

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO

UNCTAD

MÓDULO DE CAPACITACIÓN SOBRE EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC

MÓDULO DE CAPACITACIÓN SOBRE EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC

SERIE DE LA UNCTAD SOBRE NEGOCIACIONES
COMERCIALES Y DIPLOMACIA COMERCIAL



NACIONES UNIDAS

NACIONES
UNIDAS

**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO**

**MÓDULO DE CAPACITACIÓN
SOBRE EL ACUERDO
ANTIDUMPING
DE LA OMC**



**NACIONES UNIDAS
Nueva York y Ginebra, 2006**

NOTA

- Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de tales firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.
- Las opiniones expresadas en este volumen son las de los autores y no reflejan necesariamente las de la Secretaría de las Naciones Unidas. Las denominaciones empleadas y la forma en que aparecen presentados los datos no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites, ni tampoco sobre su sistema económico o nivel de desarrollo.
- El material contenido en esta publicación puede citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se indique la fuente y se haga referencia al número del documento. Deberá remitirse a la secretaría de la UNCTAD un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido a la dirección: Palais des Nations, 1211 Ginebra 10, Suiza.

Para solicitar más información sobre la Subdivisión de Negociaciones y Diplomacia Comercial y sus actividades, sírvanse dirigirse a:

Sra. Mina MASHAYEKHI
Jefa de la Subdivisión de Negociaciones y Diplomacia Comercial,
División del Comercio Internacional de Bienes y Servicios
y de los Productos Básicos
Teléfono: +41 22 917 56 40
Fax: +41 22 917 00 44
Correo electrónico: trade.negotiations@unctad.org
www.unctad.org/tradenegotiations
www.unctad.org/dispute

UNCTAD/DITC/TNCD/2004/6
PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
ISSN 1816-5605

ÍNDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
ABREVIATURAS	vii
AGRADECIMIENTOS	ix
INTRODUCCIÓN	1
I. EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC: PANORAMA GENERAL	3
I.1. Introducción	3
I.1.1. Antecedentes.....	3
I.1.2. Situación actual.....	4
I.1.3. Descripción del Acuerdo Antidumping.....	4
I.1.4. Formas de <i>dumping</i> recurribles	4
I.1.5. Producto similar.....	5
I.1.6. Tipos de daño.....	5
I.1.7. Períodos de investigación	6
I.2. Determinación de la existencia de <i>dumping</i>	6
I.2.1. Artículo 2: panorama general	6
I.2.2. Precio de exportación	7
I.2.3. Valor normal.....	8
I.2.3. a) Situación tipo: precio interno	8
I.2.3. b) Alternativas: exportaciones a terceros países o valor normal reconstruido.....	8
I.2.3. c) Situaciones especiales	12
I.2.4. <i>Dumping</i> en países que no tienen economías de mercado/países sustitutivos	13
I.2.5. Comparación equitativa e imputaciones	14
I.2.6. Métodos de comparación.....	14
I.2.7. Ejemplos de cálculo simplificado	17
I.3. Determinación de la existencia de daño.....	20
I.3.1. Descripción general del artículo 3	20
I.3.2. El concepto de las "importaciones objeto de <i>dumping</i> "	21
I.3.3. El producto similar/la excepción de la línea de productos	21
I.3.4. La rama de producción nacional.....	22
I.3.5. Daño importante	23
I.3.6. Relación causal/otros factores de que se tenga conocimiento	26
I.3.7. Márgenes de daño.....	28
I.4. Los procedimientos nacionales	29
I.4.1. Introducción.....	29
I.4.2. Solicitud.....	31
I.4.3. Las debidas garantías procesales	34
I.4.4. Medidas provisionales	38
I.4.5. Compromisos relativos a los precios	38
I.4.6. Derechos antidumping.....	38

ÍNDICE (continuación)

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
I. I.4. (continuación)	
I.4.7. Retroactividad.....	40
I.4.8. Exámenes.....	41
I.4.9. Revisión judicial.....	41
I.4.10. Diagrama	41
I.4.11. Iniciación de investigaciones antidumping en el ámbito nacional.....	44
I.5. Procedimientos de la OMC.....	44
I.5.1. Introducción.....	44
I.5.2. Jurisdicción y norma de examen con arreglo al Acuerdo Antidumping de la OMC	48
I.5.3. Cuestiones de procedimiento.....	51
I.6. Los países en desarrollo Miembros.....	54
I.6.1. Artículo 15 del Acuerdo Antidumping.....	54
I.6.2. Interpretación del Grupo Especial	54
I.6.3. Soluciones constructivas.....	55
I.6.4. Plazos.....	55
I.7. Negociaciones en curso con arreglo al Programa de Trabajo de Doha.....	55
I.7.1. El mandato de la Declaración de Doha.....	55
I.7.2. Formato y desarrollo de las negociaciones.....	57
I.7.3. Principales aspectos e intereses en la negociación: panorama general.....	59
I.7.4. Cuestiones específicas: cuestiones relativas a la aplicación.....	61
I.7.5. Cuestiones específicas: cuestiones de negociación	63
II. MÉTODOS DE CÁLCULO DEL MARGEN DE <i>DUMPING</i> Y DE DAÑO.....	75
A. ASPECTOS PRÁCTICOS.....	75
II.1. Sugerencias para los países en desarrollo que están considerando la adopción de legislación antidumping.....	75
II.1.1. Cuestiones de procedimiento.....	76
II.1.2. <i>Dumping</i>	80
II.1.3. Daño	80
II.1.4. Elusión.....	81
II.1.5. Normas de origen	83
II.2. Cálculos de margen de <i>dumping</i>	83
II.2.1. Precio de exportación.....	84
II.2.2. Valor normal	85
II.2.3. Ajustes.....	86

ÍNDICE *(continuación)*

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
II. A. II.2. <i>(continuación)</i>	
II.2.4. Comparación equitativa.....	86
II.2.5. Ventas a precios inferiores al costo y al valor normal reconstruido.....	87
II.3. Cálculos del margen de daño	88
II.3.1. Subvaloración de precios: comparación de precios.....	88
II.3.2. Venta a precios inferiores: precios indicativos.....	91
B. EJEMPLOS DE CÁLCULO DE <i>DUMPING</i>	95
CUADRO 1. VENTAS DE EXPORTACIÓN	95
CUADRO 2. VENTAS EN EL MERCADO INTERNO	103
CUADRO 3. COSTOS DE PRODUCCIÓN	111
CUADRO 4. CRITERIOS RELATIVOS AL CURSO DE LAS OPERACIONES COMERCIALES NORMALES	119
CUADRO 5. CÁLCULO DEL <i>DUMPING</i>	123
ANEXOS.....	127
BIBLIOGRAFÍA PROPUESTA.....	177

ABREVIATURAS

AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios
ASCM	Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias
CNC	Comité de Negociaciones Comerciales
c.i.f.	Coste, seguro y flete
DRAM	memoria dinámica de acceso aleatorio
ESD	Entendimiento sobre Solución de Diferencias
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
PMA	Países menos adelantados
SA	Sistema armonizado
SGP	Sistema generalizado de preferencias
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

AGRADECIMIENTOS

El presente módulo de capacitación fue elaborado por la Subdivisión de Negociaciones y Diplomacia Comercial bajo la supervisión de Mina Mashayekhi, Jefa de la Subdivisión, sobre la base del trabajo realizado por Edwin Vermulst y Marius Bordalba, y con información actualizada de Elisabeth Tuerk, Seung Yoon Leem y Antoine Barbry. Sophie Munda se encargó del formato y Diego Oyarzun-Reyes diseñó la portada.

Este módulo de capacitación, realizado exclusivamente con fines informativos y educativos, no pretende reflejar la posición oficial de los Estados Miembros de la OMC o de la UNCTAD. Tiene por objeto proporcionar material didáctico e información a instructores, profesores universitarios y funcionarios públicos de los países en desarrollo dedicados a la formación y la investigación en materia de antidumping.

INTRODUCCIÓN

El presente módulo se divide en varias partes: el primer capítulo contiene datos esenciales relacionados con el Acuerdo Antidumping y las negociaciones en curso en la OMC; en el segundo capítulo se dan explicaciones detalladas sobre el cálculo del margen de *dumping* con los correspondientes ejemplos. Este documento viene acompañado de dos anexos: en uno de ellos figura un cuadro con las propuestas formuladas por los Miembros en las negociaciones en curso; el otro contiene los textos jurídicos pertinentes (por ejemplo, el Acuerdo Antidumping de la OMC).

En el capítulo I se presenta un panorama general del Acuerdo Antidumping, que incluye las interpretaciones que han hecho de este documento distintos grupos especiales, así como el Órgano de Apelación en los últimos años, y se analizan las normas tanto sustantivas como de procedimiento. Desde que el Acuerdo Antidumping entró en vigor en 1995, se han publicado varios informes de grupos especiales de la OMC en los que se interpretaban las disposiciones de dicho tratado, algunas de las cuales han sido objeto de apelación. Si bien no pueden sentar precedentes legales, los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación pueden ofrecer interpretaciones cruciales de las principales disposiciones del Acuerdo¹. En la última sección del capítulo I se ofrece un panorama general de las negociaciones sobre medidas antidumping en el contexto del Programa de Trabajo de Doha.

En el capítulo II se explican los métodos de cálculo de los márgenes de *dumping* y daño sobre la base de ejemplos prácticos. Con esto se pretende lograr que los Gobiernos y las empresas privadas de los países en desarrollo comprendan mejor el funcionamiento de las leyes antidumping en la práctica. Resulta relativamente sencillo aprobar leyes antidumping y, de hecho, la División de Normas de la OMC ha elaborado un modelo de ley antidumping que podría utilizarse a tal efecto; sin embargo, es mucho más difícil realizar una investigación sobre prácticas antidumping y calcular los márgenes de *dumping* y daño de conformidad con las normas de la OMC. Los ejemplos simplificados que se presentan en este módulo tienen la finalidad de servir de ayuda en ese proceso.

Si bien se ha hecho todo lo posible para garantizar que la información que figura en el presente documento sea correcta, el editor no tendrá ninguna responsabilidad al respecto. El presente documento carece de validez legal.

¹ Para un examen detallado de las disposiciones del Acuerdo Antidumping, según la interpretación de los grupos especiales de la OMC y del Órgano de Apelación, véase Van den Bossche, P., "*The Law and Policy of the World Trade Organization; Text, Cases and Materials*", cap. 6, Cambridge University Press, 2005.

CAPÍTULO I

EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC: PANORAMA GENERAL

I.1. Introducción

I.1.1. Antecedentes

Se produce *dumping* cuando una empresa vende un producto en un mercado exportador a un precio inferior a su valor en el mercado de origen. Si esta práctica perjudica a los productores nacionales del país importador, las autoridades de ese país pueden imponer, bajo ciertas condiciones, derechos antidumping para contrarrestar los efectos del *dumping*².

Las leyes nacionales antidumping datan de principios del siglo XX. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1947 contenía un artículo especial sobre las medidas de *dumping* y antidumping. El artículo VI de dicho Acuerdo *condena* la práctica del *dumping* que provoca daños, pero no la prohíbe.

Las Partes Contratantes reconocen que el *dumping*, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional.

Artículo VI.1, GATT 1994

Más bien, el artículo VI autoriza al *Miembro importador* a adoptar medidas para contrarrestar los efectos perjudiciales del *dumping*. Esta es la interpretación lógica que se deriva de la definición de *dumping* como práctica de discriminación de precios por parte de empresas privadas. El GATT se centra en el comportamiento de los *gobiernos* y, por tanto, no puede prohibir a las empresas privadas que recurran al *dumping*. Además, puede que a los países importadores no les interese tomar medidas antidumping, por ejemplo porque sus empresas se benefician de los bajos precios.

Por ello, el GATT (y ahora la OMC) enfoca el problema desde el otro lado, es decir, desde la perspectiva del Miembro importador. Sin embargo, reconociendo la posibilidad de que su aplicación conlleve restricciones para el comercio, las normas del GATT (al igual que la OMC) prevén con cierto detalle las circunstancias en las que pueden imponerse medidas antidumping.

Desde 1947, el antidumping ha sido objeto de una minuciosa atención en el GATT/la OMC en repetidas ocasiones. Después de que la secretaría del GATT realizara un estudio sobre leyes

² El presente módulo se centra en los aspectos jurídicos de los regímenes antidumping. Los análisis económicos sobre las repercusiones para el bienestar social de las prácticas de *dumping* o del uso de derechos antidumping quedan fuera del alcance del presente documento. Sin embargo, es importante recordar que puede cuestionarse la base económica de las actuales prácticas antidumping. Si se desea consultar una crítica de las negociaciones en curso de la OMC que no han servido para solucionar los principales problemas económicos del actual sistema antidumping, véase William Kerr y Laura Loppacher, "Anti-dumping in the Doha Negotiations Fairy Tales at the World Trade Organization", *Journal of World Trade* 38 (2), págs. 211 a 244.

nacionales antidumping en 1958, se constituyó un Grupo de Expertos que en 1960 consensuó ciertas interpretaciones habituales de términos ambiguos del artículo VI.

Durante la Ronda Kennedy de 1967 se negoció un Código Antidumping que fue firmado por 17 partes. Ese Código fue revisado durante la Ronda de Tokio, oportunidad en la que contó con 25 signatarios, uno de los cuales fue la Comunidad Europea. Si bien el Código de 1979 no se mencionó expresamente en la Declaración Ministerial de la Ronda Uruguay, ya en una fase bastante temprana de las negociaciones varias Partes Contratantes del GATT propusieron que se lo modificara, entre ellas, la CE, Hong Kong, el Japón, la República de Corea y los Estados Unidos de América.

I.1.2. Situación actual

El artículo VI se incluyó en el GATT de 1994, fecha en la que, como resultado de la Ronda Uruguay, se concluyó un nuevo acuerdo, el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Acuerdo Antidumping) que se aplica conjuntamente con el artículo VI.

Sólo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.

Artículo 1 del Acuerdo Antidumping

I.1.3. Descripción del Acuerdo Antidumping

El Acuerdo Antidumping consta de tres partes y dos anexos muy importantes. La parte I, que comprende los artículos 1 a 15, es la parte fundamental del Acuerdo y contiene las definiciones de los conceptos de *dumping* (art. 2) y daño (art. 3), así como las disposiciones de procedimiento que deben cumplir las autoridades del Miembro importador que deseen imponer medidas antidumping. Los artículos 16 y 17, que componen la parte II, establecen respectivamente el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC y las normas especiales para la solución de diferencias relativas a cuestiones antidumping en el marco de la OMC. El artículo 18 de la parte III contiene las disposiciones finales. En el anexo I se presentan los procedimientos que deben seguirse en las investigaciones *in situ*, mientras que en el anexo II se fijan las condiciones para la utilización de la mejor información disponible en los casos en que las partes interesadas no cooperen suficientemente en la investigación. Se reproduce el texto del Acuerdo Antidumping en la parte final del presente módulo de capacitación.

I.1.4. Formas de dumping recurribles

El GATT de 1947 sólo se aplicaba a las mercancías, por lo que no quedaba cubierto el *dumping* en el sector de los servicios. De hecho, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), negociado durante la Ronda Uruguay, no incluye ninguna disposición relativa al *dumping* o a las medidas antidumping.

Además, hace mucho que se ha aceptado que ni el artículo VI ni el Acuerdo Antidumping cubren el *dumping* de los tipos de cambio, el *dumping* social, el *dumping* medioambiental o el *dumping* de flete.

Por otro lado, siempre que se cumplan las definiciones técnicas, se consideran irrelevantes los motivos por los que las empresas utilizan este tipo de prácticas: por tanto, el *dumping* puede

cubrir igualmente el *dumping* predatorio³, el *dumping* cíclico⁴, el *dumping* para la expansión del mercado⁵, el *dumping* practicado por las empresas comerciales del Estado⁶ y el *dumping* de carácter estratégico⁷.

Conceptualmente, el cálculo del *dumping* consiste en comparar el precio de exportación con un precio de referencia, el valor normal del producto similar. Según sean las condiciones del mercado nacional, ese valor normal puede calcularse de diversas maneras que se examinarán a continuación en la sección 2.

1.1.5. Producto similar

El término "producto similar" se define en el párrafo 6 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping como un producto idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado. Se trata de una definición estricta que puede contrastarse, por ejemplo, con el concepto más amplio de "productos similares o directamente competidores" que se recoge en el Acuerdo sobre Salvaguardias. En el contexto del Acuerdo Antidumping, el término se utiliza para determinar la existencia tanto del *dumping* como de los daños.

Por ejemplo, las fibras discontinuas de poliéster, las tiras de acero sin alear o los televisores en color son productos que podrían ser similares al producto considerado. Este tipo de mercancías puede clasificarse con frecuencia⁸ dentro de una partida del Sistema Armonizado⁹ (SA): las fibras discontinuas de poliéster se clasifican en la partida 55.03 del Sistema Armonizado, las tiras de acero sin alear en la partida 72.19 y los televisores en color en la partida 85.28.

Sin embargo, siempre habrá muchos tipos o modelos del producto similar. Baste citar el ejemplo de los televisores en color, en cuyo caso los aparatos con pantallas de distintas dimensiones (14", 20", 24") constituirán modelos diferentes. Del mismo modo, en el caso de las tiras de acero sin alear, habrá distintos tipos según el grosor de éstas. Si bien puede haber muchas variaciones, el principio básico es que la comparación ha de ser lo más precisa posible. Por consiguiente, si una variación repercute sensiblemente en el precio o en el costo de un producto, se considerará que se trata de un modelo o tipo distinto. En ese caso, para hacer los cálculos las autoridades normalmente tendrán que comparar modelos o tipos idénticos o muy similares.

1.1.6. Tipos de daño

Para poder imponer medidas antidumping, las autoridades deben demostrar no sólo la existencia de *dumping* sino también que esa práctica está causando un daño importante a la rama de producción nacional que fabrica el producto similar. En este contexto, la noción de daño importante engloba los daños ya ocasionados o que puedan producirse en el futuro (amenaza de

³ *Dumping* para eliminar a los competidores de una actividad empresarial y crear un monopolio.

⁴ Venta a precios inferiores debido a un exceso de capacidad originado por la disminución de la demanda.

⁵ Exportación a precios inferiores a los del mercado interno con el fin de ganar cuota de mercado.

⁶ Venta a precios inferiores para obtener divisas fuertes.

⁷ *Dumping* que consiste en beneficiarse de una estrategia general que incluye bajos precios a la exportación y el mantenimiento de un mercado nacional cerrado con el fin de obtener beneficios de naturaleza monopolística u oligopolística.

⁸ Sin embargo, en función de su definición, un producto que está siendo investigado puede abarcar varias partidas del SA mientras que, en otras ocasiones, puede que sea necesario definirlo más porque la partida del SA es demasiado amplia.

⁹ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías creado por la Organización Mundial de Aduanas en Bruselas.

daño importante) y un retraso importante en la creación de esa rama de producción nacional, conceptos que se explicarán en la sección 3.

I.1.7. Períodos de investigación

Con el fin de calcular los márgenes de *dumping* y daño, las autoridades del Miembro importador fijarán un período de investigación, que habitualmente abarca el año precedente a contar desde el mes o trimestre en que se inició el caso. Sin embargo, algunas jurisdicciones utilizan períodos de investigación más breves, por ejemplo, seis meses. Para ese período de investigación habrá que facilitar datos extremadamente detallados sobre el costo y el precio; además, para determinar si el *dumping* ha provocado daños se establecerá un período de investigación del daño (tema que se examina en mayor detalle en la sección 3 más adelante).

Preguntas

1. En el marco de la OMC, ¿se permite a las empresas que utilicen el *dumping* para introducirse en los mercados de exportación?
2. Una rama de producción nacional de un Miembro de la OMC denuncia que la depreciación de la divisa de otro Miembro de la OMC permite que los exportadores de éste vendan a precios de *dumping*. Suponiendo que se satisfagan los requisitos correspondientes, ¿puede ese Miembro iniciar una investigación antidumping?
3. Una empresa sostiene que practicó el *dumping* porque se produjo una recesión en el ciclo económico. Es decir, no tenía la intención de causar daño a la rama de producción nacional del país importador. ¿Se aceptará este argumento de defensa?
4. Una rama de producción nacional afirma que, aunque su situación financiera actual es buena, teme que las exportaciones objeto de *dumping* puedan causarle un daño en el futuro. Sobre la base de estos hechos, ¿puede el Gobierno importador iniciar un caso antidumping?
5. ¿Pueden los productores de café de un país de la OMC interponer una reclamación antidumping contra los productores de té de otro Miembro de la OMC por utilizar prácticas de *dumping*?

I.2. Determinación de la existencia de *dumping*

I.2.1. Artículo 2: panorama general

El artículo 2 del Acuerdo Antidumping trata de la determinación de la existencia de *dumping*. Se trata de un artículo extenso que únicamente sienta los principios básicos dejando su aplicación a discreción de los Miembros de la OMC.

El párrafo 1 del artículo 2 establece que 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. Esa es la situación estándar.

El párrafo 2 del artículo 2 enuncia las distintas posibilidades para calcular el valor normal cuando el producto similar no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permiten una comparación adecuada.

El párrafo 3 del artículo 2 se ocupa de la reconstrucción del precio de exportación.

El párrafo 4 del artículo 2 contiene normas detalladas para realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

El párrafo 5 del artículo 2 regula el tránsito de mercancías.

El párrafo 6 del artículo 2 define el producto similar, como ya se ha señalado en la sección anterior.

Por último, el párrafo 7 del artículo 2 confirma la aplicabilidad de la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, denominada disposición de economías que no son economías de mercado.

El artículo 2 contiene múltiples obligaciones relacionadas con los diversos componentes que constituyen el complejo proceso de determinar la existencia de *dumping* y el cálculo del margen de *dumping*¹⁰.

Tailandia - Vigas doble T, Grupo Especial

1.2.2. Precio de exportación

A tenor de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, el precio de exportación es el precio al que se exporta un producto de un país a otro, es decir, el precio de transacción al que un productor/exportador del país exportador vende el producto a un importador del país importador. Este precio suele figurar en los documentos de exportación, como la factura comercial, el conocimiento de embarque o la carta de crédito.

Éste es el precio que supuestamente es objeto de *dumping* y para el que debe encontrarse un valor normal con el fin de determinar si efectivamente se trata de *dumping*.

Precio de exportación reconstruido

En algunos casos, puede que el precio de exportación no sea fiable. Cuando el exportador y el importador están asociados, puede que el precio que utilizan entre ellos no sea fiable por motivos relacionados con la fijación de precios de transferencia¹¹.

En el párrafo 3 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping se estipula que el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por vez primera a un comprador independiente. En ese caso, se deberán tener en cuenta los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así

¹⁰ Informe del Grupo Especial, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/R, aprobado el 5 de abril de 2001, en su forma enmendada en el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS122/AB/R.1, párr. 7.35.

¹¹ La fijación de precios de transferencia se produce, por ejemplo, cuando los productos, bienes intangibles y servicios se intercambian dentro de empresas multinacionales, lo que frecuentemente da lugar a una situación en la que el precio de transferencia no refleja el costo verdadero del producto o servicio.

como los beneficios correspondientes de conformidad con el párrafo 4 del artículo 2. Estos gastos hacen que disminuya el precio de exportación con lo que aumenta la probabilidad de descubrir un caso de *dumping*.

Éste fue un motivo importante por el que el Grupo Especial de la OMC dio una interpretación restrictiva al párrafo 4 del artículo 2.

Generalmente, el término "*should*" en su sentido habitual no tiene carácter imperativo, es decir, que su empleo en el párrafo 4 del artículo 2 indica que no se *exige* a un Miembro que tenga en cuenta los gastos y beneficios al reconstruir un precio de exportación. Creemos que el hecho de no tener en consideración dichos costos daría lugar a un precio de exportación más elevado y, por tanto, a un margen de *dumping* menor, por lo que el Acuerdo Antidumping permite, pero no exige, que se tengan en cuenta esos gastos.

... el párrafo 4 del artículo 2 *autoriza* a tener en consideración ciertos gastos, cosa que no es posible fuera del ámbito de alcance de dicha autorización¹².

Estados Unidos - Chapas de acero, Grupo Especial

I.2.3. Valor normal

I.2.3. a) Situación tipo: precio interno

El párrafo 1 del artículo 2 establece que un producto es objeto de *dumping* cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. Esa es la situación estándar: el valor normal es el precio del producto similar, en el curso de operaciones comerciales normales, en el mercado interno del Miembro exportador.

Esta definición presupone que efectivamente se producen ventas del producto similar en el mercado interno y que esas ventas se realizan en el curso de operaciones comerciales normales. En este contexto, es importante recordar que, en primer lugar, se comparan modelos idénticos o muy similares y que sólo después se calcula la media ponderada del margen de *dumping* por productor/exportador. Por tanto, en la primera fase y siempre que sea posible, cada modelo exportado se equipara con un modelo nacional, con el fin de determinar si existe un precio interior en el curso de operaciones comerciales normales.

Si es así y, por ejemplo, el precio en el mercado interno de un modelo es 100 y su precio de exportación es 80, la *cuantía del dumping* es 20 y el *margen de dumping* es $20/80 \times 100 = 25\%$ ¹³.

I.2.3. b) Alternativas: exportaciones a terceros países o valor normal reconstruido

El párrafo 2 del artículo 2 establece que cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de *dumping* se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea

¹² Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping y compensatorias a las chapas de acero procedentes de la India*, WT/DS206/R y Corr.1, aprobado el 29 de julio de 2002, párrs. 6.93 y 6.94.

¹³ Para calcular el margen de *dumping*, la mayoría de los países dividen la cuantía del *dumping* por el precio de exportación CIF porque, de imponerse algún derecho antidumping, éste se grava a ese nivel.

representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios. Es decir, el párrafo 2 del artículo 2 contempla tres situaciones especiales y prevé dos métodos alternativos para calcular el valor normal en ese tipo de casos (que se conocen normalmente como exportaciones a terceros países y reconstrucción del valor normal). Algunos de esos casos merecen una explicación más detallada.

Situación 1. No se producen ventas internas en el curso de operaciones comerciales normales

Puede ocurrir que los modelos que se venden en el mercado interno y en el mercado de exportación sean distintos. Por ejemplo, en el caso de los televisores en color, algunos países tienen el sistema PAL/SECAM mientras que otros emplean el sistema NTSC; en ese caso, puede que las autoridades decidan que los televisores en color con sistemas diferentes no son comparables.

También es posible que no se realicen ventas en el mercado interno en *el curso de operaciones comerciales normales*, fundamentalmente porque dichas ventas (del producto similar o de ciertos productos) son ventas a pérdida.

Situación 2. Volumen de ventas en el mercado interno poco representativo; norma del 5%

También puede ocurrir que un productor no venda un producto similar en el mercado interno en cantidades representativas.

Normalmente se considerarán una cantidad suficiente para determinar el valor normal las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador si dichas ventas representan el 5% o más de las ventas del producto considerado al Miembro importador; no obstante, ha de ser aceptable una proporción menor cuando existan pruebas que demuestren que las ventas en el mercado interno, aunque representen esa menor proporción, son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada.

Nota 2 del Acuerdo Antidumping

Por tanto, las autoridades generalmente tendrán que decidir si las ventas en el mercado interno tanto del producto similar como de determinados modelos representan el 5% o más de las ventas de las exportaciones al Miembro importador (en esta fase se incluyen las ventas a un precio inferior al costo). A veces, esto se denomina prueba de la viabilidad del mercado interno. Si esto no es así, debe encontrarse un valor normal alternativo, ya sea para el producto similar o para los modelos específicos.

Método de la segunda alternativa. Valor normal reconstruido

En las investigaciones de casos de *dumping*, las autoridades del Miembro importador solicitan sistemáticamente información sobre el precio y el costo para comprobar si las ventas internas se realizan a un precio inferior al costo. Un grupo especial de la OMC ha confirmado esta práctica.

Nada de lo dispuesto en estas normas impide que la autoridad investigadora solicite información sobre los costos, aun en caso de que el solicitante no alegue la existencia de ventas a un precio inferior a éstos¹⁴.

Guatemala - Cemento II, Grupo Especial

La mayoría de las empresas fabrican varios productos; además, los costos deben calcularse modelo por modelo. Por tanto, el cálculo de los costos incluye invariablemente las *imputaciones* de costos. Supongamos, por ejemplo, que el producto investigado sean las fibras discontinuas de poliéster. Las principales materias primas empleadas para fabricarlas son el ácido tereftálico purificado (PTA) y el glicol de monoetileno (MEG), que pueden ser elaborados por los mismos productores. Los fabricantes de fibras discontinuas de poliéster también pueden producir otros artículos como el hilado parcialmente orientado o el hilado texturado de poliéster. Se trata de productos diferentes, pero pueden producirse en la misma fábrica. A su vez, las fibras discontinuas de poliéster pueden clasificarse en distintos grupos, por ejemplo, según su calidad, denier, decitex, brillo y tratamiento con silicio. Cada combinación de estos elementos constituiría un tipo distinto.

La asignación de los costos no sólo es compleja sino que también puede requerir decisiones empresariales con las que la autoridad investigadora tal vez no esté de acuerdo. Sin embargo, en principio, prevalecen los registros del productor investigado.

... los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor, sobre todo en relación con el establecimiento de períodos de amortización y depreciación adecuados y deducciones por concepto de gastos de capital y otros costos de desarrollo.

Artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping

En el párrafo 2 del artículo 2 se distinguen tres elementos del valor normal reconstruido:

- Los costos de producción;
- Los gastos administrativos, de venta y de carácter general razonables;
- La cantidad razonable por concepto de beneficios.

En lo que respecta al cálculo de los dos últimos elementos, el inciso 2 del párrafo 2 del artículo 2 enuncia varias posibilidades.

¹⁴ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Medida Antidumping Definitiva Aplicada al Cemento Portland Gris Procedente de México*, WT/DS156/R, aprobado el 17 de noviembre de 2000, Grupo Especial, párr. 8.183.

A los efectos del párrafo 2, las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios, se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación. Cuando esas cantidades no puedan determinarse sobre esta base, podrán determinarse sobre la base de:

- i) Las cantidades reales gastadas y obtenidas por el exportador o productor en cuestión en relación con la producción y las ventas en el mercado interno del país de origen de la misma categoría general de productos;
- ii) La media ponderada de las cantidades reales gastadas y obtenidas por otros exportadores o productores sometidos a investigación en relación con la producción y las ventas del producto similar en el mercado interno del país de origen;
- iii) Cualquier otro método razonable, siempre que la cantidad por concepto de beneficios establecida de este modo no exceda del beneficio obtenido normalmente por otros exportadores o productores en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interno del país de origen.

Artículo 2.2.2 del Acuerdo Antidumping

Es importante señalar que la expresión "en el curso de operaciones comerciales normales" que figura en la introducción general del párrafo 2.2 del artículo 2 no se repite en los incisos i) a iii). En su informe sobre *Ropa de cama*, el Órgano de Apelación ha concluido que, en consecuencia, no puede sobrentenderse esa expresión en el inciso ii). En ese mismo caso, el Órgano de Apelación decidió que no puede invocarse el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 en situaciones en las que haya un solo productor/exportador con ventas en el mercado interno.

Ni el texto ni el contexto del párrafo 2.2 ii) del artículo 2 justifican que se dé a ese párrafo una interpretación que incluya una prescripción establecida en la introducción general del párrafo 2.2 del artículo 2...

En consecuencia, revocamos la constatación del Grupo Especial que figura en el párrafo 6.87 de su informe según la cual, al calcular la cantidad por concepto de beneficios de conformidad con el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, un Miembro puede excluir las ventas realizadas por otros exportadores o productores que no se hayan efectuado en el curso de operaciones comerciales normales¹⁵.

Ropa de cama, Órgano de Apelación

En nuestra opinión, la utilización de la expresión "media ponderada" en el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 hace imposible interpretar "otros exportadores o productores" como "un exportador o productor". En primer lugar, es evidente que no puede calcularse una "media" de las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios, sobre la base de datos relativos a esos gastos, así como a los beneficios, que corresponden sólo a un exportador o productor. Además, el mandato literal de "ponderar" la media apoya también esa opinión, porque la "media" resultante de la

¹⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Comunidades Europeas - Derechos Antidumping sobre las Importaciones de Ropa de Cama de Algodón Originarias de la India*, WT/DS141/AB/R, aprobado el 12 de marzo de 2001, párr. 84.

combinación de los datos de diferentes exportadores o productores debe permitir que la importancia relativa de esos diversos exportadores o productores se refleje en la media global. En una palabra, es sencillamente imposible calcular la "media ponderada" respecto de un solo exportador o productor. De hecho, hay que señalar que, en la audiencia de la presente apelación, las Comunidades Europeas admitieron que la expresión "media ponderada" supone una situación en la que haya más de un exportador o productor¹⁶.

Ropa de cama, Órgano de Apelación

I.2.3. c) Situaciones especiales

Exclusión de las ventas a precios inferiores al costo

Cuando las ventas en el mercado interno del producto similar y de los productos comparables son representativas, suele ocurrir que *algunas* se realizan por debajo del costo de producción. En el párrafo 2.1 del artículo 2 se establece que las ventas a precios inferiores a los costos unitarios podrán considerarse no realizadas "en el curso de operaciones comerciales normales" y podrán no tomarse en cuenta, es decir, ser excluidas al calcular el valor normal, únicamente si las autoridades determinan que esas ventas se han efectuado durante un período prolongado en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable. En la práctica, las ventas por debajo del costo suelen excluirse si la media ponderada del precio de venta es inferior a la media ponderada del costo unitario, o si representan más del 20% de la cantidad total de ventas en el mercado interno de los modelos afectados. Al excluir esas ventas, el valor normal aumentará y, por tanto, es más probable que se detecte el *dumping*, como se ilustra en el ejemplo que figura a continuación en el que se parte del supuesto de que el coste total de producción es 50:

Fecha	Cantidad	Valor normal	Precio de exportación
1º de agosto	10	40	50
10 de agosto	10	100	100
15 de agosto	10	150	150
20 de agosto	10	200	200

En este ejemplo que incluye cuatro transacciones de venta de 10 unidades respectivamente, la transacción de venta en el mercado interno realizada el 1º de agosto al precio de 40 está por debajo del costo que asciende a 50. Como representa el 25% de las ventas internas (>20%) puede excluirse. En consecuencia, el valor normal medio es $(100+150+200/3)=150$. El precio de exportación medio es $(50+100+150+200/4)=125$. Por tanto, la cuantía del *dumping* es 100 y el margen de *dumping* es del 20%. En cambio, si se hubiera incluido el valor de las ventas en el mercado interno, que asciende a 40, el valor normal medio hubiera sido de 122,5 y no se habría detectado ninguna práctica de *dumping*.

Ventas de partes relacionadas en el mercado interno

Puede ocurrir que los productores y los distribuidores nacionales estén relacionados entre sí. Algunos Miembros de la OMC pasarán por alto los precios que cobra el productor al distribuidor aduciendo que no se trata de transacciones en condiciones de plena competencia. En cambio, basarán el valor normal en las ventas realizadas por el distribuidor al primer cliente independiente. El precio de esa transacción será superior y, por tanto, habrá más posibilidades de descubrir un caso de *dumping*.

¹⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Comunidades Europeas - Derechos Antidumping sobre las Importaciones de Ropa de Cama de Algodón Originarias de la India*, WT/DS141/AB/R, aprobado el 12 de marzo de 2001, párr. 73.

En *Estados Unidos - Productos de Acero Laminado en Caliente*, el Órgano de Apelación consideró que esa práctica era una interpretación admisible y revocó la conclusión del Grupo Especial que señaló que no podía encontrar una base jurídica para esta práctica en el Acuerdo Antidumping. Sin embargo, el Órgano de Apelación advirtió que, en esos casos, debe ponerse especial cuidado en realizar una comparación equitativa.

La utilización de los precios de reventas posteriores para calcular el valor normal puede influir en la comparabilidad de éste y el precio de exportación porque, por ejemplo, las reventas posteriores pueden haberse realizado en un nivel comercial distinto del de las ventas de exportación. Pueden influir también en la comparabilidad de los precios otros factores, como el pago de impuestos adicionales sobre las ventas que gravan las reventas posteriores y los gastos y beneficios del revendedor. Por consiguiente, creemos que, cuando las autoridades encargadas de la investigación deciden utilizar reventas posteriores a compradores independientes para calcular el valor normal, están especialmente obligadas a garantizar que la comparación sea equitativa porque es más que probable que las reventas posteriores contengan componentes adicionales de los precios, que podrían distorsionar la comparación¹⁷.

Estados Unidos - Acero Laminado en Caliente, Órgano de Apelación

Reexpediciones

En la situación típica, se exporta un producto del país A al país B; sin embargo, es posible que haya más de dos países que intervengan en el flujo de productos. El párrafo 5 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping se ocupa de este tipo de situaciones. La norma básica es que cuando los productos no se importan directamente del *país de origen*, sino que se exportan desde un país intermediario, el precio de exportación se comparará normalmente con el precio en el *país de exportación* (país de reexpedición).

No obstante, a modo de excepción, en el párrafo 5 del artículo 2 se permite la comparación con el precio en el *país de origen* cuando, por ejemplo, los productos transiten simplemente por el país de exportación, o cuando esos productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.

1.2.4. Dumping en países que no tienen economías de mercado/países sustitutos

El GATT de 1994, negociado originalmente en 1947, contiene una nota al artículo VI.

Se reconoce que, en el caso de importaciones procedentes de un país cuyo comercio es objeto de un monopolio completo o casi completo y en el que todos los precios interiores los fija el Estado, la determinación de la comparabilidad de los precios a los fines del párrafo 1 puede ofrecer dificultades especiales y que, en tales casos, las Partes Contratantes importadoras pueden juzgar necesario tener en cuenta la posibilidad de que una comparación exacta con los precios interiores de dicho país no sea siempre apropiada.

Segunda disposición suplementaria al párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1947

Algunos Miembros del GATT/de la OMC se han apoyado en esta disposición para no aceptar precios o costos en economías dirigidas como base adecuada para calcular el valor normal aduciendo que dichos precios y costos son controlados por el Gobierno y, por tanto, no están

¹⁷ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Medidas Antidumping sobre Determinados Productos de Acero Laminado en Caliente Procedentes del Japón*, WT/DS184/AB/R, aprobado el 23 de agosto de 2001, párrs. 166 a 173.

sometidos a las fuerzas del mercado. En ese caso, la autoridad investigadora recurrirá a precios o costos en un tercer país (economía de mercado) como base para el valor normal. Esto significa que los precios de exportación desde el país con una economía dirigida al Miembro importador se compararán con precios o costos en ese *país sustitutivo/análogo*.

Cabe señalar que, por varias razones sistémicas, el concepto de país sustitutivo suele ayudar a descubrir altos niveles de *dumping*. Cabe citar un ejemplo: los productores del país sustitutivo estarán compitiendo en el mercado con los exportadores del país que no tiene una economía de mercado y, por tanto, no les interesa que se minimicen las posibilidades de detectar el *dumping* de sus competidores de la economía dirigida.

1.2.5. Comparación equitativa e imputaciones

En el párrafo 4 del artículo 2 se fija como principio clave 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. El precio "ex fábrica" de un producto es su precio en el momento en que sale de la fábrica; por tanto, en el párrafo 4 del artículo 2 se establece que los gastos realizados después de ese momento se deducirán en la medida en que estén incluidos en el precio.

Por ejemplo, si una venta de exportación se hace sobre la base del precio CIF, esto significa que el vendedor paga por el flete interno en el país exportador, el flete transoceánico y el seguro. Así, los costos se incluyen en el precio de exportación y, por tanto, se deducen para volver al nivel ex fábrica. Si, por otro lado, la venta se realiza en condiciones ex fábrica, no será necesario deducir nada porque el precio ya está en el nivel ex fábrica.

Además, en el párrafo 4 del artículo 2 se establece que 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.

Hay que subrayar que el texto del párrafo 4 del artículo 2 no es taxativo y exige que se tengan en cuenta *cualesquiera* diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios.

Los ejemplos de cálculos que se presentan al final de esta sección ilustran en mayor detalle la manera en que las autoridades de los Miembros importadores pueden determinar, mediante las deducciones correspondientes, un precio ex fábrica a partir del precio de mercado.

1.2.6. Métodos de comparación

Cuando, como suele ocurrir, hay múltiples transacciones internas y de exportación se plantea la cuestión de cómo comparar estas transacciones entre sí. Este asunto se aborda en el párrafo 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, que contempla dos normas básicas y una excepción.

Normas principales

En principio, se deberían comparar las medias ponderadas de los precios transacción por transacción en los dos mercados. Para ello, puede ser útil un ejemplo de cálculo, como el que figura a continuación:

Fecha	Valor normal	Precio de exportación
1° de enero	50	50
8 de enero	100	100
15 de enero	150	150
21 de enero	200	200

Según el método de la media ponderada, la media ponderada del valor normal ($500/4=125$) se compara con la media ponderada del precio de exportación (ídem) y el resultado es que la cuantía del *dumping* es cero.

Según el método de comparación transacción por transacción, las transacciones internas o de exportación que tuvieron lugar en la misma fecha, o en fechas cercanas, se compararán entre sí. En el ejemplo perfectamente simétrico que figura más arriba, las transacciones realizadas el 1° de enero se compararán entre sí y así sucesivamente. En ese caso, la cuantía del *dumping* será nuevamente cero.

Excepción

Excepcionalmente, la media ponderada del valor normal podrá compararse con los precios de transacciones de exportación individuales si las autoridades constatan una pauta de precios de exportación significativamente diferentes según los distintos compradores, regiones o períodos, y si se presenta una explicación de por qué esas diferencias no pueden ser tomadas debidamente en cuenta mediante alguno de los dos métodos principales.

Si aplicamos el método excepcional al ejemplo anterior, los resultados serían muy distintos:

Fecha	Valor normal (promedio ponderado)	Precio de exportación transacción por transacción	Cuantía del <i>dumping</i>
1° de enero	125	50	75
8 de enero	125	100	25
15 de enero	125	150	-25
21 de enero	125	200	-75

Reducción a cero

Así pues, existe una cuantía de *dumping* positivo de 100 (75 y 25 en las dos primeras transacciones) y una cuantía de *dumping* negativo de 100 (-25 y -75 en las últimas dos transacciones). El *dumping* negativo se produce cuando el precio de exportación es en realidad superior al valor normal. Sin el *dumping* negativo contrarresta la cuantía del *dumping* positivo, se determinará que no se ha producido *dumping*. Sin embargo, la práctica de algunos Miembros de la OMC no permite contrarrestar las transacciones que presentan un *dumping* negativo, y atribuye a éstas un valor de cero. A esta práctica se la denomina reducción a cero. Si se aplica este método al ejemplo anterior, la cuantía del *dumping* será 100 y el margen de *dumping*: $100/500 \times 100 = 20\%$.

Al utilizar este método, se determinará que existe *dumping* aunque sólo esté presente en una de las transacciones¹⁸. Por lo tanto, este método facilita las determinaciones de existencia de *dumping*. Antes de que concluyera la Ronda Uruguay, algunos Miembros de la OMC ya tenían

¹⁸ Si, por el contrario, todas las transacciones son objeto de *dumping*, el método de la media ponderada y el de la comparación entre la media ponderada y la transacción por transacción darán el mismo resultado, pero esto sucede con poca frecuencia.

por costumbre aplicar este método¹⁹. El párrafo 4.2 del artículo 2 se aprobó a causa de la presión ejercida por otros Miembros de la OMC, y los Miembros recurrieron por lo general al método de la media ponderada (la primera de las dos normas principales).

Sin embargo, algunos Miembros de la OMC utilizaban el método de la media ponderada aplicando un nuevo tipo de reducción a cero: la reducción a cero intermodelos. Si por ejemplo el modelo A había sido objeto de *dumping* y el modelo B no, estos Miembros no permitían que el *dumping* negativo del modelo B contrarrestara el *dumping* positivo del modelo A. En *CE - Ropa de cama*, el Órgano de Apelación confirmó la constatación del Grupo Especial en el sentido de que esta práctica era incompatible con el párrafo 4.2 del artículo 2:

Con arreglo a este método, las autoridades investigadoras están obligadas a comparar el promedio ponderado del valor normal con el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables. A este respecto, subrayamos que el párrafo 4.2 del artículo 2 habla de "todas" las transacciones de exportación comparables.

... En consecuencia, al "reducir a cero" los "márgenes de *dumping* negativos" las Comunidades Europeas no tuvieron plenamente en cuenta la totalidad de los precios de algunas transacciones de exportación, en concreto de las transacciones de exportación con modelos de ropa de cama de algodón en los que se constató la existencia de "márgenes de *dumping* negativos", sino que trataron a esos precios de exportación como si hubieran sido menores de lo que eran en realidad, lo que, a su vez, incrementó artificialmente el resultado del cálculo del margen de *dumping*. En consecuencia, las Comunidades Europeas no establecieron "la existencia de márgenes de *dumping*" para la ropa de cama de algodón basándose en una comparación entre el promedio ponderado del valor normal y el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables, es decir de todas las transacciones con todos los modelos o tipos del producto objeto de investigación. Además, consideramos que una comparación entre el precio de exportación y el valor normal en la que no se tengan plenamente en cuenta los precios de todas las transacciones de exportación comparables, como ocurre en la que se realiza cuando se sigue, como se ha seguido en la presente diferencia, la práctica de "reducción a cero", no constituye una "comparación equitativa" entre el precio de exportación y el valor normal, como exigen el párrafo 4 y el párrafo 4.2 del artículo 2²⁰.

CE - Ropa de cama, Órgano de Apelación

En *Estados Unidos - Chapas de acero inoxidable*, el Grupo Especial dictaminó que la utilización de períodos múltiples para el cálculo de promedios por los Estados Unidos en las investigaciones sobre las chapas y las hojas era incompatible con la prescripción del párrafo 4.2 del artículo 2 de que se compare un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables. Los Estados Unidos habían dividido el período objeto de la investigación en dos subperíodos, para obtener unos promedios a los efectos de calcular el margen global de *dumping*, a fin de tener en cuenta la devaluación del won coreano producida en noviembre y diciembre de 1997. Esto dio lugar a un período anterior a la devaluación y otro posterior a ella. Los Estados Unidos habían calculado un margen de *dumping* para cada subperíodo. Al combinar los márgenes de *dumping* calculados para los subperíodos a fin de determinar un margen global de *dumping* para la totalidad del período objeto de la investigación, el Departamento de Comercio de los Estados

¹⁹ El Japón impugnó sin éxito las prácticas de las CE en este sentido en *CE-ATC*.

²⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, párrs. 51 a 66.

Unidos había tratado el período de noviembre a diciembre, en el que el precio de exportación medio era superior al valor normal medio como un subperíodo de *dumping* nulo -cuando en realidad en ese subperíodo se había producido un *dumping negativo*. El Grupo Especial concluyó que esto no estaba permitido en virtud del párrafo 4.2 del artículo 2, aunque en esta disposición no se prohibían los promedios múltiples como tales; podría ser procedente utilizar varios períodos para el cálculo de los promedios a fin de que la comparabilidad no se vea afectada por las diferencias en las fechas de las ventas dentro de los períodos elegidos para el cálculo de los promedios en el mercado interior y en el mercado de exportación.

1.2.7. Ejemplos de cálculo simplificado

A continuación se ofrecen algunos ejemplos de cálculo simple para que el lector comprenda mejor el funcionamiento de estas complicadas normas.

Ejemplo 1. Venta directa a clientes no vinculados

Valor normal	Precio de exportación
Productor X → cliente no vinculado	Productor X → importador no vinculado
Precio de venta: 100	Precio de venta CIF: 100
- devolución de derechos: 5	- diferencia física: 5
- descuentos: 2	- descuentos: 2
- embalaje: 1	- embalaje: 1
- flete interior: 1	- flete interior: 1
	- flete marítimo/seguros: 6
- crédito: 5	- crédito: 2
- garantías: 2	- garantías: 2
- comisiones: 2	- comisiones: 2
= valor normal ex fábrica: 82	= precio de exportación ex fábrica: 79

El margen de *dumping* es $(82-79/100 \times 100)$ 3%. Este ejemplo ilustra que, a pesar de que los *precios de venta* nacionales y de exportación son iguales, existe un margen de *dumping* porque el precio de exportación *ex fábrica* es inferior al valor normal *ex fábrica*.

Ejemplo 2. Venta directa a clientes no vinculados

Valor normal	Precio de exportación
Productor X → cliente no vinculado	Productor X → importador no vinculado
Precio de venta: 100	Precio de venta CIF: 100
- devolución de derechos: 5	- diferencia física: 5
- descuentos: 5	- descuentos: 2
- embalaje: 1	- embalaje: 1
- flete interior: 1	- flete interior: 1
	- flete marítimo/seguros: 6
- crédito: 6	- crédito: 1
- garantías: 2	- garantías: 2
- comisiones: 2	- comisiones: 2
= valor normal ex fábrica: 78	= precio de exportación ex fábrica: 80

El margen de *dumping* de esta transacción es: $(78-80/100 \times 100) = -2$. Amparándose en la excepción contemplada en la última oración del párrafo 4.2 del artículo 2, algunos países pueden no reflejar el *dumping negativo* en el cómputo de la media ponderada del margen de *dumping* y le atribuyen un valor nulo (reducción a cero). Sin embargo, se tendrá en cuenta el precio CIF en el denominador del cálculo de la media ponderada del margen de *dumping*.

Ejemplo 3. Reconstrucción del precio de exportación

Valor normal	Precio de exportación
X -----→ cliente no vinculado 140	X ---→ importador vinculado ---→ minorista no vinculado 100 140
- devolución de derechos: 5	- descuentos sub.: 5
- descuentos sub.: 5	- flete interior sub.: 0,5
- flete interior sub.: 0,5	- crédito por sub.: 2
- embalaje: 1	- garantías por sub.: 2

- crédito: 4	- gastos netos administrativos, de venta y de carácter general sub.: 17 (12,14%)
- garantías: 2	- beneficio razonable sub. (5%): 7
- nivel comercial: 24 (17,14%)	- derechos aduaneros pagados por sub.: 8,2
	- precio de exportación reconstruido: <u>98,3</u>
	- flete marítimo/seguro: 6
	- flete interior: 1
	- embalaje: 1
	- diferencia física: 5
= valor normal ex fábrica: 98,5	= precio de exportación ex fábrica: 85,3

El margen de *dumping* en esta transacción es: $(98,5-85,3=13,2/100 \times 100=)$ 13,2%.

En este ejemplo de cálculo hemos realizado un ajuste en la columna del valor normal introduciendo una diferencia de nivel comercial del 17,14% o 24. Esta diferencia se debe a que el productor vende a comerciantes minoristas tanto en su mercado nacional como en su mercado de exportación. En el mercado de exportación, su importador hace las veces de distribuidor. En el mercado nacional, sin embargo, el propio productor se ocupa de la función de distribución. Debe introducirse un ajuste que refleje los costos indirectos en los que incurre y los beneficios que obtiene en relación con esta función porque en la columna de la exportación se deducen los mismos costos y beneficios en el proceso de reconstrucción del precio de exportación. El ejemplo parte de la base de que, dado que las funciones son las mismas en ambos mercados, también lo serán los costos y los beneficios (12,14 y 5%). En la realidad, la situación suele ser más compleja y los ajustes en concepto del nivel comercial pueden dar lugar a acaloradas discusiones, llegando incluso a rechazarse algunas alegaciones a la luz de las pruebas.

En *Acero laminado en caliente*, el Órgano de Apelación subrayó, en referencia a un asunto comparable que trataba de ventas en el mercado interno a través de una filial distribuidora, que las deducciones debían llevarse a cabo con un cuidado extremo, a fin de calcular efectivamente el valor normal ex fábrica y garantizar que la comparación sea justa.

Cuando... haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que el presente párrafo permite tomar en consideración. Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable.

Artículo 2.4, in fine, Acuerdo Antidumping

Por último, conviene señalar que el Acuerdo Antidumping no establece directrices para calcular el "beneficio razonable" del importador vinculado.

Preguntas

1. Un Miembro de la OMC inicia una investigación antidumping en la que únicamente analiza el *dumping* de precios. Dicho de otro modo, no examina el *dumping* de costos. ¿Está autorizado a hacerlo?
2. Un Miembro de la OMC decide tratar una economía que no es de mercado como si lo fuera a los efectos de su legislación y práctica antidumping. ¿Lo autorizan a ello las normas de la OMC?
3. Para evitar pagar impuestos en el Miembro importador, una empresa multinacional vende a su parte vinculada en el país de importación a un precio artificialmente alto. ¿Cómo puede resolver este problema una autoridad investigadora?
4. Una empresa dedicada principalmente a la exportación registra unas ventas mínimas en el mercado nacional. ¿Pueden utilizarse esas ventas como base para determinar el valor normal? ¿Hay otras maneras de establecer el valor normal?
5. Una empresa hace una venta en el mercado nacional a un distribuidor vinculado a ella por un precio de 100. El distribuidor vende a un comerciante minorista vinculado a él por un precio de 140. El comerciante minorista vende a un usuario final no vinculado a él por un precio de 190. ¿Cuál es el precio que deberá utilizar la autoridad investigadora? ¿Qué deducciones deberán hacerse?

I.3. Determinación de la existencia de daño

I.3.1. Descripción general del artículo 3

El párrafo 1 del artículo 3, que tiene carácter introductorio, establece que la determinación de la existencia de daño se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

En el párrafo 2 se ofrecen más detalles sobre el análisis del factor del volumen y del factor de los precios.

En el párrafo 3 se establecen las condiciones para la acumulación.

En el párrafo 4 se enumeran los factores de daño que debe evaluar la autoridad investigadora.

En el párrafo 5 se fija el marco para el análisis de la relación causal, y se enumeran otros factores posibles "de que tengan conocimiento" las autoridades.

En el párrafo 6 se establece la excepción de la línea de productos.

En los párrafos 7 y 8 se establecen normas especiales para determinar la existencia de una amenaza de daño importante.

1.3.2. El concepto de las "importaciones objeto de dumping"

El artículo 3 se refiere al concepto de las "importaciones objeto de *dumping*". Sin embargo, como ya hemos visto en la sección 2, en muchos casos se da una situación mixta de transacciones que son objeto de *dumping* y transacciones que no lo son. Asimismo, las determinaciones sobre la existencia de *dumping* suelen realizarse productor por productor, por lo que puede determinarse que algunos productores no han incurrido en prácticas de *dumping*. Se plantea por tanto el dilema conceptual de si esas importaciones que no han sido objeto de *dumping* deben tratarse como si lo hubieran sido a los efectos del análisis del daño. En el asunto *CE - Ropa de cama*, la India sostuvo que las transacciones que no habían sido objeto de *dumping* debían excluirse del análisis del daño.

El Grupo Especial consideró que este era un asunto interesante, pero no adoptó ninguna decisión al respecto.

Es posible que un cálculo realizado en forma compatible con el Acuerdo Antidumping llevara a la conclusión de que debía atribuirse a uno u otro productor de la India un margen de *dumping* cero o *de minimis*. En ese caso, las importaciones atribuibles a ese productor/exportador no pueden considerarse, a los efectos del análisis de la existencia de daño, como importaciones "objeto de *dumping*". Sin embargo, el Grupo Especial no está jurídicamente facultado para realizar un cálculo adecuado y proceder a la consiguiente determinación del *dumping* para ninguno de los productores de la India; su cometido es examinar la determinación hecha por las autoridades de las CE, y no sustituir esa determinación por la suya, si constata que es incompatible con el Acuerdo Antidumping. En todo caso, el Grupo Especial carece de los datos necesarios para realizar ese cálculo. Por tanto, aunque la forma en que se hayan tratado las importaciones atribuibles a productores o exportadores que se ha constatado **no** incurrieron en *dumping* es un asunto interesante, no es una cuestión que el Grupo Especial tenga que determinar, por lo que no se pronuncia al respecto²¹.

CE - Ropa de cama, Grupo Especial

1.3.3. El producto similar/la excepción de la línea de productos

En la sección 1 hemos explicado que la definición del producto similar influye en la determinación de la existencia de *dumping* y de daño porque es con respecto a ese producto que debe establecerse la existencia de *dumping* y de daño.

Como excepción al principio según el cual debe establecerse que la rama de producción nacional del producto similar sufre un daño causado por las importaciones objeto de *dumping*, el párrafo 6 del artículo 3 prevé que cuando los datos de que se disponga no permitan identificar separadamente la producción nacional del producto similar con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios, los efectos de las importaciones objeto de *dumping* se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria. Esto se denomina a veces la *excepción de la línea de productos*.

Supongamos, por ejemplo, que la rama de producción nacional presenta una reclamación antidumping referida a las rosas rojas frescas cortadas. Es posible que en este caso la rama de

²¹ Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/R, adoptado el 12 de marzo de 2001 con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R, párr. 6.138.

producción nacional no disponga de datos específicos sobre los procesos de producción, las ventas o los beneficios en relación con este producto, sino únicamente respecto de una categoría más amplia: la de todas las rosas frescas cortadas. En este caso, el párrafo 6 del artículo 3 permitiría a la autoridad investigadora evaluar las consecuencias de las importaciones objeto de *dumping* respecto de todas las rosas frescas cortadas.

1.3.4. La rama de producción nacional

En el artículo 4 del Acuerdo Antidumping se define la rama de producción nacional como el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. En el Acuerdo no se define la expresión "proporción importante". Hay dos excepciones a este principio.

En primer lugar, los productores nacionales que estén vinculados a los exportadores o a los importadores o que sean ellos mismos importadores del producto objeto de *dumping*, *podrán* ser excluidos de la definición de rama de producción nacional contenida en el párrafo 1 i) del artículo 4. A estos productores puede beneficiarles el *dumping*, lo cual distorsionaría el análisis del daño. La exclusión es una decisión discrecional de las autoridades del Miembro importador, pues el Acuerdo Antidumping no ofrece ninguna otra indicación.

Supongamos, por ejemplo, que se inicia una investigación sobre las fibras discontinuas de poliéster y que uno de los productores extranjeros afectados haya implantado además una fábrica en el Miembro importador, accediendo así a la categoría de productor nacional. Este productor nacional podría oponerse a la imposición de medidas antidumping contra la empresa a la que está vinculado y, por ejemplo, podría manifestar que las exportaciones objeto de *dumping* no le ocasionan ningún daño. El párrafo 1 i) del artículo 4 ofrece a la autoridad investigadora la posibilidad de excluir a este productor del análisis del daño.

En segundo lugar, de conformidad con el párrafo 1 ii) del artículo 4, se considerará que existe una rama de producción regional compuesta únicamente de productores de un determinado mercado dentro del territorio de un Miembro si esos productores venden la totalidad o la casi totalidad de su producción en ese mercado, y en ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En este caso se podrá considerar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicada una parte importante de la rama de producción nacional total, siempre que haya una concentración de importaciones objeto de *dumping* en ese mercado aislado y que las importaciones objeto de *dumping* causen daño a los productores de la totalidad o la casi totalidad de la producción en ese mercado. Si se invoca la excepción de la rama de producción regional, sólo se percibirán derechos antidumping sobre las importaciones consignadas a esa zona para el consumo final. Cuando esto no esté permitido por el derecho constitucional del Miembro importador, habrá de darse a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios de *dumping* a la zona de que se trata o de asumir compromisos. Las determinaciones de la existencia de una rama de producción regional son relativamente poco habituales, y suelen limitarse a industrias para las que el transporte representa una parte importante de los costos, como en el caso del cemento.

Por último, cabe señalar que la definición de rama de producción nacional está estrechamente relacionada con la determinación sobre la legitimación que deben llevar a cabo las autoridades del Miembro exportador antes de iniciar una investigación. Esta cuestión de procedimiento se examina en la próxima sección.

I.3.5. Daño importante

Como ya hemos visto, la determinación de la existencia de un daño importante debe basarse en pruebas *positivas* y conllevar un examen *objetivo* del volumen de las importaciones objeto de *dumping*, del efecto de éstas en los precios del mercado interno del Miembro importador y de su consiguiente repercusión en la rama de producción nacional. El Órgano de Apelación juzgó que esta determinación puede basarse en el expediente confidencial del caso y anuló la constatación de un Grupo Especial según la cual de las palabras "positivas" y "objetivo" se deduce que la determinación debe basarse solamente en razonamientos o hechos que hayan sido revelados a las partes interesadas, o sean perceptibles por ellas.

Una investigación antidumping involucra el comportamiento comercial de empresas y, en virtud de las disposiciones del Acuerdo Antidumping, la reunión y evaluación de información *tanto* confidencial como no confidencial. La determinación de la existencia de daño realizada de conformidad con las disposiciones del artículo 3 del Acuerdo Antidumping debe estar basada en la totalidad de esas pruebas. No vemos en el párrafo 1 del artículo 3 ninguna disposición por la cual la autoridad investigadora deba limitarse a basar la determinación de la existencia de daño únicamente en información no confidencial...

Consideramos, por consiguiente, que el requisito que figura en el párrafo 1 del artículo 3 de que la determinación de la existencia de daño se base en pruebas "positivas" y comprenda un examen "objetivo" de los elementos de daño requeridos no implica que la determinación deba basarse solamente en razonamientos o hechos que hayan sido revelados a las partes en la investigación antidumping, o sean perceptibles por ellas. El párrafo 1 del artículo 3, al contrario, permite que la autoridad investigadora al formular la determinación de la existencia de daño base su determinación en todos los razonamientos y hechos pertinentes que tenga ante sí²².

Tailandia - Vigas doble T, Órgano de Apelación

(No obstante, el Órgano de Apelación hizo hincapié en la importancia de las debidas garantías procesales de las partes interesadas, que dimanen de los artículos 6 y 12 del Acuerdo Antidumping y que deben servir de referencia para examinar la determinación de la existencia de daño. Esto se tratará con más detalle en la sección 4.)

Período de investigación de la existencia de daño

En una recomendación, el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC pide que el daño se analice preferentemente durante un período de tres años como mínimo²³. Este período suele denominarse período de investigación de la existencia de daño. Se precisa que este período sea relativamente largo debido en particular al requisito de la relación causal.

Si bien la rama de producción nacional debe estar sufriendo un daño durante el período de investigación ordinario (cuya extensión no establece el Acuerdo Antidumping pero que va desde un año en las CE a seis meses en los Estados Unidos), y los cálculos detallados del margen de daño en caso de aplicación de una norma de derecho inferior deben basarse en los datos existentes durante el período de investigación ordinario, el análisis del daño y de la relación causal requiere más tiempo, a fin de que puedan examinarse los factores citados en los párrafos 4 y 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping.

²² Informe del Órgano de Apelación, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/AB/R, adoptado el 5 de abril de 2001, párrs. 106 a 111.

²³ Comité de Prácticas Antidumping de la OMC - Recomendación relativa a los períodos de recopilación de datos para las investigaciones antidumping, adoptada por el Comité el 5 de mayo de 2000, G/ADP/6 (16 de mayo de 2000).

Volumen y precios

En el párrafo 2 del artículo 3 se dan más detalles sobre el análisis del volumen y los precios. Subraya la importancia de un aumento significativo de las importaciones objeto de *dumping*, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de *dumping* sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de *dumping*, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios en medida significativa o impedir la subida que en otro caso se hubiera producido.

La formulación es poco restrictiva, como es comprensible, pues el daño puede presentarse de muchas formas. Así, lo más típico será un aumento en términos absolutos del volumen de las importaciones durante el período de investigación de la existencia de daño, acompañado de un descenso de los precios de las importaciones. La manifestación simultánea de estas dos tendencias será un indicador fiable de que no sólo se ha producido un daño sino que además existe una relación causal, pues revela que los productores están ganando partes de mercado gracias a unas prácticas agresivas de fijación de precios.

Sin embargo, en muchos otros casos, la situación no será tan nítida. Es posible, por ejemplo, que los productores nacionales reduzcan la producción pero que los productores extranjeros sigan exportando a un ritmo estable. Esto implicaría un aumento de las importaciones en relación con la producción (pero no en términos absolutos). De manera similar, en lo que respecta a los precios, es posible que, si el costo de las materias primas aumenta, los productores nacionales no puedan trasladar el aumento de precio a sus clientes porque en el mercado hay productos importados que se venden al mismo precio que antes.

Acumulación de importaciones objeto de dumping procedentes de varios países

El principio de la acumulación, descrito en el párrafo 3 del artículo 3, implica que cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping, se podrán evaluar acumulativamente sus efectos a fin de evaluar el daño, siempre que no estén por debajo de los umbrales *de minimis* ni de volumen *insignificante* (véase la sección siguiente) y que esa evaluación acumulativa sea procedente a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar. Muchos Miembros de la OMC aplican la acumulación casi de manera sistemática siempre que las importaciones en cuestión no estén por debajo de los citados umbrales.

Examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping en la rama de producción nacional

En el párrafo 4 del artículo 3 se exige que el examen de la repercusión de las importaciones objeto de *dumping* sobre la rama de producción nacional incluya una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción del producto similar en el país importador, y a continuación se citan 15 factores específicos. Al final del párrafo se señala que la enumeración no es exhaustiva y que ninguno de los factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva.

Los 15 factores de daño citados en el párrafo 4 del artículo 3

La disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de *dumping*; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("*cash flow*"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión.

El alcance de esta obligación ha sido objeto de examen por cuatro Grupos Especiales²⁴. Los cuatro, respaldados firmemente por el dictamen del Órgano de Apelación en *Tailandia - Vigas doble T*, sostuvieron que la evaluación de los 15 factores era obligatoria en cada caso y debía quedar claramente reflejada en los documentos publicados.

El Grupo Especial concluyó su análisis global indicando que "cada uno de los 15 factores individuales enumerados en la lista preceptiva de factores que figura en el párrafo 4 del artículo 3 debe ser evaluado por las autoridades investigadoras". Estamos de acuerdo con todo el análisis del Grupo Especial y con su interpretación del carácter preceptivo de todos los factores mencionados en el párrafo 4 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping²⁵.

Tailandia - Vigas doble T

Se deduce... que las autoridades de las CE encargadas de la investigación ni siquiera recogieron datos sobre todos los factores enumerados en el párrafo 4 del artículo 3, y mucho menos los evaluaron. Evidentemente, un factor no puede evaluarse si no se recogen los datos pertinentes²⁶.

CE - Ropa de cama, Grupo Especial**Amenaza de daño**

Puede suceder que una rama de producción nacional alegue que aún no ha sufrido ningún daño importante, pero que pesa sobre ella una amenaza de daño importante y que ésta se concretará si no se adoptan medidas antidumping.

Sin embargo, puesto que tales afirmaciones son fáciles de hacer y que cualquier investigación basada en la amenaza de un daño importante es necesariamente especulativa pues implica el análisis de hechos que aún no han tenido lugar, el párrafo 7 del artículo 3 establece unas disposiciones especiales aplicables a los casos de amenaza de daño. Así, la determinación de la existencia de una amenaza de daño importante deberá basarse en hechos y no simplemente en

²⁴ Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000. Informe del Grupo Especial, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas de doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/R, adoptado el 5 de abril de 2001, con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS122/AB/R. Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R. Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris procedente de México*, WT/DS156/R, adoptado el 17 de noviembre de 2000.

²⁵ Informe del Órgano de Apelación, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas de doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/AB/R, adoptado el 5 de abril de 2001, párr. 125.

²⁶ Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, párr. 6.167, WT/DS141/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R.

alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el *dumping* causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente.

Para determinar la existencia de una amenaza de daño, las autoridades del Miembro importador *deberán* considerar, *entre otros*, cuatro factores especiales.

Factores especiales de amenaza

- i) una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de *dumping* en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- ii) una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de *dumping* al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;
- iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y
- iv) las existencias del producto objeto de la investigación.

Párrafo 7 del artículo 3, Acuerdo Antidumping

No hay un factor que por sí sólo sea necesariamente decisivo, han de ser todos juntos los que lleven a la conclusión de la inminencia de nuevas importaciones a precios de *dumping* y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante. El Grupo Especial de *México - JMAF* concluyó que el análisis de la amenaza de daño debía incluir también la evaluación de los factores enumerados en el párrafo 4 del artículo 3.

1.3.6. Relación causal/otros factores de que se tenga conocimiento

La evaluación del volumen y los precios de las importaciones y la de su repercusión en la rama de producción nacional no sólo es pertinente a la hora de determinar si la rama de producción nacional ha sufrido de hecho un daño importante, sino que también suele indicar si el daño ha sido provocado por las importaciones objeto de *dumping* o por otros factores. Por ello, el párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping se remite en su primera frase a los párrafos 2 y 4 del mismo artículo.

Asimismo, la demostración de la relación causal debe basarse en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades, quienes además deberán examinar cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de *dumping*, que también perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de *dumping*. A continuación, el párrafo 5 del artículo 3 ofrece una lista no exhaustiva de otros factores que pueden ser pertinentes en función de las circunstancias del caso.

Párrafo 5 del artículo 3; otros factores de que se tenga conocimiento

El volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

En *JMAF*, por ejemplo, el Grupo Especial se ocupó del análisis realizado por las autoridades mexicanas sobre un supuesto convenio de restricción entre los refinadores de azúcar y los embotelladores de bebidas sin alcohol mexicanos.

... a efectos de una investigación antidumping, la cuestión no estriba en la existencia o no de un supuesto convenio de restricción violatorio de la ley mexicana, cuestión cuya resolución es muy probable que exceda de la competencia de las autoridades antidumping, sino si había pruebas de los efectos del supuesto convenio de restricción y argumentos relativos al mismo, que, de existir, fueran pertinentes al análisis de la probabilidad de que las importaciones objeto de *dumping* aumentaran en un futuro próximo. En caso afirmativo, la autoridad investigadora está obligada a analizar los efectos de ese supuesto convenio, en caso de que exista²⁷.

México - JMAF, Grupo Especial

Un Grupo Especial de la OMC ha afirmado que, al contrario de lo que sucede con los factores enumerados en el párrafo 4 del artículo 3, no es necesario examinar sistemáticamente los factores del párrafo 5 en cada determinación administrativa. La decisión de examinarlos dependerá de los argumentos formulados por las partes interesadas durante la investigación administrativa.

El texto del párrafo 5 del artículo 3 se refiere a los factores "de que tengan conocimiento" las autoridades, distintos de las importaciones objeto de *dumping* que al mismo tiempo están causando daño a la rama de producción nacional, pero no aclara de qué manera "tienen conocimiento" de esos factores o por qué las autoridades investigadoras pasan a tener conocimiento de ellos. Consideramos que otros factores "de que tengan conocimiento" las autoridades incluirían los factores causales que hayan señalado las partes interesadas a las autoridades investigadoras en el curso de una investigación antidumping. Opinamos que en el párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping no existe ninguna prescripción explícita de que las autoridades investigadoras busquen y examinen en cada caso *por su propia iniciativa* los efectos de *todos* los posibles factores distintos de las importaciones que pueden estar causando daño a la rama de producción nacional objeto de la investigación²⁸.

Tailandia - Vigas doble T

Aunque, en un caso relativo a una amenaza de daño, es necesario examinar los factores mencionados en el párrafo 7 del artículo 3, ese examen no constituye por sí solo una base suficiente para formular una determinación de la existencia de una amenaza de daño, ya que

²⁷ Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, párr. 7.174.

²⁸ Informe del Grupo Especial, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, párr. 7.273, WT/DS122/R, adoptado el 5 de abril de 2001, con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS122/AB/R.

los factores del párrafo 7 del artículo 3 no se refieren a la consideración de la repercusión de las importaciones objeto de *dumping* sobre la rama de producción nacional... Por lo tanto, la evaluación de los factores del párrafo 4 del artículo 3 también es pertinente en un caso relativo a una amenaza de daño²⁹.

México - JMAF, Grupo Especial

1.3.7. Márgenes de daño

La determinación de si el *dumping* ha ocasionado un daño importante a la rama de producción nacional del producto similar se suele realizar con respecto al país o países objeto de investigación. Por su naturaleza, se trata de una determinación afirmativa o negativa. Si es afirmativa, los Miembros de la OMC que aplican un derecho inferior en virtud del párrafo 1 del artículo 8 y del párrafo 1 del artículo 9 calcularán los márgenes de daño.

El Acuerdo Antidumping no da indicaciones sobre cómo realizar este cálculo y podría decirse que permite a sus Miembros ejercer una discreción considerable. De manera similar a los márgenes de *dumping*, los márgenes de daño suelen determinarse específicamente para cada productor. Para calcular los márgenes de *dumping*, las autoridades nacionales suelen comparar los precios de los productos similares importados y de producción nacional, centrándose en si entre los primeros y los segundos ha habido una subvaloración de los precios o una fijación de precios inferiores.

Ejemplo 1. Cálculo del margen de daño sobre la base de la subvaloración de los precios

	Productor nacional X	Exportador extranjero Y	Exportador extranjero Z
Precio	100	80	110
Margen de daño		$(100-80=20)/80 \times 100=25\%$	$100-110=-10=0$

Ejemplo 2. Cálculo del margen de daño sobre la base de la fijación de precios inferiores

	Productor nacional X	Exportador extranjero Y	Exportador extranjero Z
Precio	100	80	110
Precio indicativo	121		
Margen de daño		$(121-80=41)/80 \times 100=51,25\%$	$(121-110=11)/100 \times 100=10\%$

En el segundo ejemplo se parte del supuesto de que el costo unitario del productor nacional X es en realidad 110. Sin embargo, ante los bajos precios de las importaciones, se ha visto obligado a vender por debajo de su precio de costo. Puede calcularse un precio indicativo para el productor X en el que se tengan en cuenta sus costos y un margen razonable de beneficios, por ejemplo un 10%. En el ejemplo, el precio indicativo será por lo tanto $110+(110 \times 10\%=11)=121$.

²⁹ Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, párrs. 7.126 y 7.127.

Preguntas

1. Una autoridad administrativa que investiga el daño supuestamente ocasionado por la importación de tomates en condiciones de *dumping* determina que las existencias no son un factor de daño pertinente para un producto tan perecedero, y por lo tanto no las tiene en cuenta para la imposición de una medida definitiva. ¿Es esto legal?
2. Una rama de producción nacional desea iniciar un procedimiento antidumping contra los productores del producto similar en otro país. Sin embargo, uno de los productores está vinculado a un exportador y se opone a ello. ¿Puede la autoridad investigadora incoar el procedimiento?
3. La autoridad investigadora determina que el volumen de las importaciones objeto de *dumping* ha disminuido de manera constante en los últimos tres años. ¿Puede determinar, a pesar de todo, que esas importaciones han ocasionado un daño?
4. La autoridad investigadora determina que las importaciones se vendían en realidad a un precio mayor que los productos vendidos por la rama de producción nacional. ¿Pueden ocasionar un daño a la rama de producción nacional esas importaciones con un precio mayor?
5. En un procedimiento antidumping en el que están implicados cinco exportadores, la autoridad investigadora determina que cuatro de ellos no incurrieron en prácticas de *dumping*. El 50% de las exportaciones del quinto exportador fueron objeto de *dumping*, pero el otro 50% no. ¿Qué datos debería utilizar la autoridad investigadora para analizar el volumen de las importaciones objeto de *dumping*?

I.4. Los procedimientos nacionales**I.4.1. Introducción**

Los siguientes artículos del Acuerdo Antidumping contienen importantes disposiciones en materia de procedimiento:

Artículo 5	Iniciación y procedimiento de la investigación, incluida la determinación sobre la legitimación
Artículo 6	Pruebas, incluidas las debidas garantías procesales de las partes interesadas
Artículo 7	Medidas provisionales
Artículo 8	Compromisos relativos a los precios
Artículo 9	Establecimiento y percepción de derechos antidumping
Artículo 10	Retroactividad
Artículo 11	Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios
Artículo 12	Aviso público y explicación de las determinaciones relativas a la iniciación y a la imposición de medidas preliminares y definitivas
Artículo 13	Revisión judicial

No es propósito de este módulo dar una explicación detallada de las disposiciones relativas al procedimiento. Sin embargo, la tendencia general de los grupos especiales y del Órgano de Apelación es la de interpretarlas de manera estricta.

Las constataciones del Grupo Especial de *Guatemala Cemento II* pueden servir de ejemplo, pues abarcan muchos de los requisitos de procedimiento³⁰.

- a) La determinación de Guatemala de que existían pruebas suficientes del *dumping* y de la amenaza de daño que justificaban la iniciación de una investigación es incompatible con el párrafo 3 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping;
- b) La determinación de Guatemala de que existían pruebas suficientes del *dumping* y de la amenaza de daño que justificaban la iniciación de la investigación y la consiguiente negativa a rechazar la solicitud de Cementos Progreso de que se aplicaran derechos antidumping es incompatible con el párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping;
- c) El hecho de que Guatemala entregara a su debido tiempo a México la notificación a que hace referencia el párrafo 5 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping es incompatible con dicha disposición;
- d) El hecho de que Guatemala incumpliera los requisitos que establece el párrafo 1.1 del artículo 12 del Acuerdo Antidumping para los avisos públicos de la iniciación de la investigación es incompatible con las disposiciones de dicho párrafo;
- e) El hecho de que Guatemala no facilitara a su debido tiempo a México y Cruz Azul el texto completo de la solicitud es incompatible con el párrafo 1.3 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- f) El hecho de que Guatemala no diera a México acceso al expediente de la investigación es incompatible con los párrafos 1.2 y 4 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- g) El hecho de que Guatemala no pusiera a su debido tiempo a disposición de Cruz Azul la comunicación de 19 de diciembre de 1996 de Cementos Progreso, demorando la acción hasta el 8 de enero de 1997, es incompatible con el párrafo 1.2 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- h) El hecho de que Guatemala no entregara dos copias del expediente de la investigación, según había solicitado Cruz Azul, es incompatible con el párrafo 1.2 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- i) La ampliación por Guatemala del período objeto de la investigación, solicitada por Cementos Progreso, sin dar a Cruz Azul la plena oportunidad de defender sus intereses es incompatible con el párrafo 2 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- j) El hecho de que Guatemala no informara a México de la inclusión en el equipo de verificación de expertos no gubernamentales es incompatible con el párrafo 2 del anexo I del Acuerdo Antidumping;
- k) El hecho de que Guatemala no exigiera a Cementos Progreso que hiciera una exposición de las razones por las que no era posible resumir la información facilitada durante la verificación es incompatible con el párrafo 5.1 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- l) La decisión de Guatemala de otorgar a la comunicación de 19 de diciembre de Cementos Progreso un trato confidencial, por iniciativa propia, es incompatible con el párrafo 5 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping;
- m) El incumplimiento por Guatemala de la disposición del párrafo 9 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping según la cual "las autoridades informarán a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas" es incompatible con dicho párrafo;

³⁰ El informe del Órgano de Apelación en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente* y el informe del Grupo Especial en *Argentina - Baldosas* contienen elementos interesantes en relación con el uso de los hechos de que se tiene conocimiento.

- n) El recurso de Guatemala a la "mejor información disponible" a los efectos de formular su determinación definitiva de existencia de *dumping* es incompatible con el párrafo 8 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping...³¹.

Guatemala - Cemento II, Grupo Especial

1.4.2. Solicitud

Un procedimiento antidumping comienza normalmente cuando la rama de producción nacional denuncia oficialmente por escrito, ante las autoridades del Miembro importador, la existencia de *dumping* y de daño. En el Acuerdo Antidumping, a esta denuncia se la denomina solicitud. En el párrafo 2 del artículo 5 se establece cuál debe ser el contenido de esta solicitud, a saber, *pruebas* de la existencia de *dumping*, de daño y de una relación causal entre ambos; una simple afirmación no es suficiente.

Más concretamente, la solicitud debe contener la información que *razonablemente tenga a su alcance* el solicitante sobre los siguientes puntos:

- i) Identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores.
- ii) Una descripción completa del producto presuntamente objeto de *dumping*, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate.
- iii) Datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto) así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador.
- iv) Datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de *dumping*, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengán demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional, tales como los enumerados en los párrafos 2 y 4 del artículo 3.

Incisos i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping

Examen previo a la iniciación

El párrafo 3 del artículo 5 impone a las autoridades del Miembro importador la obligación de *examinar antes* de la iniciación la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud. Sin embargo, en este párrafo no se estipula en detalle la naturaleza del examen, por lo

³¹ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris*, WT/DS156/R, adoptado el 17 de noviembre de 2000, párr. 9.1.

que a los Grupos Especiales les resulta difícil juzgar si las autoridades de un Miembro importador han cumplido esta disposición.

El peso y la calidad de las pruebas exigidas en el momento de la incoación son menores que el peso y la calidad de las pruebas exigidas para una determinación preliminar o definitiva del *dumping*, del daño y de la relación causal, hecha después de la investigación. En otras palabras, unas pruebas que, por su volumen o por su calidad, serían insuficientes para justificar una determinación preliminar o definitiva de la existencia de *dumping*, de daño o de relación causal podían muy bien ser suficientes para justificar la incoación de la investigación³².

En nuestra opinión, [el párrafo 3 del artículo 5] no impone a la autoridad investigadora la obligación de precisar su decisión sobre **todas** las cuestiones subyacentes examinadas al formular la determinación³³.

Informe del Grupo Especial, México

Determinación sobre la legitimación

De conformidad con el párrafo 4 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping, las autoridades del Miembro importador deben determinar, nuevamente *antes* de la iniciación, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. Varios grupos especiales del GATT afirmaron que el no haber determinado adecuadamente la legitimación antes de iniciar una investigación es un error gravísimo que no puede repararse retroactivamente durante el procedimiento.

El Grupo Especial observó que, en virtud de lo dispuesto en el artículo 5.1 (aparte de las "circunstancias especiales"), toda investigación antidumping debía iniciarse normalmente previa solicitud escrita "hecha por la producción afectada o en nombre de ella". Los términos tan inequívocos en que está redactada esa disposición, y en particular el uso de la formulación "se iniciará", demuestran que se trata de un requisito de procedimiento cuyo cumplimiento resulta esencial para que la iniciación de una investigación sea conforme con el Acuerdo...

Habida cuenta de que la disposición del artículo 5.1 es una prescripción esencial de procedimiento, el Grupo Especial estimó que nada permitía considerar que el incumplimiento de dicha disposición pudiera subsanarse retroactivamente³⁴.

Estados Unidos - Acero, Grupo Especial

La solicitud está hecha por la rama de producción nacional del Miembro importador o en nombre de ella cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50% de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen

³² Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, párr. 7.98, citando el informe del Grupo Especial de *Cemento I*, que a su vez hacía referencia al informe del Grupo Especial de *Madera blanda*.

³³ Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, párrs. 7.126 y 7.127, párr. 7.102.

³⁴ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Aplicación de medidas antidumping a las chapas de acero inoxidable en rollos y las hojas y tiras de acero inoxidable procedentes de Corea*, WT/DS179/R, adoptado el 1º de febrero de 2001, párr. 5.20. Compárese con *Estados Unidos - Cemento*.

expresamente la solicitud representen menos del 25% de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional. Estos criterios suelen recibir el nombre de pruebas del 50 y del 25%, y su funcionamiento puede ilustrarse con el siguiente ejemplo.

Ejemplo de prueba de legitimación

Supongamos que hay dos productores nacionales X e Y que producen 3.500 y 6.500 t del producto en cuestión. El productor X presenta la solicitud, y el productor Y ni manifiesta su apoyo ni se opone a ella.

- Se cumple el criterio del 50% porque el productor X representa el 100% de todos los que manifiestan su apoyo o se oponen a la solicitud;
- Se cumple también el criterio del 25% porque el productor X representa el $(3.500:10.000 \times 100 =)$ 35% de la producción total.

No obstante, si el productor Y se hubiera opuesto a la solicitud, el productor X no habría cumplido el criterio del 50% porque en ese caso sólo representaría el 35% de quienes manifiestan su apoyo o su oposición a la solicitud.

Notificación

En el párrafo 5 del artículo 5 se manifiesta una preferencia por que las solicitudes se traten de manera confidencial antes de iniciarse la investigación. Por otro lado, antes de iniciar una investigación, las autoridades del Miembro importador deben *notificárselo* al gobierno del Miembro exportador. El Acuerdo Antidumping no contiene normas sobre la forma en que debe hacerse esta notificación.

Si bien podría sostenerse que una notificación escrita es más útil para alcanzar esta meta y promover la transparencia y certidumbre entre los Miembros, y podría asimismo constituir un elemento de prueba en el que pueda fundarse un Miembro importador de producirse una alegación posterior de incoherencia con el párrafo 5 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping, el texto de este párrafo no exige expresamente que la notificación se efectúe por escrito.

Pensamos que una reunión oficial entre funcionarios estatales podría satisfacer la prescripción relativa a la notificación del párrafo 5 del artículo 5, a condición de que la reunión esté suficientemente documentada para justificar el examen de un grupo especial. Por estos motivos, consideramos que el hecho de que Tailandia notificara a Polonia de conformidad con el párrafo 5 del artículo 5 oralmente durante una reunión entre funcionarios estatales en lugar de por escrito, no convierte la notificación en incompatible con el párrafo 5 del artículo 5³⁵.

Tailandia - Vigas doble T, Grupo Especial

Umbral de minimis/de insignificancia

En el párrafo 8 del artículo 5 se establece como norma general que la autoridad investigadora rechazará la solicitud y pondrá fin a la investigación *sin demora* en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del *dumping* o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso.

A continuación, en el párrafo 8 del artículo 5 se describen dos situaciones en que se pondrá fin a la investigación *inmediatamente*.

³⁵ Informe del Grupo Especial, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, párrs. 7.89 y 7.90 WT/DS122/R, adoptado el 5 de abril de 2001, con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS122/AB/R.

Normas *de minimis* y de insignificancia establecidas en el párrafo 8 del artículo 5.

- Cuando el margen de *dumping* sea *de minimis*, es decir, inferior al 2%, expresado como porcentaje del precio de exportación.
- Cuando el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de *dumping* o el daño sean *insignificantes*. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de *dumping* cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3% de las importaciones del producto similar en el Miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3% de las importaciones representen en conjunto más del 7% de esas importaciones. Obsérvese que el denominador de este criterio es el volumen total de las exportaciones, no la participación en el mercado.

La diferencia entre las expresiones "sin demora" e "inmediatamente" posiblemente refleja el reconocimiento de los redactores de que, por lo común, las determinaciones de que el *dumping* es *de minimis* y de que el daño es *insignificante* sólo son posibles cuando la investigación ya está bien avanzada.

Al contrario de lo que sucede con otros acuerdos de defensa comercial, como el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Salvaguardias, estas normas no fijan un umbral más elevado para los países en desarrollo.

Plazos

En el párrafo 10 del artículo 5 se establece que las investigaciones deberán haber concluido en el plazo de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación. El plazo de 18 meses parece absoluto.

I.4.3. Las debidas garantías procesales

Partes interesadas

Las partes afectadas de manera más directa por una investigación antidumping son los productores nacionales, los productores y exportadores extranjeros y sus importadores. No obstante, también pueden considerarse afectados el gobierno del país exportador y las asociaciones mercantiles o gremiales representativas. Con arreglo al párrafo 11 del artículo 6, países Miembros podrán permitir la inclusión como partes interesadas de otras partes nacionales o extranjeras.

En los artículos 6 y 12 del Acuerdo Antidumping se consagran algunas de las debidas garantías procesales de las partes interesadas, y el Órgano de Apelación subraya su importancia en *Tailandia - Vigas doble T*.

El artículo 6 establece un marco de obligaciones procesales y de debidas garantías de procedimiento que, entre otras cosas, exige que las autoridades investigadoras revelen determinadas pruebas, durante la investigación, a las partes interesadas. El párrafo 2 del artículo 6 dispone que las partes en una investigación "tendrán plena oportunidad de defender sus intereses". El párrafo 9 del mismo artículo dispone que, antes de formular una determinación definitiva, las autoridades "informarán a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión"...

De manera análoga al artículo 6, el artículo 12 establece un marco de obligaciones procesales

y de debidas garantías de procedimiento que se relacionan, en particular, con el contenido de una determinación definitiva... El artículo 12, como el artículo 6, establece importantes obligaciones procesales y de debidas garantías de procedimiento³⁶.

Tailandia - Vigas doble T, Órgano de Apelación

Aviso público y explicación de las determinaciones

El artículo 12 impone a las autoridades del Miembro importador la obligación de dar aviso público de la iniciación de una investigación, así como de las determinaciones preliminares o definitivas, con un grado de especificidad creciente a medida que avanza la investigación. Asimismo, las autoridades deben publicar explicaciones detalladas de sus determinaciones. En el siguiente recuadro se parafrasean los párrafos pertinentes del artículo 12 del Acuerdo Antidumping.

Contenido obligatorio de un aviso de iniciación (párrafo 1.1 del artículo 12)

- i) El nombre del país o países exportadores y el producto de que se trate;
- ii) La fecha de iniciación de la investigación;
- iii) La base de la alegación de *dumping* formulada en la solicitud;
- iv) Un resumen de los factores en los que se basa la alegación de daño;
- v) La dirección a la cual han de dirigirse las representaciones formuladas por las partes interesadas;
- vi) Los plazos que se den a las partes interesadas para dar a conocer sus opiniones.

Contenido obligatorio de un aviso de imposición de medidas provisionales (párrafo 2.1 del artículo 12)

Explicaciones suficientemente detalladas de las determinaciones de la existencia de *dumping* y de daño, haciendo referencia a las cuestiones de hecho y de derecho en que se base la aceptación o el rechazo de los argumentos, en particular:

- i) Los nombres de los proveedores, o, cuando esto no sea factible, de los países abastecedores de que se trate;
- ii) Una descripción del producto que sea suficiente a efectos aduaneros;
- iii) Los márgenes de *dumping* establecidos y una explicación completa de las razones que justifican la metodología utilizada en la determinación y comparación del precio de exportación y el valor normal;
- iv) Las consideraciones relacionadas con la determinación de la existencia de daño según se establece en el artículo 3;
- v) Las principales razones en que se base la determinación.

Contenido obligatorio de un aviso de imposición de medidas definitivas (párrafo 2.2 del artículo 12)

Toda la información pertinente sobre las cuestiones de hecho y de derecho y las razones que hayan llevado a la imposición de medidas definitivas, incluida la información requerida en los puntos i) a v) *supra*, así como los motivos de la aceptación o el rechazo de los argumentos o alegaciones pertinentes de los exportadores e importadores, y la base de toda decisión relativa a la selección de muestras.

Conceptualmente, las infracciones del artículo 12 suelen estar vinculadas a infracciones sustantivas. Si, por ejemplo, un exportador aduce que el daño sufrido por la rama de producción nacional fue debido no a las importaciones objeto de *dumping* sino a su falta de productividad y

³⁶ Informe del Órgano de Apelación, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/AB/R, adoptado el 5 de abril de 2001, párrs. 109 y 110.

la autoridad investigadora no examina este argumento, la autoridad infringe lógicamente tanto el párrafo 5 del artículo 3 (la obligación sustantiva) como el párrafo 2.2 del artículo 12 (la obligación procesal).

Aunque algunos grupos especiales han seguido esta lógica, otros no lo han hecho, como ilustran estos dos puntos de vista diferentes.

El hecho de que México no haya facilitado las constataciones o conclusiones sobre la cuestión de la aplicación retroactiva de la medida antidumping definitiva es incompatible con las disposiciones del párrafo 2 del artículo 12 y del apartado 2 de ese mismo párrafo del artículo 12 del Acuerdo Antidumping³⁷.

México - JMAF, Grupo Especial

Cuando se ha infringido la obligación sustantiva, el hecho de que el aviso sea suficiente o insuficiente con arreglo al apartado 2.2 del artículo 12 carece de importancia³⁸.

CE - Ropa de cama, Grupo Especial

La diferencia entre los dos puntos de vista es importante si se tiene en cuenta que el sistema de solución de diferencias de la OMC consta de dos niveles, y que el Órgano de Apelación no dispone de la facultad de reenvío. Si, de acuerdo con el segundo punto de vista, el Órgano de Apelación revoca la decisión relativa a la infracción sustantiva, quizá no pueda ocuparse de la infracción del artículo 12 porque el Grupo Especial no ha efectuado ninguna constatación al respecto.

Confidencialidad

Las investigaciones antidumping traen consigo un gran caudal de información comercial confidencial y delicada, pues se exige a las empresas que faciliten a las autoridades del Miembro importador información extremadamente detallada sobre sus precios y costos en diversos mercados. Para preparar una defensa jurídica óptima, lo ideal es que las partes interesadas tengan acceso a la información confidencial presentada por la otra parte (los productores extranjeros y sus importadores contra los productores nacionales, y viceversa). Por otro lado, las empresas son enormemente reacias a facilitar información confidencial a sus competidores. Por lo tanto, para velar por la igualdad de condiciones y de armas, debe hallarse un equilibrio entre estos intereses contrapuestos, y el sistema jurídico debe otorgar a las partes contrarias el mismo grado de acceso a la información.

En el párrafo 5 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping se opta por el principio³⁹ de que toda información que, por su naturaleza, sea confidencial o que las partes faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades, y que dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado. No obstante, las autoridades exigirán a las partes interesadas que faciliten información confidencial que suministren resúmenes no confidenciales de la misma.

³⁷ Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, párr. 8.2.

³⁸ Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, párr. 6.261, WT/DS141/R, adoptado el 12 de marzo de 2001 con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R.

³⁹ Sin embargo, tiene importancia la nota a pie de página 17, en la que los Miembros se dicen conscientes de que en el territorio de algunos Miembros podrá ser necesario revelar una información en cumplimiento de una providencia precautoria concebida en términos muy precisos. Este caso se da, por ejemplo, en los Estados Unidos y en el Canadá.

Por consiguiente, cuando las partes interesadas entreguen información a las autoridades de un Miembro importador, deberán por lo general elaborar una versión confidencial y otra no confidencial de dicha información. A la versión confidencial sólo tendrán acceso las autoridades del Miembro importador. La versión no confidencial, por otro lado, se incorporará al expediente no confidencial y podrá ser consultada por todas las partes interesadas de la investigación.

Otros derechos

Otras garantías procesales importantes que se estipulan en el artículo 6 son la oportunidad para presentar por escrito las pruebas (párr. 1), el derecho a acceder al expediente (párrs. 1.2 y 4), el derecho a una audiencia y a reunirse con las partes contrarias (reunión de confrontación, párr. 2), el derecho a recibir información puntual de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas (información; párr. 9), y el derecho a que se determinen márgenes de *dumping* para cada exportador o productor interesado, salvo ciertas excepciones⁴⁰ (párr. 10).

Hechos de que se tenga conocimiento/plazos administrativos

En el párrafo 8 del artículo 6 y en el anexo II del Acuerdo Antidumping se establece que, en los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

En *Acero laminado en caliente*, el Órgano de Apelación y el Grupo Especial adoptaron lo que en esencia constituía un criterio de sentido común al rechazar el recurso automático a los hechos de que se tuvo conocimiento en caso de incumplimiento de los plazos.

Reconocemos que, para el buen funcionamiento de la administración, las autoridades investigadoras establecen, y de hecho tienen que establecer,... plazos. Sin embargo, el rígido respeto de tales plazos no es suficiente en todos los casos para llegar a la conclusión de que la información no se presentó dentro de un plazo prudencial y de que, en consecuencia, se puede utilizar la información sobre los hechos de que se tenga conocimiento.

... Consideramos que la información, particularmente cuando se presenta efectivamente a tiempo de ser verificada y cuando efectivamente puede verificarse, debe generalmente aceptarse, a menos que al hacerlo se menoscabe la capacidad de la autoridad investigadora para completar la investigación dentro de los plazos establecidos por el Acuerdo Antidumping... Del conjunto del Acuerdo Antidumping se desprende que uno de los principales elementos que rigen las investigaciones antidumping es el objetivo consistente en lograr que la adopción de decisiones sea objetiva y se base en los hechos. El párrafo 8 del artículo 6 y el anexo II contribuyen a la consecución de ese objetivo al hacer que la autoridad investigadora, incluso cuando no pueda obtener la información óptima como base para adoptar su decisión, pueda basarse para tomar su decisión en hechos, aunque esos hechos tal vez no constituyan más que una segunda opción desde el punto de vista cualitativo⁴¹.

Estados Unidos - Acero laminado en caliente, Grupo Especial

⁴⁰ En algunos casos, las autoridades podrán recurrir a la utilización de muestras.

⁴¹ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, párrs. 7.54 y 7.55, WT/DS184/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, con las modificaciones introducidas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS184/AB/R.

... concluimos... que, de conformidad con el párrafo 8 del artículo 6, el USDOC (Departamento de Comercio de los Estados Unidos) no podía rechazar esta información por la única razón de haber sido presentada fuera del plazo establecido para dar respuesta a los cuestionarios. Por tanto, constatamos que la actuación del USDOC no se basa en una interpretación admisible del párrafo 8 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping⁴².

Estados Unidos - Acero laminado en caliente, Órgano de Apelación

1.4.4. Medidas provisionales

Las medidas provisionales deberían preferentemente tomar la forma de una garantía (depósito en efectivo o fianza), no pueden aplicarse antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación y su aplicación no podrá exceder de 4 meses, aunque, por decisión de la autoridad competente y a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate, el período de aplicación puede ser como máximo de 6 meses. Cuando las autoridades examinen la posibilidad de imponer un derecho inferior, esos períodos podrán ser de 6 y 9 meses.

Es importante señalar que el artículo 7 utiliza el término "medidas" y no "derechos". En el sistema del Acuerdo Antidumping, cuando un Miembro importador decide imponer derechos definitivos, también debe decidir si va a exigir retroactivamente el pago de derechos antidumping provisionales (véase la sección 4.6)

1.4.5. Compromisos relativos a los precios

Se podrán suspender o dar por terminadas las investigaciones sin imposición de derechos antidumping cuando los exportadores asumen el compromiso de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión a precios de *dumping*, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del *dumping*. Al decir "se podrán" se indica que las autoridades tienen facultades plenamente discrecionales en este sentido y, en efecto, la política de algunas autoridades es mostrarse reacias a aceptar compromisos relativos a los precios, que a menudo son la solución preferida de los exportadores. No obstante, es importante recordar que los compromisos relativos a los precios pueden tener consecuencias distributivas considerables. Entre otras cosas, pueden ser el resultado de la connivencia entre los productores nacionales y los exportadores, y pueden ocasionar ineficiencias análogas a las de los aranceles y las transferencias del excedente del consumidor. El Grupo Especial de *CE - Ropa de cama* dictaminó que la aceptación de compromisos relativos a los precios podría ser una solución constructiva en casos en que estuvieran implicados países en desarrollo.

1.4.6. Derechos antidumping

La imposición de derechos antidumping cuando se ha determinado la existencia de *dumping* con efectos perjudiciales queda a discreción de los Miembros, y se fomenta el recurso a la norma del derecho inferior. Muchos Miembros de la OMC introducen una cláusula sobre el interés público en sus leyes nacionales para poder evitar imponer derechos, incluso cuando se determina la existencia de *dumping* con efectos perjudiciales.

Si se impone un derecho antidumping, deberá percibirse sin discriminación sobre las importaciones de todas las fuentes del producto que haya sido declarado objeto de *dumping* perjudicial.

⁴² Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, WT/DS184/AB/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, párrs. 85 a 89.

En el párrafo 4 del artículo 9 se establecen normas especiales para cuando las autoridades deciden seleccionar muestras. En estos casos, se fijarán para los productores seleccionados que hayan cooperado durante la investigación unos derechos antidumping individuales. Esto determina dos categorías de productores: los que han cooperado pero no han sido seleccionados y los que ni han cooperado ni han sido seleccionados. El párrafo 4 del artículo 9 se ocupa de la situación de la primera categoría. Establece que el derecho antidumping aplicado a todos ellos no debe ser superior al promedio ponderado del margen de *dumping* establecido con respecto a los exportadores o productores seleccionados, con la salvedad de que las autoridades no tomarán en cuenta los márgenes nulos y *de minimis* ni los márgenes establecidos sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento.

En *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, el Órgano de Apelación confirmó la constatación del Grupo Especial de que una disposición de la Ley arancelaria de 1930 de los Estados Unidos, modificada, que exige la *inclusión* de los márgenes de *dumping* determinados *en parte* sobre los hechos de que se tenga conocimiento en el cálculo de la tasa correspondiente a los productores no seleccionados que habían cooperado era incompatible con el párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping -en la medida en que ello daba lugar a una tasa correspondiente a "todos los demás" superior al máximo permitido en el citado párrafo 4 del artículo 9.

Dado que el artículo 735 c) 5) A) de la Ley arancelaria de 1930 de los Estados Unidos, modificada, exige la inclusión de márgenes establecidos, en parte, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento, en el cálculo de la tasa correspondiente a "todos los demás", y en la medida en que ello dé lugar a una tasa para "todos los demás" superior a la tasa máxima admisible de conformidad con el párrafo 4 del artículo 9, confirmamos la constatación del Grupo Especial de que el artículo 735 c) 5) A) de la Ley arancelaria de 1930 de los Estados Unidos, modificada, es incompatible con el párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping. Confirmamos asimismo las constataciones consiguientes del Grupo Especial de que los Estados Unidos actuaron de forma incompatible con el párrafo 4 del artículo 18 de ese Acuerdo y con el párrafo 4 del artículo XVI del Acuerdo sobre la OMC. Confirmamos además la constatación del Grupo Especial de que la aplicación por los Estados Unidos del método establecido en el artículo 735 c) 5) A) de la Ley arancelaria de 1930 de los Estados Unidos, modificada, para determinar la tasa correspondiente a "todos los demás" en el presente caso fue incompatible con las obligaciones que impone a los Estados Unidos el Acuerdo Antidumping, porque se basó en un método que incluía, en el cálculo de la tasa correspondiente a "todos los demás", márgenes establecidos, en parte, con utilización de los hechos de que se tenía conocimiento⁴³.

Estados Unidos - Acero laminado en caliente, Órgano de Apelación

Sistemas retrospectivos/prospectivos

En el párrafo 3 del artículo 9 se trata la diferencia entre los sistemas de percepción de derechos retrospectivos y prospectivos y se establece la obligación de devolver con prontitud todo exceso de pago en ambas modalidades.

En el sistema retrospectivo, utilizado principalmente por los Estados Unidos, la investigación original finaliza con un cálculo de la cantidad que deberá satisfacerse en el futuro; sin embargo, la cuantía real de los derechos antidumping se establecerá en exámenes anuales referidos al año precedente.

⁴³ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, WT/DS184/AB/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, párr. 129.

En cambio, en el sistema prospectivo, utilizado por las CE y la mayoría de los demás países, las constataciones a las que se haya llegado durante la investigación original constituyen la base de los derechos antidumping que habrán de percibirse en el futuro, normalmente durante los cinco años posteriores a la publicación de la determinación definitiva.

El sistema retrospectivo es más preciso que el prospectivo. Por otro lado, requiere de todas las partes, incluidas las autoridades del Miembro importador, una mayor inversión de tiempo y de dinero.

1.4.7. Retroactividad

El artículo 10 del Acuerdo Antidumping prevé dos tipos de retroactividad.

En primer lugar, cuando se formule una determinación definitiva de la existencia de daño (pero no de amenaza de daño o de retraso importante en la creación de una rama de producción) o, en caso de formularse una determinación definitiva de la existencia de amenaza de daño, cuando el efecto de las importaciones objeto de *dumping* sea tal que, de no haberse aplicado medidas provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el período en que se hayan aplicado medidas provisionales. Este tipo de retroactividad es la que suelen practicar los Miembros importadores.

Aunque el párrafo 2 del artículo 10 no requiere expresamente una "determinación" de que "el efecto de las importaciones objeto de *dumping* sea tal que, de no haberse aplicado medidas provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño", debe haber en la determinación definitiva de la autoridad investigadora alguna declaración concreta de la que un grupo especial que examine el asunto pueda deducir que la cuestión a la que se refiere el párrafo 2 del artículo 10 ha sido objeto de un análisis y una decisión adecuadas⁴⁴.

México - JMAF, Grupo Especial

En segundo lugar, podrá percibirse un derecho antidumping definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales cuando, en relación con el producto objeto de *dumping* considerado, las autoridades determinen:

- i) Que hay antecedentes de *dumping* causante de daño, o que el importador sabía o debía haber sabido que el exportador practicaba el *dumping* y que éste causaría daño; y
- ii) Que el daño se debe a importaciones masivas de un producto objeto de *dumping*, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto que, habida cuenta del momento en que se han efectuado las importaciones objeto de *dumping*, su volumen y otras circunstancias (tales como una rápida acumulación de existencias del producto importado), es probable que socaven gravemente el efecto reparador del derecho antidumping definitivo que deba aplicarse, a condición de que se haya dado a los importadores interesados la oportunidad de formular observaciones.

Este segundo tipo de retroactividad se aplica raras veces porque las condiciones que lo rigen son muy restrictivas.

⁴⁴ Informe del Grupo Especial, *México - Investigación antidumping sobre el jarabe de maíz con alta concentración de fructosa (JMAF) procedente de los Estados Unidos*, WT/DS132/R y Corr.1, adoptado el 24 de febrero de 2000, párr. 7.191.

I.4.8. Exámenes

En el Acuerdo Antidumping se reconocen tres tipos de examen de medidas antidumping. En primer lugar, en el párrafo 5 del artículo 9 se exige a las autoridades del Miembro importador que lleven a cabo con prontitud -y de forma acelerada- los exámenes que soliciten los nuevos exportadores, es decir, aquellos que no han exportado durante el período de investigación original y que normalmente estarán sujetos al derecho residual (la tasa correspondiente a "todos los demás") establecido en la investigación original. Durante la investigación no se aplicarán derechos antidumping a los nuevos exportadores. No obstante, las autoridades podrán suspender la valoración en aduana y/o solicitar garantías para asegurarse de que, si el examen de nuevos exportadores condujera a una determinación de existencia de *dumping*, podrán percibirse derechos antidumping con efecto retroactivo desde la fecha de iniciación del examen.

En segundo lugar, el artículo 11 prevé lo que podría denominarse exámenes intermedios y exámenes por extinción. Empezaremos por estos últimos. Los derechos antidumping definitivos se extinguirán normalmente a los cinco años de su imposición, salvo que la rama de producción nacional solicite un examen, en un plazo razonable previo a la extinción, aduciendo que la supresión del derecho daría lugar probablemente a la continuación o la repetición del *dumping* y del daño.

Durante el período de cinco años (de ahí el término de examen intermedio), las partes interesadas pueden solicitar a las autoridades que examinen si es necesario mantener el derecho para neutralizar el *dumping*, si fuera probable que el daño se siguiese produciendo o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado, o ambos aspectos. En ambos casos, las medidas podrán mantenerse a la espera del resultado del examen.

En las investigaciones de los exámenes intermedios y por extinción es necesario llevar a cabo análisis prospectivos e hipotéticos. En este contexto, el hecho de que durante el período de investigación del examen no se haya producido *dumping* ni daño no tiene por qué ser decisivo, pues puede querer decir que las medidas están surtiendo efecto.

En nuestra opinión, ... la inexistencia de un *dumping* presente no obliga en sí misma y por sí sola a suprimir inmediatamente un derecho antidumping con arreglo al párrafo 2 del artículo 11 [del Acuerdo Antidumping]⁴⁵.

Estados Unidos - DRAM, Grupo Especial

I.4.9. Revisión judicial

El artículo 13 establece que los Miembros que aprueben legislación antidumping también deben mantener tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados a la pronta revisión de las determinaciones administrativas definitivas y de las determinaciones relacionadas con los exámenes.

I.4.10. Diagrama

El diagrama expuesto a continuación muestra las distintas etapas procesales de una investigación antidumping según lo dispuesto en el Acuerdo. Cabe subrayar que las leyes nacionales destinadas a la aplicación del Acuerdo suelen estar mucho más detalladas.

⁴⁵ Informe del Grupo Especial, *Estados Unidos - Imposición de derechos antidumping a los semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) de un megabit como mínimo procedentes de Corea*, WT/DS99/R, adoptado el 19 de marzo de 1999, párr. 6.32.

Fase del procedimiento

La rama de producción nacional presenta una solicitud por escrito.



La autoridad investigadora estudia la solicitud. Antes de iniciar la investigación, la autoridad investigadora debe notificar al gobierno del país exportador en cuestión que ha recibido una solicitud de iniciación de una investigación antidumping.



La autoridad investigadora rechaza la denuncia si no hay suficientes pruebas *prima facie* de la existencia de *dumping* con efectos perjudiciales. En este caso, no se inicia el procedimiento. En la situación contraria, la autoridad investigadora inicia la investigación, en cuyo caso debe dar aviso público de ello.



El texto íntegro de la solicitud presentada por escrito se transmite a los exportadores de que se tenga conocimiento y a las autoridades del Miembro exportador *tan pronto como se inicie la investigación*. Si otras partes interesadas lo piden, también se pondrá a su disposición el texto de la solicitud. La autoridad investigadora deberá además enviar los cuestionarios a los exportadores, importadores, rama de producción nacional y demás partes interesadas. Debe darse a los exportadores de productores extranjeros un plazo mínimo de respuesta de 30 días, contados a partir de la fecha de recepción del cuestionario, cuya llegada se considerará efectuada una semana después de haber sido remitido al interesado o transmitido al representante diplomático competente del Miembro exportador. Podrán concederse prórrogas.



Vence el plazo de respuesta a los cuestionarios. Las partes interesadas pueden formular observaciones. Por lo general, deberán ponerse a disposición de las demás partes interesadas resúmenes no confidenciales de la información presentada por escrito. Las partes interesadas también tienen derecho a solicitar una audiencia y a celebrar reuniones de confrontación con las partes contrarias. Las partes interesadas tienen derecho a consultar el expediente no confidencial (público) y a presentar sus argumentos sobre la base de la información consultada.



Se analizan las respuestas a los cuestionarios y la información presentada, se llevan a cabo verificaciones *in situ* de las partes interesadas. [La autoridad investigadora también puede llevar a cabo verificaciones *in situ* después de la imposición de medidas antidumping provisionales.]



Se analiza toda la información recabada. Se hace una determinación provisional.



Se publica un aviso de imposición de medidas antidumping provisionales durante seis meses si la determinación preliminar establece que ha existido *dumping* y que éste ha provocado un daño a la rama de producción nacional. Debe brindarse a las partes interesadas la posibilidad de formular observaciones a las constataciones que sirvieron a la autoridad investigadora para decidir la imposición de medidas antidumping provisionales. El plazo mínimo es de 60 días desde el primer día y el plazo máximo es de 9 meses.



Las partes interesadas tienen derecho a una audiencia, a formular observaciones, a consultar el expediente no confidencial (público) y a celebrar reuniones.



La autoridad investigadora analiza las observaciones y pruebas recabadas. Se alcanza una determinación definitiva.



Se revela la información definitiva a las partes interesadas. Esta información debe comunicarse a las partes interesadas con tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses.



Vence el plazo para que las partes interesadas formulen sus observaciones sobre las constataciones de la autoridad investigadora.



La autoridad investigadora analiza las observaciones de las partes interesadas.



Se aprueba y publica el aviso de imposición de medidas definitivas por un período máximo de cinco años. Si se constata que no se han producido ventas a precios de *dumping* o que la rama de producción nacional no ha sufrido ningún daño debido a las importaciones del país en cuestión, deberá publicarse un aviso de finalización del procedimiento. El plazo máximo es de 12 meses desde el primer día, o de 4 meses desde la imposición de derechos antidumping provisionales. En circunstancias excepcionales, el plazo máximo puede ser de 18 meses desde la iniciación, o de 6 meses desde la imposición de derechos antidumping provisionales.

I.4.11. Iniciación de investigaciones antidumping en el ámbito nacional

Hasta la década de los noventa, quienes iniciaban la mayoría de las investigaciones eran Australia, el Canadá, la Unión Europea y los Estados Unidos. Pero desde entonces muchos otros países han adoptado leyes antidumping y han empezado a aplicar medidas antidumping. Según las estadísticas de la OMC, también han iniciado un considerable número de investigaciones antidumping países como la Argentina, el Brasil, la República de Corea, la India, México, Sudáfrica, Indonesia y, más recientemente, China. Las estadísticas recientes de la OMC⁴⁶ revelan que, entre 1995 y 2004 (junio), se iniciaron 2.537 procedimientos antidumping, de los cuales 1.489 tuvieron lugar en países en desarrollo.

" ... en la actualidad, los países en desarrollo inician cerca de la mitad del total de procedimientos antidumping, y algunos de ellos recurren al mecanismo antidumping de manera más activa que la mayoría de los países desarrollados que lo utilizan"⁴⁷.

Preguntas

1. La autoridad competente prepara resúmenes no confidenciales de la información confidencial facilitada por la rama de producción nacional y los incluye en un archivo no confidencial. ¿Constituye esto una violación de Acuerdo Antidumping?
2. La autoridad competente da a los exportadores un plazo de 45 días para responder a los cuestionarios y de 60 días para responder a los productores nacionales. ¿Está permitido esto por la OMC?
3. ¿Se pueden imponer derechos antidumping con efecto retroactivo? ¿Durante cuánto tiempo y en qué condiciones?
4. Un Miembro de la OMC prevé en su legislación antidumping que los sindicatos pueden actuar como parte interesada en una investigación antidumping. ¿Lo permite el Acuerdo?
5. En una investigación antidumping, la autoridad investigadora acepta el compromiso de un exportador de no exportar más de 5.000 Tm al año. ¿Está permitido con arreglo al Acuerdo?

I.5. Procedimientos de la OMC

I.5.1. Introducción

Dada la explosión de medidas antidumping registrada en todo el mundo, cabe destacar el número relativamente pequeño de medidas impugnadas en la OMC. Este fenómeno puede explicarse de varias maneras. Las medidas antidumping, más que cualquier otra esfera del derecho de la OMC, afectan directa y principalmente al sector *privado* y suelen resultar de escaramuzas entre las ramas de producción nacionales y las extranjeras. Además, la legislación antidumping es complicada y los casos se refieren a hechos muy concretos (por lo que a menudo incluyen múltiples reclamaciones). Así pues, antes de iniciar el procedimiento de solución de

⁴⁶ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm#statistics.

⁴⁷ Miranda, Torres, Ruiz, The International Use of Anti-Dumping - 1987-1997, 32:5 *Journal of World Trade*, 1998, págs. 5 a 72, especialmente pág. 64.

diferencias de la OMC, la industria privada debe explicar al gobierno los detalles técnicos y convencerlo de que la reclamación está bien fundada, y la experiencia demuestra que no es tarea fácil. Además, a los gobiernos no les gusta perder casos en la OMC, especialmente cuando los han iniciado en calidad de reclamantes, y tienden a presentarlos únicamente si están convencidos de contar con argumentos incontestables. Los casos sometidos a la solución de diferencias en la OMC en esta esfera también requieren mucho personal y son costosos por lo mucho que está en juego en los detalles. Por último, dado que las medidas antidumping se aplican a cada productor de manera específica y que con frecuencia habrá unos productores con derechos más altos que otros, es posible que la rama de producción como tal no tenga necesariamente un interés común en impugnar una medida.

Sin embargo, iniciados los procedimientos de solución de diferencias de la OMC, a menudo se constata que el reclamante cuenta con argumentos sólidos. Las representaciones de terceras partes fueron formuladas principalmente por la CE, los Estados Unidos y el Japón. Eso parece indicar que dichos países consideran importante vigilar activamente y pronunciarse en los procedimientos de solución de diferencias en curso debido a que las determinaciones sistémicas suelen trascender el caso concreto. En el cuadro a continuación figuran los detalles de una selección de procedimientos de la OMC sobre los que hay informes de grupos especiales o del Órgano de Apelación hasta la fecha.

Cuadro

Selección de casos de la OMC sobre cuestiones relacionadas con el antidumping

Informe del Grupo Especial	Informe del Órgano de Apelación	Fecha de distribución-C Fecha de adopción del informe-A	Reclamantes [Apelante]	Demandados [Apelado]	Terceras Partes [Participantes]
Estados Unidos - Investigación de la Comisión de Comercio Internacional respecto de la madera, artículo 21.5 WT/DS277/R		15/11/2005 C	Canadá	Estados Unidos	China; CE
Estados Unidos - "Reducción a cero" de los márgenes de <i>dumping</i> WT/DS294/R		31/10/2005 C	CE	Estados Unidos	Argentina; Brasil; China; Hong Kong (China); India; Japón; México; Noruega; Provincia china de Taiwán; República de Corea; Turquía
Corea - Derechos antidumping sobre el papel WT/DS312/R		28/10/2005 C 28/11/2005 A	Indonesia	Corea	Canadá; CE; China; Estados Unidos; Japón
	Estados Unidos - Medidas antidumping relativas a las tuberías para perforación petrolera WT/DS282/AB/R	2/11/2005 C 28/11/2005 A	México/Estados Unidos	México/Estados Unidos	Argentina; Canadá; CE; China; Japón; Provincia china de Taiwán; Venezuela
Estados Unidos - Medidas antidumping relativas a las tuberías para perforación petrolera WT/DS282/R		20/6/2005 C 28/11/2005 A	México	Estados Unidos	Argentina; Canadá; CE; China; Japón; Provincia china de Taiwán; Venezuela

MÓDULO DE CAPACITACIÓN SOBRE EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC

Informe del Grupo Especial	Informe del Órgano de Apelación	Fecha de distribución-C Fecha de adopción del informe-A	Reclamantes [Apelante]	Demandados [Apelado]	Terceras Partes [Participantes]
	México - Medidas antidumping sobre el arroz WT/DS295/AB/R	29/12/2005 C 20/12/2005 A	México	Estados Unidos	CE; China; Turquía
México - Medidas antidumping sobre el arroz WT/DS295/R		6/6/2005 C 20/12/2005 A	Estados Unidos	México	CE; China; Turquía
	Estados Unidos - Exámenes por extinción - artículos tubulares para campos petrolíferos WT/DS268/AB/R	29/11/2004 C 17/12/2004 A	Argentina/Estados Unidos	Argentina/Estados Unidos	CE; Japón; México; República de Corea; Taipei chino
Estados Unidos - Exámenes por extinción - artículos tubulares para campos petrolíferos WT/DS268/R		16/7/2004 C 17/12/2004 A	Argentina	Estados Unidos	CE; Japón; México; Provincia china de Taiwán; República de Corea
	Estados Unidos - Determinación definitiva respecto de la existencia de <i>dumping</i> respecto de la madera WT/DS264/AB/R	11/8/2004 C 31/8/2004 A	Canadá/Estados Unidos	Canadá/Estados Unidos	CE; India; Japón
Estados Unidos - Determinación definitiva respecto de la existencia de <i>dumping</i> respecto de la madera WT/DS264/R		13/4/2004 C 31/8/2004 A	Canadá	Estados Unidos	CE; India; Japón
	Estados Unidos - Investigación de la CCI respecto de la madera WT/DS277/R	22/3/2004 C 26/4/2004 A	Canadá	Estados Unidos	CE; Japón; República de Corea
	Estados Unidos - Examen por extinción de los derechos antidumping sobre los productos de acero resistentes a la corrosión WT/DS244/AB/R	15/12/2003 C 9/1/2004 A	Japón	Estados Unidos	Brasil; CE; Chile; India; Noruega; República de Corea
Estados Unidos - Examen por extinción de los derechos antidumping sobre los productos de acero resistentes a la corrosión WT/DS244/R		14/8/2003 C 9/1/2004 A	Japón	Estados Unidos	Brasil; Canadá; CE; Chile; India; Noruega; República de Corea
	Argentina - Derechos antidumping sobre los pollos WT/DS241/R	22/4/2003 C 19/5/2003 A	Brasil	Argentina	Canadá; CE; Chile; Estados Unidos; Guatemala; Paraguay
CE - Accesorios de tubería WT/DS219/R		7/3/2003 C 18/8/2003 A	Brasil	CE	Chile; Estados Unidos; Japón; México
	CE - Accesorios de tubería WT/DS219/AB/R	22/7/2003 C 18/8/2003 A	Brasil	CE	Chile; Estados Unidos; Japón; México

CAPÍTULO I: EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC: PANORAMA GENERAL

Informe del Grupo Especial	Informe del Órgano de Apelación	Fecha de distribución-C Fecha de adopción del informe-A	Reclamantes [Apelante]	Demandados [Apelado]	Terceras Partes [Participantes]
Estados Unidos - Ley de compensación por continuación del <i>dumping</i> WT/DS217/R WT/DS234/R		16/9/2002 C 27/1/2003 A	Australia; Brasil; Canadá; CE; Chile; India; Indonesia; Japón; México; República de Corea; Tailandia	Estados Unidos	Argentina; Australia; Brasil; Canadá; CE; Costa Rica; Hong Kong (China); India; Indonesia; Israel; Japón; México; Noruega; República de Corea; Tailandia
	Estados Unidos - Ley de compensación por continuación del <i>dumping</i> WT/DS217/AB/R WT/DS234/AB/R	16/1/2003 C 27/1/2003 A	Estados Unidos	Australia; Brasil; Canadá; CE; Chile; India; Indonesia; Japón; México; República de Corea; Tailandia	Argentina; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Noruega
Egipto - Barras de refuerzo WT/DS211/R			Turquía	Egipto	CE; Chile; Estados Unidos; Japón
Estados Unidos - artículo 129		30/8/2002 WT/DS221/R	Canadá	Estados Unidos	CE; Chile; India; Japón
Estados Unidos - Chapas de acero procedentes de la India		29/7/2002 WT/DS206/R/Corr	India	Estados Unidos	CE; Chile; Japón
Argentina - Baldosas de cerámica		05/11/2001 WT/DS189/R	CE	Argentina	Estados Unidos; Japón; Turquía
	Estados Unidos - Acero laminado en caliente	23/8/2001 WT/DS184/AB/R	Estados Unidos/Japón	Estados Unidos/Japón	Brasil; Canadá; CE; Chile; República de Corea
	CE - Ropa de cama	12/3/2001 WT/DS141/AB/R	CE/India	CE/India	Egipto; Estados Unidos; Japón
Estados Unidos - Acero laminado en caliente (apelación)		28/2/2001 WT/DS184/R	Japón	Estados Unidos	Brasil; Canadá; Chile; República de Corea
Estados Unidos - Chapas de acero inoxidable		01/02/2001 WT/DS179/R	República de Corea	Estados Unidos	CE; Japón
	CE - Ropa de cama, artículo 21.5 WT/DS141/AB/RW	8/4/2003 C 24/4/2003 A	India	CE	Japón; Estados Unidos; República de Corea
CE - Ropa de cama, artículo 21.5 WT/DS141/RW		29/11/2002 C 24/4/2003 A	India	CE	Japón; Estados Unidos; República de Corea
	CE - Ropa de cama WT/DS141/AB/R	1/03/ 2001 C	CE/India	CE/India	Egipto; Estados Unidos; Japón
CE - Ropa de cama		30/10/2000 WT/DS141/R	India	CE	Egipto; Estados Unidos; Japón
Guatemala - Cemento II		17/11/2000 WT/DS156/R	México	Guatemala	CE; Ecuador; El Salvador; Estados Unidos; Honduras
	Tailandia - Vigas doble T	15/4/2001 WT/DS122/AB/R	Tailandia	Polonia	CE; Estados Unidos; Japón
Tailandia - Vigas doble T		28/9/2000 WT/DS122/R	Polonia	Tailandia	CE; Estados Unidos; Japón
	Estados Unidos - Ley antidumping de 1916	26/9/2000 WT/DS136/AB/R WT/DS162/AB/R	CE/Estados Unidos/Japón	CE/Estados Unidos/Japón	CE; India; Japón; México
Estados Unidos - Ley antidumping de 1916 (Japón)		29/5/2000 WT/DS162/R	Japón	Estados Unidos	CE; India
Estados Unidos - Ley antidumping de 1916 (CE)		31/5/2000 WT/DS136/R	CE	Estados Unidos	India; Japón; México

Informe del Grupo Especial	Informe del Órgano de Apelación	Fecha de distribución-C Fecha de adopción del informe-A	Reclamantes [Apelante]	Demandados [Apelado]	Terceras Partes [Participantes]
	México - Jarabe de maíz con alta concentración de fructosa, 21.5	WT/DS132/AB/RW	México	Estados Unidos	CE
México - Jarabe de maíz con alta concentración de fructosa, 21.5		WT/DS132/RW	Estados Unidos	México	CE; Jamaica; Mauricio
México - Jarabe de maíz con alta concentración de fructosa		24/2/2000 WT/DS132/R	Estados Unidos	México	Jamaica; Mauricio
Estados Unidos - Semiconductores para memorias dinámicas de acceso aleatorio		19/3/1999 WT/DS99/R	República de Corea	Estados Unidos	
	Guatemala - Cemento I	2/11/1998 WT/DS60/AB/R	Guatemala	México	Estados Unidos
Guatemala - Cemento I		19/6/1998 WT/DS60/R	México	Guatemala	Canadá; El Salvador; Estados Unidos; Honduras

1.5.2. Jurisdicción y norma de examen con arreglo al Acuerdo Antidumping de la OMC

Identificación de una medida en la solicitud de establecimiento de un grupo especial

En el párrafo 4 del artículo 17 figura una norma especial que establece que un Miembro podrá someter la cuestión al Órgano de Solución de Diferencias (OSD) si la autoridad competente del Miembro importador ha adoptado medidas definitivas para percibir derechos antidumping definitivos o aceptar compromisos en materia de precios. Cuando una medida provisional tenga una repercusión significativa y el Miembro que haya pedido las consultas estime que la medida ha sido adoptada en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 7, ese Miembro podrá también someter la cuestión al OSD. Así pues el párrafo 4 del artículo 17, que no tiene equivalente en los demás acuerdos de defensa comercial, como el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Salvaguardias, define expresamente tres tipos de medidas.

En el primer caso de antidumping que le fue sometido, *Guatemala - Cemento I*, el Órgano de Apelación dictaminó que en la solicitud de establecimiento de un grupo especial sobre antidumping siempre se debe identificar una de las tres medidas. En otras palabras, no se puede impugnar un "procedimiento". Del mismo modo tampoco es posible impugnar la iniciación de un procedimiento o las consiguientes decisiones de procedimiento o sustantivas como tales. Es posible formular reclamaciones acerca de estas cuestiones, pero siempre se debe identificar una de las tres medidas mencionadas en el párrafo 4 del artículo 17 del Acuerdo Antidumping.

Al igual que el artículo XXIII del GATT de 1994, que permite a un Miembro de la OMC impugnar la legislación como tal, el artículo 17 del Acuerdo Antidumping permite impugnar la legislación como tal, salvo que esté excluida la posibilidad de hacerlo. Ni en el artículo 17 ni en cualquier otro precepto del Acuerdo Antidumping puede encontrarse una exclusión expresa.

... observamos que, a diferencia de los párrafos 1 a 3 del artículo 17, el párrafo 4 es una norma de solución de diferencias especial o adicional que figura en el apéndice 2 del ESD (Entendimiento sobre Solución de Diferencias).

... en ningún lugar de nuestro informe en el asunto *Guatemala - Cemento* se indica que el párrafo 4 del artículo 17 impida el examen de la legislación antidumping como tal. En este asunto, nos limitamos a constatar que, para poder impugnar la iniciación y realización de la investigación antidumping por Guatemala, México está obligado a identificar una de las tres medidas antidumping enumeradas en el párrafo 4 del artículo 17 en su solicitud de establecimiento de un grupo especial, y que, puesto que no lo había hecho, el grupo especial carecía de competencia en ese caso⁴⁸.

Guatemala - Cemento, Órgano de Apelación

Impugnación de leyes

En una impugnación jurisdiccional en el caso de la *Ley antidumping de 1916*, los Estados Unidos sostuvieron que se debía interpretar que el párrafo 4 del artículo 17 del Acuerdo Antidumping sólo permitía entablar demandas de solución de diferencias en la OMC contra una de las tres medidas y no contra la legislación. El Órgano de Apelación rechazó esta interpretación y confirmó la jurisprudencia tradicional del GATT en el sentido de que se puede impugnar la legislación *imperativa* (frente a la *discrecional*).

El párrafo 4 del artículo 17 del Acuerdo Antidumping especifica los tipos de "medidas" que pueden ser sometidas al OSD (Órgano de Solución de Diferencias) como parte de una "cuestión". Ese párrafo se refiere a tres tipos de medidas antidumping: los derechos antidumping definitivos, la aceptación de compromisos en materia de precios y las medidas provisionales. Con arreglo al párrafo 4 del artículo 17 sólo puede someterse una "cuestión" al OSD (Órgano de Solución de Diferencias) si se aplica una de las tres medidas antidumping citadas. Esta disposición, en conexión con el párrafo 2 del artículo 6 del ESD, exige que en las solicitudes de establecimiento de un grupo especial en una diferencia planteadas de conformidad con el Acuerdo Antidumping se identifique, como medida concreta en litigio, un derecho antidumping definitivo, la aceptación de un compromiso en materia de precios o una medida provisional⁴⁹.

Guatemala - Cemento I, Órgano de Apelación

En los procedimientos de solución de diferencias que afectan a una investigación antidumping hay una tensión entre el derecho del Miembro reclamante a tratar de obtener una reparación cuando la medida ilícita afecta a sus agentes económicos, de un lado, y el riesgo de que la posibilidad de iniciar un procedimiento de solución de diferencias contra el Miembro demandado con respecto a cada una de las medidas, por poco importante que sean, que ese Miembro haya adoptado en el curso de una investigación antidumping, aun antes de que se haya adoptado cualquier medida concreta, dé lugar a un hostigamiento del Miembro demandado o a una dilapidación de sus recursos. El párrafo 4 del artículo 17 establece un equilibrio entre esos dos aspectos contrapuestos⁵⁰.

Estados Unidos - Ley de 1916, Órgano de Apelación

Así pues, se puede impugnar la ley *in se*, si es imperativa, como sucedió en los casos *Estados Unidos - Ley antidumping de 1916*. También se puede contestar su aplicación en una determinada investigación. Esto ocurrió, por ejemplo, en casos como *Estados Unidos - DRAM* y

⁴⁸ Informe del Órgano de Apelación, *Guatemala - Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México*, WT/DS60/AB/R, adoptado el 25 de noviembre de 1998, párrs. 62 a 72.

⁴⁹ Informe del Órgano de Apelación, *Guatemala - Investigación antidumping sobre el cemento Portland procedente de México*, WT/DS60/AB/R, adoptado el 25 de noviembre de 1998, párr. 79.

⁵⁰ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Ley antidumping de 1916*, WT/DS136/AB/R, WT/DS162/AB/R, adoptado el 26 de septiembre de 2000, párr. 73.

Estados Unidos - Acero laminado en caliente. Esto significa que un Miembro impugna una de las tres medidas identificadas en el párrafo 4 del artículo 17 y alega que determinados elementos de la legislación nacional en la que se basaba la medida vulneran las disposiciones de la OMC.

Norma especial de examen

El párrafo 6 del artículo 17 del Acuerdo Antidumping establece una norma especial de examen para los grupos especiales que examinan los contenciosos antidumping.

... al evaluar los elementos de hecho del asunto, el grupo especial determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos. Si se han establecido adecuadamente los hechos y si se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva, no se invalidará la evaluación, aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta.

Párrafo 6 i) del artículo 17 del Acuerdo Antidumping

... el grupo especial interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo de conformidad con las reglas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público. Si el grupo especial llega a la conclusión de que una disposición pertinente del Acuerdo se presta a varias interpretaciones admisibles, declarará que la medida adoptada por las autoridades está en conformidad con el Acuerdo si se basa en alguna de esas interpretaciones admisibles.

Párrafo 6 ii) del artículo 17 del Acuerdo Antidumping

El párrafo 6 i) del artículo 17 tiene por objeto impedir que los grupos especiales realicen un examen *de novo*, imponiendo límites a su examen de la evaluación de los hechos efectuada por las autoridades. El párrafo 6 ii) del artículo 17 obliga a los grupos especiales a confirmar las interpretaciones admisibles de las disposiciones del Acuerdo Antidumping realizadas por las autoridades nacionales cuando dichas disposiciones se presten a varias interpretaciones admisibles.

Hasta la fecha, sólo una vez concluyó un grupo especial que existían dos interpretaciones admisibles, pero su decisión fue revocada en apelación.

... estimamos, por consiguiente, que una interpretación del inciso ii) del apartado 2.2 del artículo 2 con arreglo a la cual las ventas no efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales se excluyen de la determinación de la cuantía de beneficio que ha de utilizarse en el cálculo de un valor normal reconstruido es permisible⁵¹.

CE - Ropa de cama, Grupo Especial

... revocamos la constatación del Grupo Especial... según la cual, al calcular la cantidad por concepto de beneficios de conformidad con el párrafo 2.2 ii) del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, un Miembro puede excluir las ventas realizadas por otros exportadores o productores que no se hayan efectuado en el curso de operaciones comerciales normales⁵².

CE - Ropa de cama, Órgano de Apelación

⁵¹ Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, con las modificaciones aportadas por el Informe del Órgano de Apelación, WT/DS141/AB/R, párr. 6.87.

⁵² Informe del Órgano de Apelación, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/AB/R, adoptado el 12 de marzo de 2001, párr. 84.

Por el contrario, en *Estados Unidos - Acero laminado en caliente*, el Órgano de Apelación revocó la constatación del Grupo Especial concluyendo que la utilización de los precios de reventas ulteriores por empresas vinculadas a compradores independientes en el mercado nacional era una interpretación admisible del párrafo 1 del artículo 2.

En el presente asunto, como hemos dicho, el Japón y los Estados Unidos están de acuerdo en que las reventas ulteriores por empresas vinculadas se realizaron "en el curso de operaciones comerciales normales". Los participantes también están de acuerdo en que esas reventas fueron del "producto similar" y en que ese producto estaba "destinado al consumo en el país exportador". En esas circunstancias, constatamos que la utilización del USDOC de reventas ulteriores para calcular el valor normal se basó en una interpretación del párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping que es, en principio, "admisible" aplicando las normas de interpretación de los tratados contenidas en la Convención de Viena. Por lo tanto, revocamos la constatación del Grupo Especial, que figura en el párrafo 8.1 c) del informe de éste, de que la utilización por el USDOC de reventas ulteriores entre partes vinculadas a un exportador objeto de investigación y compradores independientes para calcular el valor normal fue incompatible con el párrafo 1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping⁵³.

Estados Unidos - Acero laminado en caliente, Órgano de Apelación

1.5.3. Cuestiones de procedimiento

Especificación de las reclamaciones en la solicitud de establecimiento de un grupo

El Órgano de Apelación ha sostenido que en la solicitud de establecimiento de un grupo se deben especificar con suficiente detalle las reclamaciones. Aunque en algunos casos puede bastar con mencionar los artículos de los Acuerdos supuestamente vulnerados (*CE - Banano*), en el caso de artículos que incluyen múltiples obligaciones, generalmente serán necesarios más detalles (*Corea - Salvaguardias para productos lácteos*), a menos que, si faltan no resulten dañados los derechos de la parte demandada a defenderse. Esto último debe determinarse caso por caso (*Tailandia - Vigas doble T*).

Esta constatación es muy importante a efectos del Acuerdo Antidumping porque muchos de sus artículos, incluidos algunos tan importantes como el 2, 3, 4, 5, 6 y 12, contienen múltiples obligaciones y pueden dar pie a numerosas reclamaciones. Por consiguiente, es aconsejable que el demandante no sólo mencione los párrafos y los artículos pertinentes en una diferencia acerca del Acuerdo Antidumping, sino que además resuma brevemente sus alegaciones en forma descriptiva. Esto es aún más recomendable en razón del carácter de las diferencias en esta esfera, que suelen abarcar múltiples reclamaciones.

"Nuevas" reclamaciones

El Órgano de Apelación ha confirmado que un *gobierno* que plantee un caso antidumping no debe limitarse necesariamente a las alegaciones formuladas por sus *productores* en los procedimientos nacionales. En otras palabras, no existe el principio de agotamiento de los recursos administrativos.

⁵³ Informe del Órgano de Apelación, *Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón*, WT/DS184/AB/R, adoptado el 23 de agosto de 2001, párrs. 172 y 173.

El razonamiento del Grupo Especial parece suponer que siempre existe una continuidad entre las alegaciones formuladas en una investigación que da lugar a la imposición de derechos antidumping y las alegaciones formuladas por una parte reclamante en una diferencia conexa sometida a la OMC. Éste no es necesariamente el caso. Las partes que intervienen en una investigación que da lugar a la imposición de derechos antidumping son, en general, exportadores, importadores y otras entidades comerciales, mientras que las que intervienen en el procedimiento de solución de diferencias de la OMC son los Miembros de la OMC. Por consiguiente, no puede suponerse que la gama de cuestiones planteadas en una investigación antidumping será la misma que las alegaciones que un Miembro decida someter a la OMC en una diferencia⁵⁴.

Tailandia - Vigas doble T, Órgano de Apelación

Legitimación

Los procedimientos de solución de diferencias de la OMC conciernen a los gobiernos y, por consiguiente sólo pueden iniciarlos los Miembros de la OMC. Así pues, aunque las diferencias relativas al Acuerdo Antidumping las plantea el sector privado contra competidores extranjeros y no contra gobiernos extranjeros, ni la rama de producción nacional ni los exportadores o productores extranjeros pueden iniciar procedimientos de solución de diferencias de la OMC o ser parte en ellos, ni comparecer ante los grupos especiales u Órgano de Apelación por derecho propio.

No obstante, los representantes de la rama de producción pueden intervenir indirectamente en los procedimientos al menos de dos maneras. En primer lugar, el Órgano de Apelación ha estimado que los Miembros tienen derecho a constituir su propia delegación. Así pues, si un Miembro de la OMC decide incluir en ella a un representante de la rama de producción, puede hacerlo, en el entendimiento de que el representante estará sometido a los mismos requisitos de confidencialidad que los miembros de la delegación que representan al gobierno. En segundo lugar, las partes interesadas pueden presentar resúmenes *amicus curiae*. Así sucedió, por ejemplo, en la fase del grupo especial del caso *CE - Ropa de cama*⁵⁵ y en la fase del Órgano de Apelación en el caso *Tailandia - Vigas doble T*⁵⁶.

Recomendaciones y sugerencias del Grupo Especial

La distinción entre las recomendaciones y las sugerencias (que no son jurídicamente vinculantes) del Grupo Especial está establecida en el párrafo 1 del artículo 19 del ESD⁵⁷ y, por consiguiente, no es específica del Acuerdo Antidumping.

Sin embargo, se recuerda que la principal razón de esta distinción reside en que varios grupos especiales del GATT en la esfera de los derechos antidumping-compensatorios habían recomendado que, cuando las autoridades investigadoras hubieran iniciado la investigación ilícitamente, los derechos antidumping-compensatorios impuestos debían ser anulados y se debía reembolsar el importe recaudado. Estas recomendaciones ya no son posibles y sólo se

⁵⁴ Informe del Órgano de Apelación, *Tailandia - Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia*, WT/DS122/AB/R, adoptado el 5 de abril de 2001, párr. 94.

⁵⁵ La Asociación de Comercio Exterior presentó un resumen *amicus curiae* en apoyo de la reclamación de la India, véase *CE - Ropa de cama*, grupo especial, nota a pie de página N° 10.

⁵⁶ Presentó el resumen *Consuming Industries Trade Action Coalition ("CITAC")*, una coalición de empresas y asociaciones de comercio de Estados Unidos.

⁵⁷ El párrafo 1 del artículo 19 establece que cuando un grupo especial o el Órgano de Apelación lleguen a la conclusión de que una medida es incompatible con un acuerdo abarcado, recomendarán que el Miembro afectado la ponga en conformidad con ese acuerdo y que, además de formular recomendaciones, el grupo especial o el Órgano de Apelación podrán sugerir la forma en que el Miembro afectado podría aplicarlas.

pueden hacer sugerencias en ese sentido. Hasta ahora, sólo ha sugerido que se revoque una medida el grupo especial del caso *Guatemala - Cemento*. Ese mismo grupo se negó, por razones sistémicas, a sugerir que se reembolsaran los derechos antidumping percibidos.

En vista del carácter y el alcance de las infracciones cometidas en el presente caso, no podemos imaginar cómo podría cumplir Guatemala correctamente nuestra recomendación sin revocar la medida antidumping en cuestión en la presente diferencia. Por consiguiente, sugerimos que Guatemala revoque la medida antidumping aplicada a las importaciones de cemento Portland gris procedentes de México.

En cuanto a la petición de México de que sugiramos a Guatemala que reembolse los derechos antidumping percibidos, el grupo observa que Guatemala ha mantenido en vigor hasta el momento, durante un período de tres años y medio, una medida antidumping incompatible con la OMC. Así pues, entendemos plenamente el deseo de México de que se reembolsen los derechos antidumping y se considere que en circunstancias como las presentes puede ser justificable el reembolso...

La petición de México plantea importantes cuestiones sistémicas con respecto al carácter de los actos necesarios para aplicar una recomendación según los términos del párrafo 1 del artículo 19 del ESD, cuestiones que no han sido examinadas a fondo en esta diferencia. Así pues, el grupo especial declina la petición de México de que sugiera que Guatemala reembolse los derechos antidumping percibidos⁵⁸.

Preguntas

1. Un Miembro de la OMC aprueba normas legislativas que establecen penas de prisión para los exportadores culpables de haber practicado el *dumping* con efectos nocivos. ¿Se puede impugnar esta legislación en la OMC? ¿Qué cree usted que decidiría un grupo especial?
2. Un Miembro de la OMC alega en su solicitud de establecimiento de un grupo especial que otro Miembro ha vulnerado el artículo 2 del Acuerdo Antidumping. ¿Es una alegación suficientemente precisa? ¿Qué sucedería si alega una violación de lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 2, el párrafo 4 del artículo 3 y el párrafo 9 del artículo 5?
3. Un Miembro de la OMC inicia un procedimiento de solución de diferencias contra una medida antidumping adoptada por otro Miembro y plantea una cuestión que no habían expuesto sus exportadores en el curso del procedimiento administrativo. ¿Es competente el grupo especial para examinar esta reclamación?
4. Un Miembro de la OMC entabla un procedimiento de solución de diferencias contra una medida antidumping adoptada por otro Miembro, que también había impugnado ante la justicia nacional de los exportadores. ¿Puede el grupo especial seguir el procedimiento?
5. ¿Puede un grupo especial recomendar el reembolso de los derechos antidumping que, en su opinión, han sido percibidos ilegalmente?

⁵⁸ Informe del Grupo Especial, *Guatemala - Medida antidumping definitiva aplicada al cemento Portland gris procedente de México*, WT/DS156/R, adoptado el 17 de noviembre de 2000, párrs. 9.6 y 9.7.

I.6. Los países en desarrollo Miembros

I.6.1. Artículo 15 del Acuerdo Antidumping

Hemos indicado anteriormente que los países en desarrollo han participado activamente en los procedimientos de solución de diferencias de la OMC relativos a cuestiones antidumping. No obstante, en cuanto al Acuerdo Antidumping propiamente dicho, la posición de los países en desarrollo en la mayoría de los aspectos no difiere de la de los países desarrollados. Deben plegarse a las mismas normas, y los países en desarrollo exportadores tienen los mismos derechos y obligaciones que sus homólogos de los países desarrollados. La única excepción es el artículo 15 del Acuerdo Antidumping. Este artículo no ha sido modificado desde que existe el Código de la Ronda de Tokio.

Se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Acuerdo. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros.

Artículo 15 del Acuerdo Antidumping

I.6.2. Interpretación del Grupo Especial

Con arreglo al Código Antidumping de la Ronda de Tokio, en *CE - Fibras de algodón*, el Brasil había denunciado la no aplicación de este artículo por las CE; sin embargo, el Grupo Especial rechazó estas alegaciones. En consecuencia, muchos consideraron que el artículo 15 era letra muerta. No obstante, en el reciente informe sobre *CE - Ropa de cama*, el Grupo Especial revivió esa disposición:

... las autoridades del país desarrollado deben emprender activamente la "exploración" de las posibilidades con voluntad de llegar a un resultado positivo. En consecuencia, el artículo 15 no impone la obligación de ofrecer o aceptar cualquier solución constructiva que pueda identificarse y/u ofrecerse. Se impone, no obstante, la obligación de tener en cuenta, con buena voluntad la posibilidad de hacer uso de tal solución antes de aplicar una medida antidumping que afecte a los intereses fundamentales de un país en desarrollo⁵⁹.

El rechazo expresado en la carta de 22 de octubre de 1997 de las Comunidades Europeas no indica, a nuestro juicio, que se exploró la posibilidad de recurrir a un compromiso, sino más bien que esa posibilidad se rechazó sin más... Las Comunidades Europeas simplemente no hicieron en este caso nada distinto de lo que habrían hecho en cualquier otro procedimiento antidumping... La mera pasividad no era suficiente para satisfacer la obligación de "explorar" las posibilidades de hacer uso de soluciones constructivas, especialmente cuando el país en desarrollo de que se trataba ya había esbozado la posibilidad de contraer un compromiso⁶⁰.

⁵⁹ Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/R adoptado el 12 de marzo de 2001, con las modificaciones introducidas en el informe del Órgano de Apelación WT/DS141/AB/R, párr. 6.233.

⁶⁰ Informe del Grupo Especial, *Comunidades Europeas - Derechos antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India*, WT/DS141/R adoptado el 12 de marzo de 2001, con las modificaciones introducidas en el informe del Órgano de Apelación WT/DS141/AB/R, párr. 6.238.

I.6.3. Soluciones constructivas

El Grupo Especial determinó que "las soluciones constructivas" podían consistir en la aceptación de compromiso o en la aplicación de la norma del derecho inferior. Por otra parte, según el Grupo Especial, no se exige entre las soluciones constructivas la decisión de imponer un derecho antidumping a un país en desarrollo.

I.6.4. Plazos

Dado que el artículo 15 establece que se deben explorar soluciones constructivas antes de la *aplicación de medidas antidumping*, también se plantea la cuestión de si se deben explorar las soluciones antes de imponer medidas provisionales o definitivas. En este sentido, el Grupo especial sostuvo que la obligación sólo se plantea antes de imponer medidas definitivas.

Preguntas

1. ¿Qué obligación especial incumbe, con arreglo al Acuerdo Antidumping, a los países desarrollados que deseen imponer medidas antidumping a países en desarrollo?
2. ¿Cuándo nace esta obligación?
3. ¿Está usted de acuerdo con las conclusiones del Grupo Especial?

I.7. Negociaciones en curso con arreglo al Programa de Trabajo de Doha

I.7.1. El mandato de la Declaración de Doha

En cumplimiento de una parte del Programa de Trabajo de Doha, los Miembros de la OMC están negociando aspectos relacionados con el antidumping. En la Declaración de Doha de 2001⁶¹, los ministros convinieron en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia de los acuerdos, y teniendo en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados participantes.

Más concretamente, el mandato, según quedó establecido en el párrafo 28 de la Declaración de Doha, dice lo siguiente:

"A la luz de la experiencia y de la creciente aplicación de estos instrumentos por los Miembros, convenimos en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas previstas en el Acuerdo relativo a la Aplicación del artículo VI del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia de estos Acuerdos, y de sus instrumentos y objetivos, y teniendo en cuenta las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados participantes. En la fase inicial de las negociaciones, los participantes indicarán qué disposiciones, incluidas las disciplinas sobre prácticas que distorsionan al comercio, pretenden aclarar y mejorar en la fase siguiente. En el contexto de estas negociaciones, los participantes también procurarán aclarar y mejorar las disciplinas de la OMC con respecto a

⁶¹ WT/MIN(01)/DEC/W/1.

las subvenciones a la pesca, habida cuenta de la importancia de este sector para los países en desarrollo. Observamos que también se hace referencia a las subvenciones a la pesca en el párrafo 31."⁶²

Programa de Trabajo de Doha, Declaración Ministerial de Hong Kong

Para varios Miembros de la OMC, la decisión de incluir en la Ronda de Doha las negociaciones sobre antidumping fue un paso importante y positivo. Los llamados "Amigos de las negociaciones antidumping"⁶³ son un grupo de países en desarrollo y países desarrollados Miembros (que incluye al Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Hong Kong (China), Israel, el Japón, la República de Corea, Noruega, la Provincia china de Taiwán, Singapur, Suiza, Tailandia y Turquía)⁶⁴ que fueron -y siguen siendo- los principales proponentes de estas negociaciones. Su objetivo es reducir la tendencia a recurrir cada vez más a las investigaciones antidumping y, sobre todo, limitar la facultad discrecional al que puede ejercer la autoridad investigadora nacional en el contexto de sus investigaciones, y los abusos derivados de ésta.

Varios países desarrollados (como los Estados Unidos y, en menor grado, las Comunidades Europeas) no eran partidarios de reabrir la negociación sobre ninguna de las normas antidumping existentes. Así pues, los Amigos de las negociaciones antidumping, al negociar el mandato de Doha tropezaron con una fuerte resistencia, por lo que el mandato limita los temas abiertos a negociación. Las expresiones como "aclarar y mejorar" y "preservando los conceptos y principios básicos y la eficacia de estos Acuerdos, y de sus instrumentos y objetivos" traducen estas limitaciones. De hecho, también reflejan la sensibilidad política de los procedimientos antidumping (y, de manera más general, las medidas correctivas comerciales) de los principales interlocutores comerciales.

Así pues, en las actuales negociaciones, se plantea un problema entre los Miembros que desean conservar su actual capacidad para proteger sus ramas de producción nacionales utilizando los derechos antidumping y los Miembros que quieren limitar el uso creciente de las investigaciones y las medidas antidumping⁶⁵. En otras palabras, se trata de conservar el margen de flexibilidad en las actuaciones administrativas, por una parte, y de poner freno a la discrecionalidad administrativa en los procedimientos antidumping nacionales, por otra. Curiosamente, ni las posturas en las actuales negociaciones ni la utilización del tratado antidumping permiten establecer líneas divisorias claras entre el norte y el sur.

En general, tras un período de aumento, ha empezado a disminuir la utilización de las normas antidumping, y también el número de las investigaciones antidumping realizadas. En 1987 hubo 120 investigaciones, en 2001 aumentaron a 366, pero en 2003 disminuyeron ligeramente a 210⁶⁶. En un comunicado de prensa de mayo de 2005, la Secretaría de la OMC informó que, en el período comprendido entre el 1º de julio y el 31 de diciembre de 2004, tanto el número de

⁶² Obsérvese que el párrafo va seguido de otro, que dice: "Convenimos también en celebrar negociaciones encaminadas a aclarar y mejorar las disciplinas y procedimientos previstos en las disposiciones vigentes de la OMC aplicables a los acuerdos comerciales regionales. En las negociaciones se tendrán en cuenta los aspectos de los acuerdos comerciales regionales relativos al desarrollo".

⁶³ La India, aunque participa activamente en las negociaciones, también en calidad de demandante, no es miembro del Grupo de Amigos.

⁶⁴ No todos los Miembros del grupo firman las propuestas conjuntas de los Amigos, y Turquía es un ejemplo ilustrativo. Por su parte, México copatrocinó las primeras propuestas pero se abstuvo de hacerlo últimamente.

⁶⁵ Linda M. Young and John Wainio, *The Anti-Dumping Negotiations: Proposals, Positions and Anti-Dumping Profiles*, selección de documentos preparados para presentarlos en la reunión anual de la American Agricultural Economics Association en Denver (Colorado), 1 a 4 de agosto de 2004, pág. 5.

⁶⁶ Miranda J. *On the Use and Abuse of Trade Remedies by Developing Countries*, documento presentado en el Foro Dartmouth/Tuck sobre Comercio y Empresas Internacionales, Administración del Comercio Mundial: las medidas comerciales correctivas y la solución de diferencias de la OMC, Washington DC, 16 y 17 de diciembre de 2003.

nuevas investigaciones antidumping como el de nuevas medidas antidumping definitivas aplicadas habían registrado una importante disminución en comparación con el mismo período de 2003⁶⁷. Los países desarrollados, sobre todo los Estados Unidos (668), la Comunidad Europea (530) y Australia (482)⁶⁸ siguen siendo los principales usuarios de esas medidas. Al mismo tiempo, los países en desarrollo también están desempeñando un papel cada vez más destacado, con países como la India, el Brasil, México y Sudáfrica a la cabeza. De hecho, en 2002, la India se había convertido en el cuarto usuario más activo de medidas antidumping (394 investigaciones)⁶⁹. Según el análisis de la Secretaría de la OMC de mayo de 2005⁷⁰, la lista de Miembros que iniciaron nuevas investigaciones (durante el semestre comprendido entre el 1º de julio y el 31 de diciembre de 2004) está encabezada por la CE (17), seguida de China (16), India (14), Turquía (12) y los Estados Unidos (4)⁷¹.

La lista de países objeto de nuevas investigaciones está encabezada por China (25), la República de Corea (12), el Brasil y la Provincia china de Taiwán (6 cada uno)⁷².

Así pues, los países en desarrollo se muestran cada vez más activos, con países como China y la India tomando la delantera en la iniciación de nuevas investigaciones. De hecho, en 2002, la India se había convertido en el cuarto usuario más activo de medidas antidumping (394 investigaciones)⁷³. China es además uno de los principales objetivos. Otros países en desarrollo que juegan un papel importante son el Brasil, México y Sudáfrica. Así pues, aunque los países en desarrollo siguen siendo los principales objetivos de las investigaciones antidumping iniciadas y de los derechos antidumping aplicados en los países desarrollados, cada vez utilizan más las normas, en particular contra las importaciones de otros países en desarrollo⁷⁴. China es uno de los principales objetivos.

1.7.2. Formato y desarrollo de las negociaciones

Las negociaciones comenzaron en enero de 2002, como parte de la Ronda de Doha, y se espera que finalicen en el "todo único" del paquete de Doha en conjunto. A diferencia de otras negociaciones en curso, las discusiones sobre antidumping no tienen plazos intermedios. Tras una pérdida de impulso a raíz del proceso de evaluación de la Quinta Conferencia Ministerial de Cancún (septiembre de 2003), las negociaciones se aceleraron en el último año. Ya en febrero de 2005, los Miembros de la OMC habían presentado cerca de 100 propuestas (unas 30 de ellas de los Amigos de las negociaciones antidumping), y numerosas observaciones y preguntas adicionales.

Las conversaciones sobre el antidumping forman parte de las llamadas "negociaciones sobre las normas" y se llevan a cabo en el Grupo de Negociación sobre las Normas (establecido el 1º de febrero de 2002 en virtud de una decisión del Comité de Negociaciones Comerciales). Además

⁶⁷ En general, según el análisis de la Secretaría de la OMC se registran disminuciones del número de las investigaciones antidumping nuevas y las medidas antidumping definitivas nuevas. Véase el comunicado de prensa de la Secretaría de la OMC N° 406, 19 de mayo de 2005, <http://www.wto.org>.

⁶⁸ Young/Wainio, 2004, pág. 4.

⁶⁹ T. N. Srinivasan, *Developing Countries and The Multilateral Trading System After Doha*, Economic Growth Center, Universidad de Yale, febrero de 2002, pág. 32.

⁷⁰ Los datos corresponden al período comprendido entre el 1º de julio y el 31 de diciembre de 2004. Véase el comunicado de prensa de la Secretaría de la OMC N° 406, 19 de mayo de 2005, <http://www.wto.org>.

⁷¹ La lista de Miembros que impusieron nuevas medidas antidumping definitivas está encabezada por la India (23), Turquía (12), China (10) y la República de Corea (9).

⁷² La lista correspondiente de los países objeto de nuevas medidas antidumping definitivas está encabezada por China (25), los Estados Unidos (9), seguidos por la India y la República de Corea (con 8 medidas cada uno).

⁷³ T. N. Srinivasan, *Developing Countries and The Multilateral Trading System After Doha*, Economic Growth Center, Universidad de Yale, febrero de 2002, pág. 32.

⁷⁴ Los análisis de la Secretaría de la OMC registran en general disminuciones tanto de las nuevas investigaciones antidumping como de las nuevas medidas antidumping definitivas.

del antidumping, el Grupo también trata asuntos relacionados con las subvenciones (incluidas las subvenciones a la pesca) y los acuerdos comerciales regionales. Otros órganos no negociadores en los que se abordan cuestiones antidumping son el Comité de Prácticas Antidumping y su Grupo de Trabajo sobre la Aplicación.

Las negociaciones se han desarrollado esencialmente en tres fases. En la fase inicial, los Miembros indicaron qué disposiciones deseaban aclarar y mejorar. En la segunda, hicieron un examen más detallado de las disposiciones y las correspondientes propuestas de aclaración. En muchos documentos indicaban los cambios precisos que querían efectuar en las normas vigentes (en el anexo I de este módulo figura una lista de los documentos de la serie GEN presentados hasta el otoño de 2005)⁷⁵. Desde la primavera de 2005, los Miembros han seguido un proceso principalmente informal. Por sugerencia del Presidente, se organizaron consultas bilaterales y plurilaterales llamadas de "geometría variable" (convocadas por el Presidente), y se estableció un grupo técnico de composición abierta (que examina las posibilidades de uniformar los cuestionarios antidumping)⁷⁶.

A diferencia de otras esferas de las negociaciones de la OMC, en el Marco de julio de 2004⁷⁷ no se trata de manera exhaustiva la cuestión del antidumping. Por el contrario, en el apartado f) del Paquete de julio, el Consejo General simplemente toma nota de los informes que el Grupo de Negociación sobre las Normas había presentado al Comité de Negociaciones Comerciales (CNC). Sin embargo, algunos esperaban que posteriormente, en la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC en diciembre de 2005, en Hong Kong (China) las negociaciones sobre antidumping tendrían un papel más destacado⁷⁸.

De hecho, considerando el gran número de propuestas y la posibilidad de que la Ministerial de Hong Kong constituyera una oportunidad de acercarse a la conclusión de la Ronda, los Amigos propusieron que se emprendiera una negociación basada en textos⁷⁹. Aunque todavía no existía ningún acuerdo acerca de cuáles de las numerosas cuestiones sugeridas era realmente aceptable negociar, cada vez resultaba más claro que algunas ocupaban el primer lugar de la lista de prioridades de los proponentes y eran objeto de reiteradas discusiones a fondo. Para julio de 2006, el Presidente del Grupo de Negociación sobre las Normas observó que existía un común entendimiento en el sentido de que para concluir las negociaciones a tiempo, en 2006 debían celebrarse negociaciones basadas en textos⁸⁰.

Por último, en Hong Kong, los Miembros trataron asuntos de antidumping tanto en el texto ministerial principal como en su anexo D. En el párrafo 28 del texto principal, los ministros recuerdan "los mandatos... de la Declaración Ministerial de Doha y reafirman su compromiso respecto de las negociaciones sobre las normas, como establecemos en el anexo D" de la

⁷⁵ Obsérvese que generalmente los documentos informales de la serie JOB son de carácter reservado y no están a disposición del público en general. Sin embargo, desde julio de 2004, la mayoría de las propuestas de negociación presentadas en documentos informales de tipo JOB también se distribuyen como documentos oficiales, que se pueden obtener a través del Servicio de Difusión de Documentos de la OMC, en la serie TN/RL/GEN/...

⁷⁶ Para una descripción completa del desarrollo de las negociaciones sobre las normas, véase el informe del Presidente del Grupo de Negociación sobre las Normas al Comité de Negociaciones Comerciales, 19 de julio de 2005, TN/RL/13, que figura en el anexo III de este módulo.

⁷⁷ Programa de Trabajo de Doha, decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004, WT/L/579.

⁷⁸ El grupo de los Amigos de las negociaciones antidumping, en una declaración de sus altos funcionarios reafirmaron "que la realización de progresos paralelos y sustanciales en las negociaciones antidumping es esencial para los logros que deben alcanzarse en Hong Kong", TN/RL/W/171.

⁷⁹ TN/RL/W/171, Declaración de altos funcionarios.

⁸⁰ Véase el párrafo 4 del Informe del Presidente del Grupo de Negociación sobre las Normas al Comité de Negociaciones Comerciales, 19 de julio de 2005, TN/RL/13.

Declaración Ministerial⁸¹. A continuación, en el anexo D, consagran varios párrafos a las cuestiones relacionadas con el antidumping. En uno de ellos (párr. 4), los Ministros "consideran que las negociaciones sobre las medidas antidumping deberán, según proceda, aclarar y mejorar las normas relativas, entre otras cosas: a) a las determinaciones de la existencia de *dumping*, de daño y de relación causal, y la aplicación de las medidas; b) al procedimiento aplicable a la iniciación, el desarrollo, y la conclusión de las investigaciones antidumping, incluso con miras a fortalecer las debidas garantías procesales y aumentar la transparencia; y c) al nivel, el alcance y la duración de las medidas, con inclusión de la fijación de los derechos, los exámenes intermedios y de nuevos exportadores, la extinción y los procedimientos antielusión" (subrayado en el original). En otros párrafos, los ministros toman nota de las cuestiones que los Miembros han abordado en propuestas específicas y de los aspectos que deberían tener en cuenta al examinar posibles aclaraciones y mejoras en la esfera de las medidas antidumping.

Sin embargo, y aún más importante, en el párrafo 10, los ministros disponen que "el Grupo intensifique y acelere el proceso de negociación en todas las esferas de su mandato, sobre la base de las propuestas detalladas de textos presentadas al Grupo o aún por presentar, y concluya lo antes posible el proceso de análisis de las propuestas de los participantes con respecto al Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC". A continuación, en el párrafo 11, los ministros encomiendan "al Presidente que prepare, con anticipación suficiente para asegurar un resultado oportuno en el contexto de la fecha de conclusión del Programa de Doha para el Desarrollo en 2006, y teniendo en cuenta los progresos realizados en otras esferas de las negociaciones, textos refundidos del Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC, que serán la base de la etapa final de las negociaciones" (subrayado en el original). Queda por ver la manera en que los negociadores aplicarán este mandato de vuelta a Ginebra en los meses venideros.

1.7.3. Principales aspectos e intereses en la negociación: panorama general

Las cuestiones objeto de propuestas de aclaración y mejora son múltiples y diversas. Esencialmente, se refieren a todas las esferas del Acuerdo Antidumping. Abarcan desde cuestiones acerca de las normas para iniciar las investigaciones, la manera de abordar las economías que no son de mercado, el modo de efectuar los cálculos del margen antidumping, la manera de determinar la existencia de daño y la relación de causalidad, y la manera de tratar los compromisos relativos a los precios, hasta el examen acerca de consideraciones de interés público, el aviso público y las disposiciones en materia de transparencia.

Las propuestas presentadas por los Amigos de las negociaciones antidumping tienen por objeto desarrollar y mejorar las actuales normas de la OMC con el fin general de establecer disciplinas sobre la utilización de las normas antidumping y de reducir la facultad discrecional de las autoridades nacionales de investigación. En este contexto son objetivos esenciales normalizar las prácticas y prevenir los abusos que pueden cometer las autoridades nacionales. En este sentido, los Amigos proponen *restringir los requisitos para el inicio de una acción* (por ejemplo, aumentando el umbral de apoyo de la rama de producción, o estableciendo plazos para el inicio de investigaciones antidumping); *aclarar las definiciones* (por ejemplo, la posibilidad de determinar el valor normal) y *los métodos de cálculo* (por ejemplo, del valor normal y el precio de exportación reconstruidos); *establecer normas precisas* (por ejemplo, determinar la existencia de daño y la relación de causalidad); o *limitar la imposición de derechos antidumping* (su duración y su cuantía, por ejemplo, reforzando la cláusula de extinción y haciendo obligatoria la norma del derecho inferior). Así pues, los Amigos presentaron sobre todo propuestas sobre aspectos que contribuirán a hacer más estrictas las

⁸¹ Programa de trabajo de Doha, Conferencia Ministerial de la OMC, sexto período de sesiones, Hong Kong, 13 a 18 de diciembre de 2005, WT/MIN(05)/W/3/Rev.2. En el anexo III de este módulo se reproducen las partes pertinentes de la Declaración Ministerial.

normas y, por ende, a hacerlos a ellos menos vulnerables a las investigaciones antidumping que puedan iniciar otros Miembros.

Los Estados Unidos, por su parte⁸², no quisieran que se reforzaran las normas antidumping de la OMC hasta el punto que restrinjan efectivamente la capacidad discrecional de su administración para llevar a cabo investigaciones sobre derechos antidumping. En este sentido, los Estados Unidos pretenden preservar los conceptos, principios y efectividad básicos del acuerdo. Las contribuciones escritas de los Estados Unidos suelen referirse a cuestiones de transparencia y de procedimiento, por ejemplo el aumento de la capacidad técnica de las autoridades y la mayor divulgación de información (de manera que las empresas de los Estados Unidos no resulten perjudicadas por demandas mal administradas). Además, los Estados Unidos han presentado propuestas para prevenir la elusión de los derechos antidumping (por ejemplo, efectuando las exportaciones a través de terceros países), y propuestas relativas a los nuevos exportadores/envíos y acerca de la "tasa correspondiente a todos los demás". En general, el enfoque seguido por los Estados Unidos consiste en abordar también las causas subyacentes de las prácticas comerciales injustas, por ejemplo, las prácticas que distorsionan el comercio y que en un principio dan lugar a las investigaciones antidumping. Entre otras cosas, esto se refiere a las negociaciones paralelas sobre las subvenciones, que también se llevan a cabo en el Grupo de Negociación sobre las Normas. En vez de centrarse en la utilización del instrumento antidumping como medio para atajar las prácticas comerciales injustas, los Estados Unidos parecen preferir, como instrumento adecuado frente al comercio injusto, unas disciplinas más estrictas en materia de subvenciones.

Las Comunidades Europeas, sin ser *demandantes*, han demostrado cierta sensibilidad ante las preocupaciones de los Amigos. Aunque propugnan igualmente incrementar la divulgación y el acceso a los documentos no confidenciales, también sugieren que se dé carácter obligatorio a la norma del derecho inferior y se introduzca el criterio del interés público. De hecho, parece que las Comunidades aprueban las ideas de los Amigos en la medida en que se ajustan a las prácticas antidumping europeas vigentes (y, por consiguiente, no exigirían ninguna enmienda significativa del sistema europeo). Junto con el Japón, las Comunidades también expresaron preocupación acerca del aumento de los costos de las respuestas a las demandas antidumping. Aducen que el exceso de requisitos en materia de información, y unas normas de procedimiento inadecuadas y normas sustantivas poco claras, aumentan también el costo de las investigaciones. Han sugerido, entre otras cosas, establecer un formato tipo de normas antidumping para reducir los costos⁸³.

Es posible agrupar las propuestas y sus patrocinadores de varias maneras. Una consiste en separar las relativas al fondo de las normas de las que se centran más en cuestiones de procedimiento y de transparencia. Otra consiste en agrupar las propuestas en función de sus objetivos fundamentales más amplios: las que responden al deseo de los Miembros de conservar la capacidad actual de utilizar las normas antidumping para proteger las ramas de producción nacionales; y las presentadas por los Miembros, en particular los países en desarrollo, que quieren poner freno al recurso cada vez más frecuente a las investigaciones antidumping (en particular para reducir el ánimo proteccionista y la consiguiente proliferación de medidas antidumping abusivas). Curiosamente, los Miembros que quieren conservar el statu quo suelen limitarse a formular observaciones orales sobre las propuestas sustantivas de los demás. Aunque se abstienen de formular propuestas sustantivas acerca de estas cuestiones (sustantivas), contribuyen con propuestas más relacionadas con el procedimiento y la transparencia (véase *supra*).

⁸² Para un resumen de la posición de los Estados Unidos, véase también Young/Wainio, 2004, págs. 8 y 9.

⁸³ Young/Wainio, 2004, pág. 11.

Según se ha indicado anteriormente, la línea divisoria entre ambos grupos no corresponde necesariamente a las líneas Norte-Sur. Los Amigos, por ejemplo, incluyen tanto países desarrollados Miembros como países en desarrollo Miembros (obsérvese que ni China ni la India forman parte del grupo). En 2005, surgió en las negociaciones un tercer grupo, todavía muy informal. El llamado "grupo intermedio" está compuesto por Miembros que son a la vez usuarios del instrumento antidumping y exportadores. Las Comunidades Europeas y el Brasil son dos Miembros destacados del grupo. Queda por ver cómo evolucionará y qué papel desempeñará en última instancia este grupo en las negociaciones.

Actualmente, no hay en las negociaciones un grupo unido de países en desarrollo. Ni el Grupo Africano, ni los países menos adelantados (PMA), el G-77 o el G-22 han actuado en conjunto ni se han demarcado de otra manera en las negociaciones antidumping. En parte, eso puede deberse a la participación limitada de los países en desarrollo, derivada de la gran complejidad y la minuciosidad propias de las negociaciones antidumping, junto con las prioridades acuciantes en otras esferas del Programa de Trabajo de Doha. Además, la dinámica propia y la constelación de intereses de las negociaciones antidumping podrían ser un motivo de la participación limitada de esos países en calidad de grupo. Dado que el objetivo general de los Amigos es reducir el margen discrecional y los abusos en materia de investigaciones y derechos antidumping, es posible que este Grupo defienda efectivamente los intereses de los países en desarrollo que suelen ser objeto de tales medidas antidumping.

Sin embargo, existen intereses de desarrollo específicos que no se cuentan necesariamente entre los objetivos esenciales de los Amigos. Cabe citar por ejemplo las llamadas cuestiones de aplicación o las cuestiones surgidas en el contexto del trato especial y diferenciado. En cuanto a estas últimas, la cuestión no ocupa un lugar destacado en las negociaciones actuales. En lo que respecta a las cuestiones de aplicación, los países en desarrollo las han abordado de conformidad con el párrafo 12 de la Declaración Ministerial de Doha⁸⁴ y la Decisión Acerca de las Cuestiones y Preocupaciones Relativas a la Aplicación⁸⁵ (véase *infra*).

1.7.4. Cuestiones específicas: cuestiones relativas a la aplicación

Las cuestiones relativas a la aplicación en general son esenciales para los países en desarrollo. En el contexto de las medidas antidumping las principales son:

- La manera de abordar las investigaciones repetidas;
- La manera de velar por que se tenga particularmente en cuenta la situación especial de los países en desarrollo;
- El plazo para determinar el volumen de las importaciones objeto de *dumping* (en particular para determinar si el volumen de las importaciones objeto de *dumping* es insignificante), y
- Cuestiones relacionadas con los exámenes anuales.

Aunque se han resuelto algunas de las cuestiones (bien mediante decisiones de la Conferencia Ministerial o decisiones del Consejo General), otras todavía no han podido resolverse.

Las cuatro cuestiones más destacadas durante los últimos años son las siguientes.

⁸⁴ WT/MIN(01)/DEC/W/1.

⁸⁵ WT/MIN(01)/17.

La manera de abordar las investigaciones repetidas. En la Conferencia Ministerial de Doha de 2001, los ministros acordaron en su Decisión relativa a la aplicación, que si un gobierno recibe una solicitud de iniciación de una segunda investigación antidumping sobre un producto (dentro de un año contado a partir de la formación de una constatación negativa sobre ese producto) la autoridad investigadora debe examinar esta solicitud "con especial cuidado" y llevar a cabo la investigación solamente si han cambiado las circunstancias desde que se recibió la solicitud anterior⁸⁶.

La manera de velar por que se tenga "particularmente en cuenta" la especial situación de los países en desarrollo y sus exportaciones. El artículo 15 del Acuerdo Antidumping establece que los países desarrollados deben tener "particularmente en cuenta" la especial situación de los países en desarrollo cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping a las exportaciones de dichos países. Antes de aplicar derechos antidumping deben explorar las posibilidades de aplicar "soluciones constructivas" alternativas. En la Conferencia de Doha, los ministros subrayaron que esta disposición era obligatoria y en el párrafo 7.2 de su Decisión sobre cuestiones relativas a la aplicación, encomendaron al Grupo de Trabajo sobre la Aplicación del Comité de Prácticas Antidumping que tratara de aclarar cómo podía aplicarse la disposición.

No obstante, aunque el párrafo 7.2 de la Decisión relativa a la aplicación impone al Grupo de Trabajo un plazo de 12 meses, hasta la fecha, los Miembros todavía no han llegado a un consenso al respecto. De hecho, en diciembre de 2002, en el informe del Presidente del Grupo de Trabajo se indica que los logros del Comité tal vez hayan sido menores de los inicialmente previstos⁸⁷. En el informe también se indica que las cuestiones planteadas en las propuestas en relación con el artículo 15 pueden constituir aún la base para nuevos debates si algún Miembro presenta propuestas relativas a esas cuestiones para su debate en otro foro. Desde entonces, los Miembros presentaron, en efecto, propuestas sobre cuestiones relativas a la aplicación efectiva del artículo 15 a las negociaciones. Dos ejemplos de propuestas son las relativas a los compromisos relativos a los precios o a la norma (de aplicación obligatoria) del derecho inferior. Sin embargo, aun cuando hubo propuestas acerca de estas cuestiones, no se han examinado en el contexto del artículo 15 (centrado en que se tenga particularmente en cuenta a los países en desarrollo). De hecho, la "cuestión relativa a la aplicación" como tal no ha obtenido mucha atención en el grupo de negociación sobre medidas antidumping.

La manera de abordar los plazos para determinar el volumen de las importaciones objeto de dumping. El párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping establece que si el volumen de los productos importados objeto de *dumping* es insignificante, se debe poner fin a la investigación (y no se deben imponer derechos antidumping). Sin embargo, en el artículo no se especifica el plazo aplicable para determinar dicho volumen. En el apartado 3 del párrafo 7 de la Decisión de Doha relativa a la aplicación, los ministros convienen en que ello crea incertidumbres en la aplicación de la disposición y encomiendan al Grupo de Trabajo sobre la Aplicación que elabore recomendaciones en un plazo de 12 meses, con el fin de garantizar la mayor previsibilidad y objetividad posibles en la aplicación de los plazos.

En diciembre de 2002, los Miembros del Comité de Aplicación (basándose en la contribución del Grupo de Trabajo) adoptaron una recomendación al efecto⁸⁸, que posteriormente fue adoptada por el Consejo General. Con arreglo a la recomendación, el volumen de las importaciones objeto de *dumping* debe definirse tomando como referencia uno de los tres períodos determinados, a saber, a) el período de recolección de datos para la investigación sobre la existencia de *dumping*; b) los 12 meses consecutivos más recientes anteriores a la iniciación

⁸⁶ Curiosamente, esta disposición no se refiere expresamente a los países en desarrollo.

⁸⁷ G/ADP/11.

⁸⁸ G/ADP/10.

sobre los cuales se disponga de datos; o c) los 12 meses consecutivos más recientes anteriores a la fecha en que se haya presentado la solicitud sobre los cuales se disponga de datos⁸⁹. Posteriormente, el Miembro debe notificar al Comité la metodología que haya elegido aplicar en todas las investigaciones, y, si en alguna investigación no utilizara la metodología escogida, proporcionará una explicación en un aviso público o informe público separado para esa investigación.

La mejor manera de organizar los exámenes anuales. El Comité de Prácticas Antidumping examina anualmente la aplicación y el funcionamiento del Acuerdo. En el apartado 4 del párrafo 7 de la Decisión de Doha relativa a la aplicación, los ministros encomiendan al Grupo de Trabajo que prepare directrices para mejorar los exámenes y que en un plazo de 12 meses informe de sus opiniones y recomendaciones al Consejo General.

En diciembre de 2002, el Comité (basándose también en la contribución del Grupo de Trabajo) adoptó una recomendación acerca de los exámenes anuales del Acuerdo Antidumping⁹⁰ (posteriormente adoptada por el Consejo General). Según dicha recomendación los Miembros en sus informes anuales, facilitarán a) información sobre el número de revocaciones antidumping; y b) una comparación del número de medidas preliminares y definitivas de que hayan dado cuenta en sus informes los Miembros caso por caso. En sus informes semianuales los Miembros se referirán a la manera en que se han cumplido las obligaciones previstas en el artículo 15 del Acuerdo, lo que se consignará (en forma de una columna adicional en un cuadro) en el informe anual⁹¹.

1.7.5. Cuestiones específicas: cuestiones de negociación⁹²

Ya se ha dicho que las cuestiones abordadas en las negociaciones son diversas. Aunque el Grupo de Negociación sobre las Normas todavía no ha tomado una decisión definitiva acerca de las cuestiones que en última instancia se negociarán, se está prestando considerable atención a varias de ellas. Las principales son las relativas a la determinación de la existencia de daño, la aplicación de la norma del derecho inferior, la cláusula de reducción a cero y la cláusula de extinción⁹³. Hace poco, los Amigos de las negociaciones antidumping esbozaron sus objetivos generales, que sirven de directrices normativas de sus iniciativas y permiten agrupar sus propuestas. Éstas son: 1) mitigar los efectos excesivos de las medidas antidumping; 2) evitar que las medidas antidumping se conviertan en "permanentes"; 3) fortalecer las debidas garantías procesales y mejorar la transparencia de los procedimientos; 4) reducir los costos para las autoridades y los declarantes; 5) poner fin a las investigaciones injustificadas e innecesarias en una etapa temprana; 6) establecer disciplinas para mejorar y aclarar las normas sustantivas relativas al *dumping* y al daño.

⁸⁹ Esta última opción está sujeta a la condición de que el período comprendido entre la presentación de la solicitud y la iniciación de la investigación no sea de más de 90 días.

⁹⁰ G/ADP/9.

⁹¹ Véase, por ejemplo, el anexo E del documento G/L/707, el informe (2004) del Comité de Prácticas Antidumping.

⁹² Se trata de una simple selección de cuestiones, que no denota necesariamente prioridad alguna. En la serie de propuestas con signatura GEN, los Miembros también abordaron una serie de otras cuestiones como las siguientes: exámenes (Amigos); explicaciones de las determinaciones y decisiones (Canadá); solución de diferencias (Canadá); metodologías para fijar derechos (Canadá); compromisos relativos a los precios (Amigos); acumulación de intereses (Estados Unidos); acceso a la información confidencial (Estados Unidos); retraso importante (Egipto); elusión (Estados Unidos); determinaciones preliminares (Estados Unidos); hechos conocidos (Amigos); examen del nuevo exportador (Estados Unidos); tipos de cambio (Estados Unidos); realización de comprobaciones (Estados Unidos); la "tasa que se aplica a todos los demás" (Estados Unidos); o contraste de modelos (Amigos).

⁹³ Para un resumen de las cuestiones planteadas en las actuales negociaciones, véase William Kerr y Laura Loppacher, *Anti-Dumping in the Doha Negotiations Fairy Tales at the World Trade Organization*, JWT 38 (2), págs. 211 a 244, y Aluisio de Lima-Campos, *Nineteen Proposals to Curb Abuse in Anti-Dumping and Countervailing Duty Proceedings*, JWT 39 (2), págs. 239 a 280.

En las páginas que siguen se hace una breve exposición de algunas de las cuestiones que se examinan en las negociaciones. Su selección no es en modo alguno exhaustiva ni se pretende que sirva para indicar prioridades o preferencias. Las cuestiones específicas abarcadas son: normas para la iniciación de los casos, requisitos en materia de legitimación y apoyo de la rama de producción; investigaciones repetidas; reducción a cero; determinación de la existencia de daño; norma del derecho inferior; cláusula de interés público; valor normal y precio de exportación; y su reconstrucción; margen de *dumping de minimis* e insignificancia; cláusula de extinción, y trato especial y diferenciado.

Normas de iniciación, requisitos de legitimación y apoyo de la rama de producción

Aunque en última instancia no den lugar a la imposición de derechos, las investigaciones antidumping pueden afectar negativamente a los exportadores objeto de ellas, en lo que se conoce como hostigamiento o efecto paralizador. Así pues, pueden considerarse necesarias ciertas disciplinas que excluyan las investigaciones realizadas a la ligera, o que limiten más cuidadosamente la iniciación de las investigaciones antidumping. Una cuestión conexa es la de las "investigaciones repetidas" (véase *infra*).

Actualmente el párrafo 1 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping trata de la cuestión del apoyo de la rama de producción nacional y requiere que la solicitud haya sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional del Miembro importador, que (con arreglo al artículo 4) también puede abarcar una proporción importante de la producción nacional total del producto en cuestión. Sin embargo, esencialmente estas normas siguen siendo poco claras. Por consiguiente, varios Miembros de la OMC proponen aclarar o imponer límites más estrictos a los requisitos para iniciar una investigación antidumping y al apoyo de la rama de producción necesario en ese contexto.

El grupo de los Amigos, por ejemplo, propone restringir las normas para iniciar investigaciones (Chile, República de Corea o Noruega) y aclararlas (Brasil). Las Comunidades Europeas proponen que las cuestiones relativas a la iniciación de investigaciones se sometan al procedimiento rápido de solución de diferencias a nivel internacional, al igual que el Canadá⁹⁴. Australia propone simplemente "estudiar" las normas sobre la iniciación de investigaciones.

Como se ha dicho anteriormente, una cuestión fundamental es aclarar la expresión "proporción importante de la rama de producción nacional" (la rama de producción nacional en sentido general abarca a los productores cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional de dichos productos). En su comunicación más reciente, los Amigos sugieren que se aclare que "una proporción importante" se refiere a "la mayor proporción" de la rama de producción nacional, es decir, más del 50% de la producción nacional total⁹⁵. También propusieron aclaraciones China⁹⁶ y el Canadá⁹⁷. Además, la India sugiere que se incluyan normas específicas para los sectores que cuenten con muchos productores pequeños.

Investigaciones repetidas

En relación con la cuestión anterior de la iniciación y con la cuestión de la aplicación abordada en el párrafo 7.1 de la Decisión de Doha relativa a la aplicación, varios países han formulado propuestas de limitar las investigaciones repetidas. El Brasil y el grupo de Amigos, por ejemplo, proponen que no se permita que un Miembro inicie una nueva investigación antidumping mientras no haya transcurrido al menos un año desde la terminación de una medida antidumping

⁹⁴ TN/RL/W/47.

⁹⁵ TN/RL/GEN/27.

⁹⁶ TN/RL/W/66.

⁹⁷ TN/RL/W/47.

anterior aplicada al mismo producto -a menos que se den circunstancias excepcionales que justifiquen la iniciación en un plazo más breve (que en cualquier caso no será inferior a seis meses).

En el mismo sentido, la India propone que no se permita que una autoridad investigadora inicie una investigación antidumping si en los 365 días anteriores a la presentación de la solicitud de iniciación de ésta se ha realizado una investigación del mismo producto (o de una categoría general de otro producto que englobe el producto que se examina) de ese mismo Miembro que haya concluido con una determinación negativa⁹⁸.

Asimismo, China propone que se prohíba iniciar nuevas investigaciones contra productos de países en desarrollo Miembros en dos casos: el primero cuando se produzca la investigación en los 365 días siguientes a la expiración del plazo de 5 años desde la imposición de derechos sobre el producto en cuestión (véase *infra* la cuestión de la cláusula de extinción); el segundo, cuando se haya realizado una investigación sobre el mismo producto del mismo Miembro, concluida con una constatación negativa, también en los 365 días anteriores a la presentación de la solicitud⁹⁹.

Reducción a cero

La reducción a cero es un método de cálculo empleado para determinar la existencia de *dumping*. En la determinación de la existencia de *dumping* la "reducción a cero" consiste en incluir en el cálculo los márgenes positivos de *dumping*, excluyendo los negativos (es decir, éstos equivalen a cero). La reducción a cero facilita la determinación de la existencia de *dumping* o de márgenes más altos de *dumping*. De hecho, se ha achacado a este método la creación de márgenes de *dumping* a partir de la nada¹⁰⁰. Así pues, la reducción a cero deja a los países que están más expuestos a ser objeto de investigaciones antidumping en clara desventaja. Según algunos autores, eliminando la reducción a cero disminuirían los márgenes de *dumping* cerca de un 87%, lo que entrañaría importantes consecuencias para el desarrollo¹⁰¹. Atendiendo a ello, los Amigos solicitan que se prohíba expresamente la reducción a cero.

Hasta ahora, la jurisprudencia de la OMC ha rechazado la práctica de la reducción a cero, en situaciones concretas: en *CE - Ropa de cama*¹⁰², con respecto a la reducción a cero entre modelos y en *EE.UU. - Acero inoxidable*¹⁰³, con respecto a la reducción a cero del *dumping* negativo correspondiente a ciertos subperíodos, ambos en contexto de comparaciones entre promedios¹⁰⁴. Sin embargo, en sentido estricto, las determinaciones de los grupos especiales y del Órgano de Apelación sólo tienen efecto en el caso examinado, y la parte perdedora debe corregir los derechos específicos en cuestión, sin estar obligada a enmendar su normativa y práctica antidumping general. Además, hasta el momento, la jurisprudencia sólo ha tratado aspectos específicos de la reducción a cero. Todavía no se han abordado, por ejemplo, los cálculos basados en la comparación entre transacciones. Asimismo, hasta la fecha, los asuntos se referían a las investigaciones iniciales, dejando pendiente la cuestión de la reducción a cero en el contexto de los exámenes. Así pues, todavía quedan importantes lagunas.

⁹⁸ TN/RL/W/86.

⁹⁹ TN/RL/W/66.

¹⁰⁰ Dan Ikenson, *Zeroing In: Anti-Dumping's Flawed Methodology under Fire*, *Free Trade Bulletin* N° 1, 27 de abril de 2004.

¹⁰¹ Ikenson, 2004.

¹⁰² WT/DS141/...

¹⁰³ WT/DS179/...

¹⁰⁴ La cuestión de la reducción a cero también se planteó en *EE.UU. - Madera blanda*.

Por consiguiente, el grupo de Amigos espera obtener una respuesta negociada. Sugiere que el Acuerdo Antidumping excluya expresamente la reducción a cero¹⁰⁵. La India y China sostienen esa opinión. El debate teórico llega aún más lejos y sugiere no sólo excluir la reducción a cero sino también todos sus posibles derivados. Según un autor¹⁰⁶, hasta se podría prohibir cualquier práctica creativa alternativa de cálculo de los márgenes de *dumping*, si concede márgenes negativos inferiores a su pleno valor numérico¹⁰⁷. Entre otras cosas, una solución negociada en este sentido aumentaría la claridad y previsibilidad jurídicas. Además, evitaría tener que determinar la legalidad de prácticas distintas de la reducción a cero en sentido estricto recurriendo al mecanismo de solución de diferencias de la OMC caso por caso. Sin embargo, otros Miembros (por ejemplo, Australia), aducen que el Acuerdo no permite actualmente reducir a cero los márgenes negativos, y por consiguiente rechaza la aclaración de que se excluya expresamente este método.

Es importante señalar que, en el momento de la redacción, la cuestión de la reducción a cero también es objeto de dos procedimientos de solución de diferencias en la OMC. Los Estados Unidos son la parte demandada en ambos casos, y los demandantes son las Comunidades Europeas¹⁰⁸ y el Japón¹⁰⁹.

Determinación de la existencia de daño

Antes de imponer derechos antidumping, las autoridades investigadoras nacionales, deben hacer varias constataciones afirmativas. En primer lugar, deben constatar la existencia de *dumping* y *daño* (incluido el daño, la amenaza de daño o el retraso importante en la creación de una red de producción nacional) y, en segundo lugar, deben determinar *la existencia de una relación causal* entre las importaciones objeto de *dumping* y el daño a la rama de producción nacional. Así pues, las normas en materia de daño son fundamentales para equilibrar los intereses pertinentes en los casos antidumping. Si son demasiado laxas, las normas en materia de daño pueden generar un exceso de restricciones sobre el comercio (es una queja habitual acerca de las normas vigentes). Si son demasiado estrictas, pueden dificultar indebidamente la obtención de reparación¹¹⁰. Lo mismo se aplica a las normas de determinación de la relación causal.

Hace muy poco tiempo, los Amigos presentaron propuestas detalladas sobre lo que debería ser un marco general (y sus elementos concretos) para determinar la existencia de daño importante causado por las importaciones objeto de *dumping*¹¹¹.

Un concepto esencial de las normas relativas al daño es el de "no atribución". Es la prescripción de no atribuir el daño a las importaciones (objeto de *dumping*) cuando haya sido causado por factores distintos de éstas. Naturalmente, establecer las diversas causas de daño a la rama de producción nacional e identificar la parte de éste achacable al *dumping*¹¹² es una tarea complicada y a menudo conlleva un margen de discrecionalidad considerable¹¹³. En este

¹⁰⁵ TN/RL/GEN/8.

¹⁰⁶ Aluisio de Lima-Campos, *Nineteen Proposals to Curb Abuse in Anti-Dumping and Countervailing Duty Proceedings*, JWT 39 (2), págs. 239 a 280, y pág. 267.

¹⁰⁷ Un ejemplo sería interpretar el artículo 2 de manera que permitiera tener en cuenta sólo el 50% del margen negativo al calcular el antidumping. Técnicamente esto no sería una "reducción a cero".

¹⁰⁸ WT/DS294...

¹⁰⁹ WT/DS322...

¹¹⁰ Lewis E. Leibowitz, *WTO negotiations on rules: prospects for reform "from the centre"*, Advocacy Brief, International Trade Group, Hogan & Hartson LLP <http://www.hhlaw.com>, P.2.

¹¹¹ TN/RL/GEN/38.

¹¹² La jurisprudencia de la OMC requiere que las autoridades nacionales enumeren claramente todas las causas de daño a las ramas de producción nacionales del país importador. La lista de factores de daño que actualmente figura en el párrafo 4 del artículo 3 es el mínimo obligatorio y deben analizarse éstos y cualquier otro factor pertinente.

¹¹³ Aradhna Aggarwal, *Anti-Dumping Law and Practice: An Indian Perspective*, India Council for Research on International Economic Relations, abril, 2000, pág. 46.

contexto, la India sugiere detallar mejor y aclarar las disposiciones relativas al examen de los factores distintos del *dumping* que pueden causar daño a la rama de producción nacional. Además, en una segunda propuesta reciente, los Amigos abordan el daño importante y en particular la manera de analizar la relación causal. Afirman la necesidad de que "... la repercusión de las importaciones objeto de *dumping* en la rama de producción nacional se analice separadamente de la repercusión de los demás factores"¹¹⁴.

Otro concepto fundamental es la relación causal. Actualmente, el Acuerdo Antidumping requiere que se demuestre la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el daño. Sin embargo, no requiere que el *dumping* sea la causa *principal* del daño. Los Amigos proponen que las importaciones objeto de *dumping* "en sí mismas y por sí solas" estén causando el daño, por efecto del *dumping*¹¹⁵. También apuntan "... las autoridades deben analizar la relación causal centrándose en los efectos causantes de daño que las importaciones objeto de *dumping por sí solas* tienen en la rama de producción nacional" (resaltado en el original), y que las autoridades "... tienen que ofrecer una explicación razonada y adecuada del modo en que determinan si las importaciones objeto de *dumping* en sí mismas están causando un daño importante, así como de las pruebas que analizaron para llegar a esa conclusión".

Norma del derecho inferior

En aplicación de esta norma, las autoridades nacionales establecen un derecho inferior al margen de *dumping* si ese derecho basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional. Actualmente, el Acuerdo de la OMC permite, pero no exige, dicha práctica (párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping).

Si se hiciera obligatoria la norma del derecho inferior, quienes están sujetos a derechos antidumping se beneficiarían de derechos más bajos. Asimismo, se aduce que la norma del derecho inferior sería positiva porque permitiría equilibrar la cantidad de la asistencia a los productores nacionales con los beneficios a los consumidores del país importador.

En las negociaciones, los Amigos proponen que sea obligatoria la norma del derecho inferior¹¹⁶. La India respalda esta opinión¹¹⁷ al igual que las Comunidades Europeas. Aunque aplica el derecho inferior en su práctica antidumping, Australia se opone a la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior (a nivel internacional).

El Canadá y otros países (incluidos los Amigos) proponen que se estudien las metodologías adecuadas para calcular los "derechos inferiores". Los Amigos, por ejemplo, sugieren varias opciones, como el método de subvaloración de precios, el método del costo más beneficio representativo, o el método del precio de las importaciones que no son objeto de *dumping*¹¹⁸. La India sostiene que el derecho inferior obligatorio no debe ser superior al *margen de dumping* o el *margen de daño*, si éste es inferior, y propone a continuación un marco para la determinación del *margen de daño*¹¹⁹.

Anteriormente hubo varias propuestas en el sentido de que la utilización de la norma del "derecho inferior" debía ser obligatoria en la investigación sobre el *dumping* de importaciones procedentes de un país en desarrollo (Brasil)¹²⁰. Del mismo modo, China había propuesto que la

¹¹⁴ TN/RL/GEN/38. Esta propuesta se basa en una comunicación anterior relativa a la existencia de daño que figura en el documento TN/RL/GEN/28.

¹¹⁵ TN/RL/GEN/38.

¹¹⁶ TN/RL/GEN/1, véase también TN/RL/W/119.

¹¹⁷ TN/RL/GEN/32, véase también TN/RL/W/170.

¹¹⁸ TN/RL/W/119.

¹¹⁹ TN/RL/W/170.

¹²⁰ TN/RL/W/7.

norma del derecho inferior debía ser obligatoria en aplicación de las medidas antidumping por países desarrollados Miembros a las importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros¹²¹. Así pues, la cuestión adicional que se plantea es si la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior (cuando se aplica únicamente en beneficio de países en desarrollo) podría constituir un instrumento de trato especial y diferenciado, o si su aplicación debería ser general. Sin embargo, varios Miembros, aunque en líneas generales apoyan la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior, no están de acuerdo con su aplicación exclusiva a las exportaciones de los países en desarrollo. En parte, esto puede deberse al hecho de que actualmente los países en desarrollo tienden a ser *tanto* exportadores *como* usuarios del instrumento antidumping.

Cláusula de interés público

A la vez que protegen a la rama de producción nacional pertinente, los derechos antidumping pueden tener efectos considerables en otras partes de la economía del país, en particular en los usuarios del producto en cuestión. Así pues, muchos países, al estudiar la imposición de derechos, tienen en cuenta las repercusiones más generales que pueden tener en la economía. Las Comunidades Europeas y el Canadá son ejemplos típicos.

Las Comunidades Europeas aducen que ese "criterio del interés público" debe incluirse en el Acuerdo Antidumping, lo que contribuiría a reforzar el equilibrio de intereses¹²². Los Amigos presentaron recientemente una propuesta general sobre el interés público, en la que se señalaban cuatro elementos principales de un posible marco: el interés público; los factores mínimos que han de tomarse en consideración; el derecho del público interesado a presentar información; y la transparencia¹²³. Sin embargo, los Miembros no están de acuerdo acerca del grado en que desearían ver reflejados los elementos del interés público. Por ejemplo, el Canadá sugiere que se refuercen las disposiciones para que se puedan tener más presentes las preocupaciones generales de carácter económico, comercial y de política de la competencia, y que se prevea un criterio del interés público¹²⁴, pero únicamente en circunstancias excepcionales. Australia por su parte considera que el Acuerdo de la OMC no debería obligar a los Miembros a considerar el interés público y que la decisión de hacerlo incumbe únicamente a la autoridad nacional.

Valor normal y precio de exportación, y su reconstrucción

El "valor normal" y el "precio de exportación" o sus alternativas comparables (quizás reconstruidas) son fundamentales para determinar la existencia de *dumping*. Cuanto mayor sea el precio normal y menor el precio de exportación más probable es que se determine que existe *dumping*. Actualmente, el Acuerdo de la OMC concede a las autoridades nacionales cierta flexibilidad, por ejemplo, al determinar si existe información acerca del valor normal y la manera de utilizar alternativas comparables, reconstruidas¹²⁵. Igualmente, hay cierta flexibilidad con respecto de los precios de exportación.

Algunos alegan que el recurso cada vez más frecuente a los valores normales reconstruidos como base del cálculo del valor normal tiende a ser demasiado artificial y discrecional¹²⁶ y

¹²¹ TN/RL/W/66.

¹²² Véase también TN/RL/W/13.

¹²³ TN/RL/W/174/Rev.1.

¹²⁴ Una primera contribución del Canadá a este respecto figura en TN/RL/W/1; véase también TN/RL/W/47.

¹²⁵ Es interesante observar que en los Estados Unidos el 30% de los casos de *dumping* se evaluaron durante 1979 a 1986 a partir del valor reconstruido y de éstos, se concluyó que existía *dumping* en 89% de los casos (Clarida pág. 135). Asimismo, parece que el uso del valor reconstruido se ha generalizado en las investigaciones de *dumping* aun cuando se supone que se utiliza como último recurso (Young/Wainio, pág. 10).

¹²⁶ Horlick, Garay and Edwin Vermulst, *The 10 Major Problems With the Anti-Dumping Instrument: An Attempt at Synthesis*, JWT 39 1).

además puede dar lugar a un aumento de las determinaciones de existencia de *dumping*. En las negociaciones en curso, algunos Miembros de la OMC pretenden reducir esta flexibilidad y los posibles abusos y uso indebido resultantes. La idea es, entre otras cosas, promover la simetría entre las prácticas de los Miembros de la OMC y evitar que quede a su discreción la elección del método de cálculo que mayores márgenes de *dumping* arroje.

Con respecto al *valor normal*, la preocupación general es que el párrafo 2.2 del artículo 2 actualmente no ofrece indicación clara acerca de a) cuando se da una situación en que se debe recurrir al valor normal reconstruido (por ejemplo, cuando no existan o sean escasas las ventas en el curso de operaciones comerciales normales) y b) qué método debe aplicarse para calcular el valor reconstruido (por ejemplo, cuál es una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios).

Varios Miembros de la OMC proponen aclarar las normas en este contexto. China, por ejemplo, sugiere que se aclare y se refuerce el método para determinar el precio normal. La India también propone eliminar las ambigüedades en relación con la reconstrucción del costo, por ejemplo, el margen de beneficio que se debe incluir¹²⁷. En la misma tónica, la India propone que se aclaren los criterios aplicables al elegir entre varias opciones a efectos del cálculo del costo de producción (ello impediría que los Miembros utilizaran simplemente el método que resultara en el margen de *dumping* más alto).

También los Amigos proponen que se aclare la manera en que se debe reconstruir el valor normal. Más concretamente, ofrecen propuestas¹²⁸ sobre: lo que constituye una cantidad suficiente de ventas del producto similar en el mercado interno (por ejemplo, aclarando el criterio de cantidad suficiente y suprimiendo la cláusula relativa a la situación especial del mercado); la manera de abordar las ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales (por ejemplo, definiendo las ventas de producto similar y aclarando en qué consisten las ventas a precios inferiores a los costos); la manera de abordar las facultades discrecionales de las autoridades investigadoras para pedir datos a los demandados y utilizarlos (por ejemplo, aclarando cuál es el período de recopilación de datos y el período objeto de investigación y requiriendo que las autoridades acepten los datos presentados por el demandado de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados¹²⁹); y la manera de calcular el valor reconstruido (por ejemplo utilizando datos reales para determinar el valor reconstruido y metodologías alternativas, incluyendo las ventas a precios inferiores y los beneficios aplicados al calcular el valor reconstruido, y aclarando qué gastos administrativos y de carácter general no deben tenerse en cuenta al determinar el valor reconstruido).

Además de la comunicación general sobre el valor normal, los Amigos recientemente también presentaron una propuesta acerca de distintos problemas relativos a las "partes afiliadas"¹³⁰. (La cuestión de la afiliación juega un papel esencial en el cálculo de los valores normales y en la utilización de un precio de exportación reconstruido.) Entre otras cosas, los Amigos proponen aclarar qué es una "parte afiliada" y la manera de tratar las ventas a dichas partes afiliadas al determinar el valor normal. Los Amigos también tienen una propuesta conexas sobre los ajustes efectuados para corregir las diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios, de

¹²⁷ En este contexto, la India también propone que los "beneficios normales" incluidos no deben ser superiores a los beneficios normalmente realizados por los demás exportadores del mismo producto de la misma categoría general de productos.

¹²⁸ Todas las propuestas que figuran a continuación están recogidas en el documento TN/RL/GEN/9.

¹²⁹ En inglés, "GAAP".

¹³⁰ TN/RL/GEN/19.

manera que las autoridades puedan hacer una comparación equitativa entre el precio de exportación/el precio de exportación reconstruido y el valor normal¹³¹.

Otros países no tienen tanto interés en limitar las facultades discrecionales de las autoridades nacionales para determinar el valor normal y el precio de exportación. Por ejemplo, Australia declara expresamente que se debe estudiar la facultad discrecional de las autoridades para utilizar los datos de los costos en la reconstrucción del costo total. Egipto y los Estados Unidos también consideran adecuadas las disposiciones actuales.

Márgenes de dumping de minimis y criterio de insignificancia

Los márgenes de *minimis* son un concepto que permite decidir si se continúa o se pone fin a un procedimiento (por ejemplo, al determinar si el procedimiento está o no justificado). Otros conceptos afines empleados en situaciones similares son el de *insignificancia* del volumen de las importaciones objeto de *dumping* (sean éstas reales o potenciales). Si las importaciones objeto de *dumping* son insignificantes o si el margen de *dumping* es inferior al *de minimis*, se debe poner fin a la investigación y no se deben aplicar derechos antidumping.

En cuanto a los márgenes de *dumping*, cuanto más alto sea el margen *de minimis*, menos probabilidades habrá de que prosiga la investigación antidumping. Así pues, un margen *de minimis* más alto aparentemente beneficiaría a los países que más frecuentemente son objeto de investigaciones antidumping. No obstante, algunos autores argumentan que, aun cuando se aumentaran los márgenes *de minimis* al 10%, ello no tendría efectos significativos en el número de medidas antidumping. De hecho, en las Comunidades Europeas, sólo en 10 de 113 casos de países concretos hay un margen inferior al 10%. En la mayoría de los casos, también en los Estados Unidos, los márgenes de *dumping* son superiores al 10%¹³². Por consiguiente, habría que aumentar considerablemente el margen *de minimis*.

Actualmente, en el párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping se definen los márgenes de *dumping de minimis* como los inferiores al 2% (expresado en porcentaje del precio de exportación). En las negociaciones, algunos países en desarrollo que hicieron propuestas sugieren aumentar el margen de *dumping de minimis*. Por ejemplo, la India propone que el margen actual del 2% del precio de exportación se aumente al 5% para las importaciones de los países en desarrollo, y que el margen de *dumping de minimis* propuesto del 5% se aplique no sólo a los casos nuevos sino a los que son objeto de examen. Asimismo, China propone que el margen de *dumping de minimis* vigente con arreglo al Acuerdo Antidumping (párrafo 8 del artículo 5) se aumente del 2% al 5% del precio de exportación para las importaciones procedentes de los países en desarrollo Miembros¹³³. Los Amigos proponen enmendar el párrafo 8 del artículo 5 para establecer un nuevo umbral por determinar¹³⁴ y para que las nuevas normas *de minimis* sean aplicables también a los exámenes¹³⁵.

En cuanto al criterio de *insignificancia*, el párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping establece que se pondrá fin a una investigación (y no se aplicarán derechos antidumping) si las importaciones objeto de *dumping* procedentes de un determinado país representan menos del 3% de las importaciones totales¹³⁶. Esta cláusula tiene por objeto excluir las fuentes de

¹³¹ TN/RL/GEN/24.

¹³² Aradhna Aggarwal, *Anti-Dumping Law and Practice: An Indian Perspective*, Indian Council for Research on International Economic Relations, abril de 2002.

¹³³ TN/RL/W/66.

¹³⁴ WT/RL/GEN/30/Rev.1.

¹³⁵ TN/RL/GEN/10.

¹³⁶ La llamada cláusula de acumulación establece que también se pondrá fin a la investigación si las importaciones objeto de *dumping* procedentes de todas las fuentes insignificantes en conjunto no exceden del 7% de las importaciones totales.

importaciones que sean demasiado pequeñas para tener efectos desfavorables significativos en la rama de producción del país importador. No obstante, la disposición actual (centrada en la proporción de las importaciones totales y no en la proporción del mercado interno) no sirve para medir los efectos de las importaciones en la rama de producción nacional. Además, la disposición vigente permite la acumulación de las importaciones insignificantes y no ofrece orientación acerca del plazo para evaluar la insignificancia. A la luz de lo anterior, los Amigos sugieren modificar la base de determinación de la *insignificancia* (para centrarse en la proporción del consumo interno total del producto similar en el país importador) y establecer el período para la determinación de la *insignificancia*¹³⁷. Turquía también presentó una propuesta en este sentido¹³⁸: sugirió, en primer lugar, establecer un nuevo umbral sobre la base de la participación en el mercado de las importaciones objeto de *dumping* (manteniendo el criterio actual basado en la proporción de importaciones objeto de *dumping* en las importaciones totales del país importador); en segundo lugar, elevar el umbral actual del 3% (a un porcentaje mayor por determinar) y, en tercer lugar, suprimir la cláusula de acumulación. La India propone también aumentar el umbral de *insignificancia* al 5% para las importaciones procedentes de países en desarrollo y suprimir la cláusula de acumulación¹³⁹. Según China, el volumen *insignificante* de las importaciones objeto de *dumping* previsto en el párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping debería incrementarse del 3 al 5% en el caso de las importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros¹⁴⁰.

Además, se podría considerar la posibilidad de establecer umbrales diferenciados para los *márgenes de dumping de minimis* y el *criterio de insignificancia* para los países en desarrollo, posiblemente como instrumento de trato especial y diferenciado. De hecho, los Amigos, en su última propuesta, sugieren que, al decidir el umbral *de minimis* adecuado, se tenga especialmente en cuenta las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo, en especial los PMA¹⁴¹.

Cláusula de extinción

Es evidente que la imposición de derechos antidumping puede causar daños considerables a los productores afectados. De hecho, una vez impuestos, los derechos antidumping suelen perdurar: en numerosos casos, las medidas se "mantienen" después de realizar exámenes "por extinción", pese a que en el Acuerdo Antidumping se prevé la revocación de las medidas en un plazo de cinco años. Esto puede resultar especialmente problemático, teniendo presente que con el tiempo la situación que había requerido la imposición de derechos en un principio puede haber desaparecido (o haber cambiado). Así pues, se argumentó que era necesario establecer ciertos límites del plazo en el que era posible percibir derechos antidumping¹⁴².

En la misma tónica, el grupo de los Amigos propone que se mantengan en vigor las medidas antidumping únicamente en la medida y durante el tiempo necesario para contrarrestar el *dumping* que causa daño; y que deben ser suprimidas, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha en que hayan sido ordenadas. Del mismo modo, China propone que las medidas antidumping adoptadas por países desarrollados Miembros contra exportaciones procedentes de países en desarrollo Miembros deben cesar automáticamente transcurridos cinco

¹³⁷ TN/RL/GEN/31/Rev.1.

¹³⁸ TN/RL/GEN/33.

¹³⁹ Insertar la misma referencia que antes.

¹⁴⁰ TN/RL/W/66.

¹⁴¹ TN/RL/GEN/30/Rev.1.

¹⁴² Obsérvese que en la actualidad el párrafo 3 del artículo 11 del Acuerdo Antidumping prevé el llamado examen por causa de extinción. En consecuencia, cualquier derecho antidumping definitivo debe quedar suprimido, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición, salvo que, entre otras cosas, las autoridades, en un examen iniciado antes de esa fecha, determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del daño y del *dumping*. El derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen.

años, y que en los exámenes, incluido el examen previsto en el párrafo 3 del artículo 11, deberían aplicarse los mismos procedimientos y metodologías utilizados en la investigación inicial¹⁴³.

El Canadá propone que la excepción que permite prolongar los derechos más de cinco años debe estar definida de manera expresa y precisa¹⁴⁴. Australia sugiere que se conceda un período de gracia de un año (o seis meses) a los Miembros que sigan imponiendo derechos después de transcurrido el plazo de cinco años y que se emplee este tiempo para recopilar la información del caso.

Es interesante observar que los Amigos han aportado recientemente una comunicación que detalla las normas relativas a los diversos exámenes de los derechos antidumping (aunque no se refiere expresamente al examen previsto en el párrafo 3 del artículo 11)¹⁴⁵, y que, según la contribución de China, se podría prever un componente de trato especial y diferenciado en el contexto de los exámenes por extinción¹⁴⁶. Por último, hay que tener presente que la disposición relativa al examen por extinción que figura en el párrafo 3 del artículo 11, también ha sido objeto de un procedimiento de solución de diferencias en la OMC, y que los grupos especiales y el Órgano de Apelación se pronunciaron contra ciertos aspectos, aunque limitados, de algunos elementos de las alegaciones de Estados Unidos como parte acusada en relación con el examen por extinción¹⁴⁷.

Trato especial y diferenciado

Al igual que muchos otros acuerdos de la OMC, el Acuerdo Antidumping también contiene disposiciones relativas al trato especial y diferenciado, por ejemplo, el artículo 15 que prevé que se tenga particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros (por ejemplo, explorando las posibilidades de hacer uso de soluciones constructivas).

Sin embargo, preocupa en general que las disposiciones en materia de trato especial y diferenciado carezcan de especificidad y que no sean suficientemente operativas. Varios Miembros han argumentado que los países en desarrollo no han recibido el trato especificado en el Acuerdo Antidumping. De hecho, el grupo especial de *EE.UU. - Planchas de acero*, en relación con el artículo 15, dictaminó que "... no puede esperarse que los Miembros cumplan una obligación cuyos parámetros no están en absoluto definidos"¹⁴⁸. De conformidad con el Mandato de Doha, los Miembros convinieron en que examinarían las disposiciones sobre trato especial y diferenciado con miras a reforzarlas y hacerlas más precisas, eficaces y operativas (párr. 44). Ello se aplica también a las disposiciones pertinentes del Acuerdo Antidumping.

Posteriormente, algunos países en desarrollo se refirieron a la Declaración Ministerial de Doha y propusieron que en las negociaciones antidumping se debía reconocer el trato especial y diferenciado como aspecto importante de las negociaciones antidumping. En este contexto, China, por ejemplo, formuló una serie de sugerencias de normas para la aplicación a las

¹⁴³ TN/RL/W/66.

¹⁴⁴ De hecho, el Canadá sugiere establecer una lista indicativa de factores que las autoridades deben tener en cuenta al determinar si la expiración del derecho probablemente daría lugar a la continuación o la repetición del *dumping* y el daño. TN/RL/W/47.

¹⁴⁵ TN/RL/GEN/10. Por ejemplo, proponen que las mismas normas aplicables a la investigación original se apliquen también a los exámenes y se refieren específicamente a los exámenes previstos en el párrafo 3 del artículo 9 (fijación del derecho antidumping), el párrafo 5 del artículo 9 (exámenes de nuevos exportadores) y el párrafo 2 del artículo 11 (exámenes por revocación).

¹⁴⁶ TN/RL/W/66, párr. 2.4.

¹⁴⁷ Véase *EE.UU. - Exámenes por extinción, artículos tubulares para campos petrolíferos*, WT/DS268/AB/R y *EE.UU. - Examen por extinción-productos de acero resistentes a la corrosión*, WT/DS244/AB/R.

¹⁴⁸ WT/DS206/R, párr. 7.110.

exportaciones de los países en desarrollo, a saber, la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior (en el caso de importaciones de países en desarrollo Miembros), un aumento del umbral del criterio de *insignificancia* y de los márgenes *de minimis* (cuando se apliquen a importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros), el deber de aceptar el compromiso en materia de precios propuesto por el exportador correspondiente (es decir, los países desarrollados Miembros, al aplicar medidas antidumping a las importaciones procedentes de países en desarrollo Miembros, deben aceptar la propuesta de un compromiso en materia de precios de los exportadores correspondientes siempre que neutralice el margen de *dumping* constatado), y la extinción automática de las medidas antidumping (también cuando se apliquen a las exportaciones de países en desarrollo)¹⁴⁹.

Del mismo modo, el Brasil ha formulado propuestas en el contexto del trato especial y diferenciado. Por ejemplo, sugirió la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior (cuando se aplique a las exportaciones de países en desarrollo) y la revisión de ciertas disposiciones del Acuerdo Antidumping, como: i) los criterios, metodología y procedimientos de los exámenes especificados en el Acuerdo; ii) la definición del producto que da lugar a la investigación; iii) la determinación del margen de *dumping*; y iv) la imposición y la percepción de derechos y la supresión de las cláusulas sobre acumulación, también específicamente en relación con las exportaciones procedentes de países en desarrollo.

Por último, la India también formuló propuestas concretas sobre el trato especial y diferenciado, referidas a: el aumento de los márgenes de *dumping de minimis* (también en los casos objeto de examen y de devolución), el incremento del volumen correspondiente al umbral de las importaciones objeto de *dumping* consideradas "insignificantes", la supresión de la cláusula de acumulación y la imposición con carácter obligatorio de la norma del derecho inferior¹⁵⁰.

Sin embargo, últimamente el trato especial y diferenciado no ha sido objeto de atención específica en las negociaciones. Una esfera en la que sí se planteó la cuestión es la propuesta reciente de los Amigos de que, al decidir el nivel adecuado del umbral *de minimis*, se deberían tener particularmente en consideración las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo, en particular los PMA¹⁵¹.

Aunque el trato especial y diferenciado no ha desaparecido necesariamente del programa, está claro que en estos momentos tiene una importancia más limitada. Esto lleva a preguntarse por qué se ha reducido en cierta manera el grado de ambición (también en comparación con tiempos anteriores). Sin embargo, las disposiciones relativas al trato especial y diferenciado que figuran en el Acuerdo Antidumping últimamente han recibido menos atención que al comienzo de las negociaciones sobre las normas. Se podría alegar que la creciente desaparición de las líneas de demarcación entre las posiciones del Norte y el Sur (por ejemplo, la mayor utilización de medidas antidumping por parte de los países en desarrollo) podía ser una razón de esta tendencia. De hecho, hoy día, los países en desarrollo no sólo son objeto de medidas antidumping impuestas por el Norte sino que también las imponen contra las exportaciones de sus países en desarrollo homólogos. Por consiguiente, para que el trato especial y diferenciado tuviera sentido en este contexto, posiblemente no debería limitarse a las situaciones relativas a las exportaciones de los países en desarrollo sino que se debería aplicar a las situaciones en que intervienen las autoridades investigadoras de países desarrollados. Otros podrían aducir que esta

¹⁴⁹ TN/RL/W/66.

¹⁵⁰ TN/RL/W/4.

¹⁵¹ TN/RL/GEN/30/Rev.1.

menor atención al trato especial y diferenciado se debe al estancamiento general de las cuestiones de trato especial y diferenciado en el Programa de Trabajo de Doha. En cualquier caso, para reanimar la cuestión del trato especial y diferenciado en el marco de las negociaciones antidumping habría que evaluar cuidadosamente la utilización por parte de los países en desarrollo de los derechos antidumping, su exposición a éstos y sus prioridades específicas en materia de negociación.

CAPÍTULO II

MÉTODOS DE CÁLCULO DEL MARGEN DE *DUMPING* Y DE DAÑO

El objetivo del capítulo II de este módulo es ampliar los conocimientos, entre los gobiernos y las empresas privadas de los países en desarrollo, de los aspectos prácticos de la legislación antidumping y los cálculos correspondientes. En primer lugar se presentan sugerencias para los países en desarrollo que están considerando la posibilidad de adoptar una legislación antidumping y luego se describen paso a paso los cálculos del margen de *dumping* y de daño. Esta descripción se acompaña de una serie de ejemplos de cálculo.

A. ASPECTOS PRÁCTICOS

II.1. Sugerencias para los países en desarrollo que están considerando la adopción de legislación antidumping

Es relativamente fácil adoptar una ley antidumping. Sin embargo, es muy difícil utilizarla de una manera compatible con las normas de la OMC. Esto se debe a que el antidumping, con el transcurrir del tiempo, se ha convertido en un instrumento de comercio sofisticado y jurídicamente complejo. La legislación y la práctica antidumping se basan, al menos en el caso de los Miembros de la OMC, en el Acuerdo Antidumping de la OMC, del que se derivan muchas obligaciones para los países que desean adoptar medidas antidumping. La imposición indiscriminada de derechos antidumping puede conducir rápidamente a impugnaciones en el marco de la OMC.

En general, los países en desarrollo se encuentran ante tres problemas principales al aplicar leyes antidumping:

- La falta de conocimientos especializados;
- La falta de recursos financieros; y
- La falta de recursos humanos.

Aunque se trata de problemas de corto a mediano plazo que se resolverán a la larga, vale la pena estudiar en qué medida se los puede minimizar. Esto se puede hacer aplicando un régimen antidumping que sea sencillo, por lo menos en la etapa inicial de "aprendizaje" a corto y mediano plazo. Sin embargo, el régimen debe ser compatible con el Acuerdo Antidumping.

Aunque no sugerimos que todos adopten leyes antidumping, examinaremos a continuación algunas cuestiones de procedimiento y sustantivas y presentaremos algunas recomendaciones para los países en desarrollo que desean incorporar en su ordenamiento jurídico normas antidumping compatibles con el marco jurídico de la OMC.

II.1.1. Cuestiones de procedimiento

¿Es recomendable la separación institucional de la determinación de la existencia de dumping y de la de daño?

El Acuerdo Antidumping no contiene ninguna disposición sobre este tema. En la práctica, la mayor parte de los usuarios tradicionales separan la determinación de la existencia de *dumping* de la de daño. En algunos casos esas determinaciones incluso son realizadas por organismos distintos. A pesar de ello, parece ser preferible que los países en desarrollo tengan un solo organismo gubernamental para determinar tanto la existencia de *dumping* como de daño, pues es poco probable que al principio se presenten muchos casos y porque el personal quedará mejor capacitado si participa en un procedimiento administrativo desde el principio hasta el final.

Una pregunta que los países en desarrollo plantean con frecuencia es la de cuál ministerio debería encargarse de este asunto. Habida cuenta de su función principal y de su afán de eficacia, lo más lógico sería que una dependencia aparte del Ministerio de Comercio Internacional e Industria o su equivalente se encargara de las investigaciones antidumping. Además, ese Ministerio se mantendrá en contacto con las ramas de producción nacional y por lo tanto conocerá mejor los problemas que enfrentan los productores nacionales a causa de la competencia de las importaciones. En cambio, la recaudación de derechos antidumping probablemente debería estar a cargo del Ministerio de Finanzas, porque existen similitudes entre la recaudación de derechos de aduana y la de derechos antidumping.

En cuanto a la administración de la legislación antidumping día a día, sería conveniente establecer un departamento expresamente dedicado a ello en el Ministerio de Comercio Internacional e Industria. Las principales disciplinas del personal del departamento encargado del antidumping serían entre otras el derecho, la economía y la contabilidad. También sería conveniente que dicha oficina estuviera estructurada como una entidad técnica independiente en la realización de investigaciones. Sin embargo, la decisión final sobre la imposición de derechos probablemente deba adoptarse a nivel político.

Al realizar investigaciones antidumping, las autoridades competentes de los países en desarrollo podrían solicitar, al principio, la asistencia de expertos externos independientes. De hecho, incluso los usuarios avanzados del instrumento antidumping, como los Estados Unidos, han recurrido a veces a los servicios de contadores externos. Esta asistencia puede resultar útil para la elaboración del cuestionario, durante la verificación de las respuestas, etc.

En el artículo 13 del Acuerdo Antidumping se dispone que cada Miembro de la OMC en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas antidumping mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados a la pronta revisión de las medidas administrativas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de las determinaciones. Dichos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades administrativas.

Como las determinaciones antidumping son sumamente técnicas, podría ser conveniente que los países en desarrollo establecieran un tribunal especial para el examen de las determinaciones administrativas en esta esfera, como lo han hecho los Estados Unidos. Sin embargo, como hay ciertos vínculos entre las leyes antidumping y las leyes aduaneras, en particular la valoración aduanera y las normas de origen, los países en desarrollo que ya tengan un tribunal que conoce de los recursos contra las decisiones aduaneras podrían considerar la posibilidad de extender el ámbito de competencia de tal tribunal a los procedimientos administrativos antidumping.

Legitimación de la rama de producción nacional

En el párrafo 4 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping se dispone que antes de iniciar una investigación, el país importador deberá determinar primero si existe un grado suficiente de apoyo a la solicitud entre los productores nacionales del producto similar. La determinación de la legitimación debe hacerse antes de que se inicie el procedimiento. Una infracción a este requisito no puede enmendarse en forma retroactiva durante el procedimiento.

Con arreglo al párrafo 4 del artículo 5, la autoridad encargada de las investigaciones debe comprobar que se cumplen simultáneamente las dos condiciones siguientes antes de iniciar una investigación:

- La producción conjunta de los productores que apoyan la solicitud representa más del 50% de la producción total de la rama de producción nacional, y
- Los productores que apoyan expresamente la solicitud representan por lo menos el 25% de la producción nacional total.

Estas dos condiciones se pueden ilustrar con el siguiente ejemplo. Supongamos que la producción nacional total de determinado producto es de 1.000 Tm; para cumplir con la segunda condición, los productores que apoyan expresamente la solicitud deben entonces producir 250 Tm. Supongamos además que los productores nacionales que apoyan la solicitud o se oponen a ella representan 800 Tm. En este caso, los productores nacionales que apoyan la solicitud deben entonces producir 400 Tm para cumplir con la primera condición.

En algunas circunstancias, el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping permite la exclusión de ciertos productores nacionales del producto en cuestión de la definición de "rama de producción nacional". Esto puede ocurrir en los casos en que el productor nacional está relacionado con un exportador o importador del producto que supuestamente ha sido objeto de *dumping* o importa el producto mismo. Podría decirse que los simples "ensambladores" del producto no se consideran "productores".

Plazos

Los usuarios tradicionales del instrumento antidumping han adoptado un sistema de plazos muy estrictos que, por la complejidad de las investigaciones, muchas veces no se respetan. Además, estos plazos crean considerable presión en las autoridades administrativas encargadas de llevar a cabo las investigaciones.

Es recomendable que los países en desarrollo adopten tales plazos sólo cuando éstos se deriven de las disposiciones del Acuerdo Antidumping. Este es el caso, por ejemplo, del plazo de 18 meses para la realización de investigaciones que figura en el párrafo 10 del artículo 5.

Período de investigación

El período de investigación es el período utilizado para determinar los márgenes de *dumping* (y los márgenes de daño, cuando así lo exigen las leyes relativas a la aplicación).

El Acuerdo Antidumping no contiene ninguna disposición sobre la determinación del período de investigación. En las CE, el período de investigación es el lapso de un año que precede al inicio oficial del procedimiento. En los Estados Unidos, el período de investigación normalmente abarca seis meses. Cuanto más largo es el período de investigación, más trabajoso resulta para las partes interesadas responder al cuestionario y para la autoridad investigadora verificarlo. En

resumen, parece recomendable que los países en desarrollo adopten un período de investigación corto, por ejemplo seis meses.

Formato del cuestionario

Los cuestionarios son listas de preguntas dirigidas a las principales partes interesadas, es decir los productores o exportadores extranjeros; los importadores, vinculados con los primeros o no, y los productores nacionales. Las respuestas a los cuestionarios, una vez verificadas, constituyen la base de los cálculos de *dumping* y del daño.

El Acuerdo Antidumping no contiene normas relativas al formato de los cuestionarios utilizados para realizar la investigación. En los países que son usuarios tradicionales del acuerdo, los cuestionarios se han hecho cada vez más complicados con el pasar del tiempo y muchas veces solicitan información que sólo guarda una relación tangencial con los cálculos reales, si acaso. A pesar de esta tendencia, son preferibles los cuestionarios claros y simples, tanto para los países importadores como para los exportadores.

La información que se debe solicitar en los cuestionarios depende de la parte a la que estén destinados. En el caso de productores y exportadores extranjeros, por lo general los cuestionarios solicitan información general sobre la compañía exportadora, datos sobre la producción, la utilización de la capacidad, el empleo, las inversiones, las existencias, información sobre la cantidad y el valor de las ventas del producto en cuestión en el mercado interno y en el de exportación. En las CE, los cuestionarios solicitan también información sobre el costo de producción del producto. En cambio, en los Estados Unidos, generalmente no se piden datos relativos al costo de producción, salvo si la empresa solicitante alega que se han realizado ventas a un precio inferior al costo de producción. Este planteamiento parece más eficaz y por lo tanto puede servir de ejemplo para los países en desarrollo.

Muestreo, verificaciones y divulgación de información

Si hay muchos exportadores, importadores o usuarios dispuestos a cooperar con una investigación antidumping, los países en desarrollo tienen la posibilidad de recurrir al muestreo, enviando cuestionarios a un número limitado de compañías en las que se harán las correspondientes verificaciones. No obstante, deben respetarse las disposiciones estrictas del párrafo 10 del artículo 6 y el párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping.

Las verificaciones consisten en visitas de administradores del país importador a las partes interesadas para comprobar la veracidad de las respuestas consignadas en los cuestionarios presentados por ellos. Las verificaciones realizadas por la Comisión Europea, que tienden a consistir sobre todo en verificaciones aleatorias y comprobaciones cruzadas, toman mucho menos tiempo (dos a tres días por empresa, en general) que las verificaciones de los funcionarios del Departamento del Comercio de los Estados Unidos que se encargan de esos asuntos.

En casos en que la respuesta presentada por el productor o exportador extranjero parece indicar la existencia de elevados márgenes de *dumping*, es aconsejable que las autoridades investigadoras no realicen las verificaciones y eviten así gastos inútiles. De no ser así, la autoridad investigadora puede realizar verificaciones abreviadas, como hacen las CE.

En cuanto a la divulgación de información, algunas jurisdicciones tienen un sistema por el cual la información confidencial presentada por una de las partes interesadas puede ser vista por los abogados de otras partes interesadas con arreglo a una providencia precautoria administrativa (Estados Unidos, Canadá). En otras jurisdicciones, se pide simplemente a las partes interesadas que presenten un resumen no confidencial de cada documento confidencial. Aunque desde un

punto de vista sistémico el régimen de divulgación de información de los Estados Unidos es más completo, la práctica de las CE de no poner a disposición del público los documentos confidenciales parece preferible para los países en desarrollo porque es más fácil de administrar.

Tipos de derechos o compromisos de precios

Una vez establecidos la existencia de *dumping* y el consiguiente daño, se pueden imponer derechos antidumping. Existen diferentes tipos de derechos: *ad valorem*, específicos (de monto fijo), o variables.

Los derechos *ad valorem* normalmente se expresan como porcentaje del precio de exportación c.i.f. Para imponer efectivamente esos derechos, es frecuente que se tenga primero que calcular el precio de exportación c.i.f. en base a las reglas de valoración aduanera. Los exportadores pueden eludir fácilmente estos derechos disminuyendo su precio de exportación c.i.f. Por lo tanto, este tipo de derecho requiere normas antiabsorción que garanticen su eficacia. Por este motivo, los derechos *ad valorem* pueden no ser convenientes para los países en desarrollo.

Los derechos específicos y los variables son más convenientes cuando el efecto que se busca es la estabilización de los niveles de precios nacionales. Los derechos específicos suponen la imposición de un monto fijo por unidad, por ejemplo 5 dólares de los EE.UU. por tonelada métrica. Este tipo de derecho es muy fácil de administrar pero puede no ser apropiado para ciertos productos.

Los derechos variables generalmente se expresan como la diferencia entre el precio de exportación c.i.f. y el precio mínimo. Son pagaderos mientras éste sea superior al primero.

En resumen, los derechos específicos y los variables son más fáciles de administrar que los derechos *ad valorem*. Además, son más apropiados para la estabilización de los niveles de precios nacionales que los derechos *ad valorem*. Sin embargo, si el país importador busca incrementar sus ingresos fiscales, los derechos *ad valorem* o específicos pueden resultar más convenientes.

Como alternativa a la imposición de derechos antidumping, los países en desarrollo pueden considerar la posibilidad de exigir compromisos en materia de precios mínimos. Sin embargo, debe tenerse presente que algunas veces se precisan más recursos para hacer respetar los compromisos de precio mínimo, pues requieren cierto grado de supervisión.

Aplicación y suspensión de derechos

Otra cuestión que se plantean con frecuencia los países en desarrollo es si los derechos se deben aplicar de forma prospectiva o retroactiva.

En las CE, los derechos antidumping tienen carácter prospectivo y, en principio, tienen una duración de cinco años. Las partes interesadas pueden solicitar un reexamen intermedio si ha transcurrido por lo menos un año desde la fecha de la imposición de los derechos antidumping definitivos. En cambio, en los Estados Unidos la orden de imposición de derechos antidumping sólo contiene una estimación de la cantidad que deberá pagarse por ese concepto. El monto real de los derechos pagaderos se fija luego en el curso de los reexámenes anuales posteriores. El sistema de las CE de recaudación prospectiva de derechos parece más conveniente, pues es más simple y las solicitudes de reexámenes y reembolsos, cuya tramitación es engorrosa, no son muy frecuentes.

Los países en desarrollo podrían considerar la posibilidad de incorporar una disposición relativa a la suspensión temporal en sus leyes antidumping. Esto les permitiría suspender temporalmente

los derechos antidumping sobre determinados productos en los casos en que la oferta de éstos sea insuficiente.

Por último, se recuerda a los países en desarrollo que existe la posibilidad de establecer un derecho antidumping residual aplicable a los exportadores que no hayan cooperado con la investigación. Este derecho podría fijarse en el nivel del margen de *dumping* más alto de cualquiera de los exportadores que sí haya cooperado. Esto refleja el punto de vista, por ejemplo de las CE, de que se debe alentar a los exportadores a cooperar, y no recompensarlos cuando no cooperan.

Obligaciones relativas a la motivación

El párrafo 2 del artículo 12 del Acuerdo Antidumping dispone que en el aviso publicado figuren con suficiente detalle las constataciones y conclusiones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes. Esta disposición parece destinada a evitar que las autoridades del país importador aleguen que consideraban que ciertas cuestiones de hecho o de derecho carecían de importancia y que por lo tanto no las habían mencionado en las constataciones publicadas.

El párrafo 2 del artículo 12 del Acuerdo Antidumping hace que sea más fácil para los países exportadores impugnar las medidas antidumping adoptadas por un país importador en caso de que no se expliquen los motivos de la imposición de derecho o que las razones aducidas sean insuficientes. Esta obligación representa una carga más pesada para los países en desarrollo, que se ven perjudicados no sólo por su condición de usuarios nuevos sino también por el hecho de que los negocios se hacen a veces de manera menos legalista.

II.1.2. Dumping

Los usuarios tradicionales han ido introduciendo varios sesgos en sus metodologías de cálculo de los márgenes de *dumping*, con las cuales se obtienen márgenes de *dumping* más altos. Los razonamientos que sustentan esos sesgos son dudosos. Se ha constatado que algunos de ellos, como la práctica de reducción a cero entre modelos, contravienen a las normas de la OMC. El empleo de esas técnicas de cálculo sesgadas complica la determinación del margen de *dumping*. Por esos motivos, se recomienda a los países en desarrollo que no caigan en la trampa de imitar las leyes y/o la práctica de los usuarios tradicionales con respecto a estos asuntos.

II.1.3. Daño

Distinguir entre el daño y la relación causal

Con arreglo al Acuerdo Antidumping, la autoridad investigadora debe demostrar no sólo que la rama de producción nacional ha sufrido un daño sino que ese daño se debe a las importaciones que han sido objeto de *dumping*. Para cumplir con este requisito lo más conveniente es que las autoridades del país sigan un procedimiento de dos fases para establecer el daño y la relación causal. En otras palabras, primero debe establecerse si la rama de producción nacional ha sufrido un daño importante. Si así ha sido, debe determinarse luego si ese daño ha sido causado por las importaciones objeto de *dumping*.

Márgenes de daño

El párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping dispone que el derecho antidumping debe ser inferior al margen de *dumping* si ese derecho inferior basta para eliminar el daño. Pero esta disposición no es de cumplimiento obligatorio; los Estados Unidos y el Canadá, por ejemplo, no

calculan márgenes de daño. Estos países se basan en el margen de *dumping* para fijar la cuantía del derecho. Por el contrario, las CE han adoptado medidas acordes al deseo expresado en el párrafo 1 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping y normalmente calculan el margen de daño así como el margen de *dumping* para establecer derechos antidumping tomando como base el menor de los dos márgenes. Sin embargo, como el cálculo de márgenes de daño es complicado y técnico, para los países en desarrollo que deseen contar con un sistema simple puede ser más conveniente no aplicar la norma del derecho inferior. Si a pesar de todo desean hacerlo, pueden usar métodos más simples que los complicados métodos de cálculo de las CE.

El criterio de interés público

Además de las constataciones de *dumping* y daño, algunas jurisdicciones, como las CE, exigen que para establecer derechos antidumping se demuestre que éstos favorecerán los intereses de la rama de producción nacional. Tal exigencia no existe en la legislación antidumping de los Estados Unidos.

Ese criterio de interés del país importador parece útil para los países en desarrollo, porque constituye una válvula de seguridad en caso de que una medida antidumping, por el motivo que sea, resulte indeseable.

II.1.4. Elusión

A pesar de la falta de normas multilaterales contra la elusión, varias jurisdicciones, incluidos los Estados Unidos, las CE y algunos países latinoamericanos, han adoptado unilateralmente disposiciones contra la elusión. Sin embargo, es recomendable definir la elusión de manera rigurosa e imponer condiciones estrictas para la adopción de medidas contra la elusión cuando los países en desarrollo deseen hacerlo. A ese respecto, el "proyecto Dunkel", preparado durante las negociaciones de la Ronda Uruguay, puede servir de buen ejemplo. Disponía lo siguiente:

Medidas para evitar la elusión de derechos antidumping definitivos

X.1. Las autoridades podrán incluir en el ámbito de un derecho antidumping definitivo en vigor sobre un producto importado las piezas o componentes destinados a operaciones de montaje o terminación en el país importador, si se ha establecido que:

- i) El producto montado o terminado con esas piezas o componentes en el país importador es un producto similar al que está sujeto al derecho antidumping definitivo;*
- ii) El montaje o la terminación en el país importador del producto a que se hace referencia en el apartado i) supra son efectuados por una parte que está vinculada a un exportador o productor cuyas exportaciones del producto similar al país importador están sometidas al derecho antidumping definitivo a que se hace referencia en el apartado i) supra, o que actúa en nombre¹⁵² de ese exportador o productor;*
- iii) Las piezas o componentes se han obtenido en el país sometido al derecho antidumping del exportador o productor al que se aplica el*

¹⁵² [Nota al pie N° 2 en el original.] Por ejemplo, cuando existe un acuerdo contractual con el exportador o productor en cuestión (o con una parte vinculada con ese exportador o productor) que abarque la venta del producto montado en el país importador.

derecho antidumping definitivo, de proveedores en el país exportador que tradicionalmente han suministrado las piezas o componentes a dicho exportador o productor, o de una parte del país exportador que suministra piezas o componentes en nombre de dicho exportador o productor;

- iv) Las operaciones de montaje o terminación en el país importador han comenzado o han experimentado un incremento sustancial y las importaciones de las piezas o componentes destinadas a dichas operaciones han aumentado sustancialmente a partir de la iniciación de la investigación que dio lugar a la imposición del derecho antidumping definitivo;*
- v) El costo total¹⁵³ de las piezas o componentes a que se hace referencia en el apartado iii) supra no es inferior al 70% del costo total de todas las piezas o componentes utilizados en las operaciones de montaje o terminación del producto similar¹⁵⁴, con la salvedad de que en ningún caso quedarán comprendidas las piezas y componentes en el ámbito de aplicación de las medidas definitivas si el valor añadido por las operaciones de montaje o terminación es superior al 25% del costo en fábrica¹⁵⁵ del producto similar montado o terminado en el territorio del país importador;*
- vi) Hay pruebas de dumping, según se deduce de una comparación entre el precio del producto una vez montado o terminado en el país importador y el valor normal previamente establecido del producto similar cuanto fue sometido al derecho antidumping definitivo inicial; y*
- vii) Hay pruebas de que es necesaria la inclusión de esas piezas o componentes en el ámbito de aplicación del derecho antidumping definitivo para evitar o contrarrestar la continuación o la reincidencia del daño a la producción nacional de un producto similar al sujeto al derecho antidumping definitivo.*

X.2. Las autoridades únicamente podrán imponer medidas provisionales sobre las piezas o componentes importados para su utilización en operaciones de montaje o terminación cuando tengan la convicción de que existen pruebas suficientes de que se dan las condiciones establecidas en los apartados i) a vi). Los derechos provisionales no serán superiores al derecho antidumping definitivo en vigor. Las autoridades podrán percibir un derecho antidumping definitivo una vez que se cumplan plenamente todas las condiciones establecidas en el párrafo I. La cuantía del derecho antidumping definitivo no será superior a la cuantía en la que el valor normal del producto sometido al derecho

¹⁵³ [Nota al pie N° 1 en el original.] El costo de una pieza o componente es el precio de adquisición de esa pieza o componente en condiciones de plena competencia, o a falta de ese precio (por ejemplo en el caso de que las piezas o componentes sean fabricadas internamente por la parte que monta o termina el producto en el país importador), los costos totales en materiales, mano de obra y gastos generales en que se haya incurrido para fabricar la pieza o componente.

¹⁵⁴ [Nota al pie N° 2 en el original.] Es decir, las piezas o componentes comprados en el país importador, las partes o componentes a que se hace referencia en el apartado iii), otras piezas o componentes importados (con inclusión de las piezas y componentes importados de un tercer país) y las piezas y componentes fabricados internamente.

¹⁵⁵ [Nota al pie N° 3 en el original.] Es decir, el costo de los materiales y la mano de obra y los gastos generales de fabricación.

antidumping definitivo en vigor excede del precio comparable del producto similar montado o terminado en el país importador.

X.3. Las disposiciones de este Código relativas a los derechos de las partes interesadas y a los avisos públicos se aplicarán mutatis mutandis a las investigaciones realizadas de conformidad con el presente artículo. Las disposiciones en materia de devoluciones y exámenes se aplicarán a los derechos antidumping impuestos de conformidad con el presente artículo sobre piezas o componentes montados o terminados en el país importador.

Recordemos, sin embargo, que el proyecto Dunkel nunca fue adoptado, y que el Acuerdo Antidumping de la Ronda Uruguay que se aprobó finalmente no contiene disposiciones destinadas a evitar la elusión.

"Cuando resultó evidente que no se podría llegar a ningún acuerdo sobre las propuestas de los Estados Unidos para enmendar el documento Dunkel, las disposiciones contra la elusión y las disposiciones sobre el salto de países se eliminaron en su totalidad, a pedido de los Estados Unidos."¹⁵⁶

II.1.5. Normas de origen

Los derechos antidumping normalmente se imponen sobre mercancías que se originan en determinado país o se exportan desde él. La imposición de derechos antidumping en función del país de exportación se presta fácilmente a la elusión, por ejemplo mediante el transbordo. Por lo tanto, el establecimiento de derechos antidumping en función del país de origen, aunque es más complicado, puede a veces resultar más eficaz. Las normas utilizadas para determinar el origen son las normas de origen no preferenciales del país importador. Se aconseja vivamente a los países en desarrollo que deseen aplicar derechos antidumping en función del país de origen que adopten un conjunto de normas de origen no preferenciales para recaudar los derechos impuestos.

II.2. Cálculos de margen de *dumping*

La base internacional para calcular los márgenes de *dumping* es el artículo 2 del Acuerdo Antidumping de la OMC.

El cálculo de un margen de *dumping* consta esencialmente de cinco etapas:

- 1) La determinación del precio de exportación;
- 2) La determinación del valor normal;
- 3) La *determinación de los valores netos* de 1) y 2), para ponerlos en el mismo nivel;
- 4) La comparación de los valores netos del precio de exportación y del valor normal, cuyo resultado es la cuantía de *dumping*; y
- 5) El cálculo del margen de *dumping* propiamente dicho, como porcentaje del precio de exportación.

¹⁵⁶ Koulen, *The New Anti-Dumping Code through its Negotiating History*, at 191.

Estos cinco pasos separados se explicarán mediante el ejemplo adjunto a esta sección del documento. El mismo cálculo contiene cinco cuadros (para los cinco pasos), compuesto cada uno de varias partes. El cuadro 1 se titula "ventas de exportación" y consta de tres partes; el cuadro 2 es "ventas en el mercado interno" y también consta de tres partes; el cuadro 3 se titula "costo de producción" y tiene tres partes; el cuadro 4, titulado "operaciones comerciales normales", tiene dos partes; y por último, el cuadro 5, titulado "cálculo del *dumping*", consta de una sola parte. Hay una progresión lógica entre los cuadros (por ejemplo, el cuadro 3 se basa en los cálculos del cuadro 2) y las diferentes partes (I, II y III) de cada cuadro normalmente deben leerse juntas (una al lado de la otra). Se adjunta además a cada cuadro una explicación escrita de las abreviaturas y conceptos utilizados en los cálculos.

Es preciso hacer dos observaciones. En primer lugar, el ejemplo de cálculo se basa en las ventas de un solo modelo (o tipo) tanto en el mercado interno como en el de exportación. Si dos o más modelos (o tipos) del producto similar se vendieran en el mercado de exportación, se deberían efectuar cálculos distintos para cada tipo. El margen de *dumping* del que es objeto el producto similar se obtendrá dividiendo la cuantía total de *dumping* correspondiente a los diferentes tipos exportados por el valor c.i.f. total. En segundo lugar, el ejemplo de cálculo se basa en ventas entre partes no vinculadas. Si las ventas se realizaran entre partes vinculadas en el mercado interno o de exportación, las autoridades investigadoras considerarían en general que los precios cobrados a la parte vinculada no son fiables. En tal situación, las autoridades investigadoras normalmente reconstruyen los precios internos y/o de exportación a partir del precio de venta a la primera parte no vinculada (por ejemplo el distribuidor o el minorista). En vista de lo complejos que son los ajustes realizados y la diversidad de las metodologías que pueden aplicar las diferentes autoridades investigadoras, el cálculo de valores normales o precios de exportación reconstruidos se ha excluido del ejemplo de cálculo y de la explicación que figura más abajo.

II.2.1. Precio de exportación

El cálculo de los precios de exportación es bastante simple (véase la primera parte del cuadro 1 titulado "ventas de exportación"). El cálculo consta de las siguientes etapas:

- Se sustraen los descuentos de caja del valor bruto de la factura, expresado en la moneda de exportación. Se obtiene el valor neto de las ventas.
- Se debe convertir el valor neto de las ventas a la moneda del país exportador. Normalmente el tipo de cambio que se utiliza es el que se aplicaba el día en que se efectuó la venta de exportación. Sin embargo, algunas autoridades investigadoras piden a los exportadores que utilicen el tipo de cambio promedio correspondiente al mes en el que se realizó la venta.
- Se sustraen cualesquiera cantidades o valores concedidos por el exportador mediante notas de crédito. Se obtienen la cantidad neta y el volumen neto de las ventas. El volumen neto de las ventas expresado en la moneda de exportación debe convertirse a la moneda del país exportador, normalmente utilizando el tipo de cambio aplicable a la fecha de la venta (véase el párrafo anterior).
- Para obtener el volumen neto de ventas ex fábrica, se aplicarán los ajustes mencionados en la sección 2.2.3 *infra*.

II.2.2. Valor normal

La determinación del valor normal consta de tres etapas principales. En la primera, la autoridad investigadora examina si hay ventas representativas del producto exportado en el mercado interno. En la segunda, la autoridad investigadora examina si las ventas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales. En la última etapa se calcula el valor normal. Según las conclusiones a las que se haya llegado en las fases 1 y 2, el valor normal será más elevado o más bajo, lo que repercutirá directamente en el margen de *dumping* del exportador. Las tres etapas se explican a continuación.

En la primera etapa, la autoridad investigadora examina si las ventas en el mercado interno se pueden considerar representativas. El párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping dispone que las ventas no son representativas si no hay ventas del producto similar en el mercado interno. Además, si el volumen de ventas en el mercado interno es reducido, la autoridad investigadora puede considerar también que las ventas no son representativas. Si las ventas destinadas al consumo en el mercado interno representan el 5% o más de las ventas del producto en cuestión al Miembro importador, normalmente deben considerarse una cantidad suficiente para la determinación del valor normal (párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping, nota al pie).

En nuestro ejemplo, las ventas en el mercado interno representaban el 38,71% del volumen exportado (véase el cuadro 4 titulado "operaciones comerciales normales", parte I, columna H). Por lo tanto se cumple la primera condición.

El segundo paso consiste en determinar si las ventas se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales. Si no hay ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales, el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping prevé que las autoridades investigadoras no tomen en cuenta los precios en el mercado interno y establezcan el valor normal en base a los precios de exportación a terceros países apropiados o en base a valores normales reconstruidos. El párrafo 2.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping establece las condiciones en que las ventas podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones normales. La nota al pie N° 5 del párrafo 2.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping estipula que se habrán efectuado ventas a precios inferiores a los costos unitarios en cantidades sustanciales cuando, entre otras cosas, el volumen de ventas a precios inferiores a los precios unitarios no representa menos del 20% del volumen vendido en las operaciones consideradas para el cálculo del valor normal.

En nuestro ejemplo, el examen del volumen de ventas efectuadas a precios inferiores al costo figura en el cuadro 3, titulado "costo de producción", más precisamente en la parte II, titulada "cálculo del valor normal y de las ventas rentables". Se puede constatar que en tres transacciones hay pérdida (las transacciones 7, 8 y 10). En volumen, esas tres ventas en el mercado interno representan el 38% de las ventas totales en el mercado interno. Es decir, el porcentaje de ventas rentables internas es del 62% (véase el cuadro 4, "operaciones comerciales normales", parte I, columna L). El porcentaje de las ventas por debajo del costo es por lo tanto superior al 20% y puede por ende considerarse sustancial.

En la tercera etapa, la autoridad investigadora debe calcular el valor normal. A esos efectos, se excluyen las ventas por debajo del costo.

En nuestro ejemplo, las tres transacciones que acusan pérdidas se han excluido (véase el cuadro 3, titulado, "costos de producción", parte II, columna H, donde las transacciones 7, 8 y 10 se han reducido a cero; y, luego, la parte III, columna C). El valor normal se obtiene por lo

tanto dividiendo el precio ex fábrica de la cantidad rentable por la cantidad vendida con ganancias en el mercado interno.

II.2.3. Ajustes

El párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping estipula que se debe realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se debe hacer en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica". 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.

En cumplimiento de las exigencias del Acuerdo Antidumping, las autoridades investigadoras habitualmente piden a los exportadores que proporcionen información sobre los diferentes ajustes que se deben aplicar a las ventas en el mercado interno y de exportación para poder comparar el valor normal y el precio de exportación ex fábrica.

En algunos casos, se parte del supuesto de que los ajustes que figuran en el ejemplo de cálculo adjunto (cuadro 2, titulado "ventas en el mercado interno", parte III, y el cuadro 1, titulado "ventas de exportación", parte III) corresponden a las cantidades reales gastadas por los exportadores. Este es el caso de las cantidades consignadas como descuentos, gastos de flete, otros gastos, embalaje y comisiones, que figuran en el cuadro 1, titulado "ventas de exportación", parte III (ajustes a las ventas de exportación). En cuanto a los costos del crédito se refiere, cuando el gasto verdaderamente sufragado en cada transacción es difícil de determinar, se utiliza una cantidad convencional.

Se han sumado las cantidades correspondientes a los diferentes ajustes, tanto en el mercado interno como en el de exportación y se las ha sustraído del volumen neto de las ventas expresado en la moneda del país exportador. Así se obtiene el valor normal y el precio de exportación ex fábrica.

II.2.4. Comparación equitativa

Por último, el Acuerdo Antidumping exige que la autoridad investigadora efectúe una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. De este modo la autoridad investigadora obtendrá el margen de *dumping*.

El párrafo 4.2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping dispone que normalmente la existencia de márgenes de *dumping* se debe establecer 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. La comparación puede hacerse también entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción, siempre que se cumplan ciertas condiciones estrictas.

El ejemplo se basa en una comparación entre el promedio ponderado del valor normal y el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables (véase el cuadro 5, cálculo del *dumping*). El cálculo del margen de *dumping* consta de las etapas siguientes:

- Determinación del precio de exportación por kilo ex fábrica, transacción por transacción;

- Comparación del precio de exportación por kilo ex fábrica en cada transacción con el valor normal por kilo, ex fábrica;
- Determinación de la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal, que constituye el margen de *dumping* por kilo en cada transacción;
- Multiplicación de la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal en cada transacción por el volumen exportado correspondiente a la transacción considerada, expresado en kilos, con lo cual se obtiene la cuantía total de *dumping* por transacción;
- Suma de la cuantía total de *dumping* por cada transacción de exportación para obtener la cuantía total de *dumping*;
- División de la cuantía total de *dumping* por el precio total c.i.f.: se obtiene así el margen de *dumping*. En el ejemplo el margen de *dumping* es del 4,1%.

El lector puede consultar el cuadro 5, titulado "cálculo del *dumping*", en el que se muestra el efecto de la práctica de reducción a cero en el cálculo del margen de *dumping*. La diferencia entre esa técnica y la metodología de comparación explicada anteriormente es que, cuando se aplica la reducción a cero, el *dumping* negativo se convierte en cero. Por lo tanto, el *dumping* negativo no puede "compensar" el *dumping* "positivo", de resultas de lo cual se infla el margen de *dumping*. En el ejemplo de cálculo, las transacciones de exportación segunda, tercera, quinta, sexta, séptima y última (décima) se venden en el país importador a precios que no han sido objeto de *dumping*. Si una autoridad investigadora aplica la reducción a cero, la cuantía total de *dumping* es de 312.745,53 unidades monetarias, mientras que sin aplicar la reducción a cero, esa cuantía es de 247.319 unidades monetarias. La diferencia, de 65.426,53 unidades monetarias, corresponde al *dumping* negativo que se ha efectuado en las tres primeras transacciones de exportación y que se ha reducido a cero. En el caso del ejemplo, se puede ver que la reducción a cero conduce a un margen de *dumping* más elevado (5,2% en vez de 4,1%).

II.2.5. Ventas a precios inferiores al costo y al valor normal reconstruido

La importancia de determinar si las ventas en el mercado interno se han efectuado en el curso de operaciones comerciales normales ya se ha explicado anteriormente. Así pues, la determinación de que no hay ventas realizadas en el curso de operaciones comerciales normales significa que los precios del mercado interno no pueden utilizarse para determinar el valor normal. En esos casos, el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping prevé varias posibilidades para que las autoridades investigadoras determinen el valor normal. Una primera posibilidad es la de utilizar el precio comparable del producto similar exportado a un tercer país apropiado, siempre y cuando ese precio sea representativo. Una segunda posibilidad consiste en reconstruir el valor normal añadiendo una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general y por concepto de beneficios al costo de producción (es decir el costo de fabricación) en el país de origen. Esta segunda posibilidad es la que prefieren las CE, por ejemplo.

En el ejemplo de cálculo de *dumping*, no se utilizan valores normales reconstruidos. Sin embargo, la metodología utilizada por las CE se explica a continuación:

- Se calcula el costo de fabricación para cada uno de los tipos de productos exportados. Este costo de fabricación incluye los costos de las materias primas utilizadas en la fabricación de los productos exportados, más los gastos generales de fabricación y el costo de la mano de obra directa.

- El costo de fabricación de cada tipo de producto se convierte en una cifra bruta aplicándole un porcentaje fijo correspondiente a los beneficios y a los gastos administrativos, generales y de venta. El porcentaje de estos gastos corresponde a los gastos administrativos, generales y de venta sufragados por el exportador en sus ventas de exportación del producto en cuestión a las CE durante el período de investigación dividido por el volumen de esas ventas. Además, el beneficio se obtiene después de excluir las ventas efectuadas a precios inferiores al costo en el mercado interno. En el ejemplo, el cálculo del margen de beneficio se explica en el cuadro 3, titulado "costo de producción", parte II. Si una autoridad investigadora calcula el beneficio tomando en cuenta sólo las ventas rentables, estará excluyendo las tres transacciones efectuadas con pérdida en el mercado interno (en la columna E figura el total de las ventas netas, 27.326,00 y en la columna I el valor de las ventas netas rentables efectuadas, 16.855,00). El beneficio de las ventas rentables será de 119.401,22 unidades monetarias (columna J). Esta cantidad se dividirá por el valor neto de las ventas rentables (columna L). Cuando se expresa como porcentaje, se obtiene el margen de beneficio de las ventas rentables (9,92%). Por el contrario, si se permite que las ventas con pérdida contrabilancen el beneficio de las ventas rentables en el mercado interno, el margen de beneficio será naturalmente más bajo (en el ejemplo, la columna F muestra los beneficios de todas las ventas, de 117.266,30 unidades monetarias). El margen de beneficio se obtendrá dividiendo ese beneficio por el valor neto de todas las ventas (rentables y no rentables) efectuadas en el mercado interno (columna K, 1.875.421,14). En porcentaje, se obtiene un margen de beneficio del 6,25%. Es decir, utilizando la segunda metodología, el margen de beneficio es 3,67% más bajo. Cuando se aplica esta metodología, el porcentaje general de los beneficios y los gastos administrativos, generales y de venta será más bajo.

II.3. Cálculos del margen de daño

El párrafo 1 del artículo 9 dispone que, aunque se establezca la existencia de *dumping* y el daño consiguiente, la imposición de medidas antidumping es facultativa. Además, el artículo indica que es deseable que los derechos que se impongan sean inferiores al margen de *dumping* si esos derechos inferiores bastan para eliminar el daño. Muchos países han incorporado esas disposiciones en su legislación antidumping nacional. Para determinar si un derecho inferior basta para eliminar el daño, dichos países calcularán los márgenes de daño. Aunque las modalidades varían entre los países, *grosso modo* se pueden distinguir dos métodos: el de la subvaloración de precios y el de la venta a precios inferiores.

II.3.1. Subvaloración de precios: comparación de precios

Para calcular los márgenes de daño con el método de la subvaloración de precios, la autoridad normalmente compara el promedio ponderado de los precios de reventa ajustados¹⁵⁷ de productores extranjeros y el precio de modelos o productos similares fabricados por productores de las CE. La diferencia entre los dos precios es la cuantía del daño, efectuándose una sola comparación para modelos o productos idénticos. Expresada como porcentaje del precio de exportación c.i.f., esa diferencia representa el margen de daño. Este método implica que, si un productor extranjero vende a un precio superior al del modelo o producto similar de los productores de las CE, su margen de daño será igual a cero.

¹⁵⁷ Ajustados en función de las diferencias de nivel comercial y de características físicas.

La comparación de precios normalmente comprende las etapas siguientes:

1. Selección de los mercados nacionales que se investigarán;
2. Selección de modelos representativos producidos y vendidos por productores de las CE¹⁵⁸;
3. Selección de modelos comparables vendidos por productores extranjeros¹⁵⁹;
4. Ajustes en función de las diferencias de características físicas entre los modelos seleccionados;
5. Ajustes en función de las diferencias de nivel comercial;
6. Cálculo del promedio ponderado del precio de reventa de modelos representativos de las CE;
7. Comparación del promedio ponderado del precio de reventa de los modelos representativos de las CE y de los precios ajustados de modelos extranjeros comparables (se obtiene la cuantía de subvaloración por unidad y por modelo);
8. Multiplicación de la subvaloración por unidad por la cantidad de modelos extranjeros comparables vendidos (se obtiene la cuantía total de subvaloración);
9. Multiplicación del promedio ponderado de los precios de reventa de los modelos representativos de las CE (7) por la cantidad de modelos extranjeros comparables vendidos (se obtiene el valor de reventa total en las CE);
10. División de la cuantía total de subvaloración (8) por el valor de reventa total en las CE (9) y luego multiplicación por 100 (se obtiene el promedio ponderado de margen de subvaloración en términos porcentuales);
11. Cálculo del promedio ajustado del nivel de precios del productor extranjero sobre la base del promedio ponderado de los márgenes de subvaloración en comparación con el precio promedio de la industria de las CE;
12. Cálculo del promedio ponderado de precios c.i.f. del productor extranjero sobre la base del nivel de precios reales (y no el nivel de precios ajustados);
13. Cálculo del promedio ponderado del margen de subvaloración como porcentaje del promedio ponderado del precio de reventa c.i.f.

El ajuste por diferencias físicas (paso 4) se calcula normalmente sobre la base de las diferencias en el costo de producción, incluidos los gastos administrativos, de venta y de carácter general. El beneficio en términos porcentuales obtenido de las ventas del producto terminado se sumará luego al costo. Si, por ejemplo, el productor P de las CE vende un televisor de 14 pulgadas modelo A en 280 dólares de los EE.UU. y el productor extranjero S vende un televisor color de un modelo similar B con temporizador en 200 dólares, el costo de producción del temporizador,

¹⁵⁸ Normalmente, la autoridad elegirá varios modelos representativos que abarquen más del 50% de las ventas de los productores nacionales en los mercados seleccionados.

¹⁵⁹ Esta comparación de modelos es una tarea sumamente difícil y a menudo da lugar a debates acalorados. Aunque en sus cuestionarios la autoridad normalmente pide a los productores o exportadores extranjeros que indiquen qué modelos consideran comparables, esta pregunta tiende a quedarse sin respuesta pues los productores o exportadores extranjeros no tienen los conocimientos necesarios. Lo habitual es entonces que la autoridad efectúe su propia selección y dé a todos los productores la oportunidad de formular observaciones al respecto.

incluidos los gastos administrativos, de venta y de carácter general, es de 5 dólares, y el beneficio obtenido por S de la venta del televisor color es del 10 por ciento, se aplicaría un ajuste a la baja de 5,50 dólares al televisor extranjero. El precio del modelo idéntico sería entonces de 194,50 dólares.

En cuanto al ajuste por las diferencias de nivel comercial (paso 5), se debe mencionar en primer lugar que la autoridad normalmente comparará los precios en el nivel de ventas a comerciantes independientes. Luego aplicará un ajuste por diferencias en el nivel comercial con respecto a las ventas efectuadas en otros niveles. Si, por ejemplo, un productor de Hong Kong hace una venta f.o.b. Hong Kong a un importador o distribuidor nacional europeo y un productor alemán vende un modelo similar a comerciantes alemanes a un precio que incluye la entrega, es obvio que -para comparar cosas comparables- se debe aplicar un ajuste al alza a los precios f.o.b. del productor de Hong Kong para llegar al precio al que hubiera vendido sus productos a un comerciante en Alemania. Ese ajuste, en el ejemplo que se está considerando, deberá abarcar el flete marítimo y el seguro (por ejemplo un 4%), los derechos de aduana pagaderos en la frontera de las CE (14%), y otros gastos sufragados (gastos de compra, servicios, distribución física, promoción, financiación y de carácter general) y el beneficio obtenido por el distribuidor nacional de las ventas a comerciantes (por ejemplo, un 20% del total). En el ejemplo anterior, esto se traduciría por el ajuste siguiente: $194,50 \text{ dólares} \times 1,04$ (4% de flete marítimo y seguro) = $202,28 \times 1,14$ (14% de derechos de aduana sobre el precio c.i.f.) $\times 1,2$ (20% de margen del distribuidor) = 276,72.

En el cuadro 1 se presenta un ejemplo del cálculo. Supongamos lo siguiente.

Cuadro 1

Supuestos para el cálculo de margen de daño, basado en la subvaloración de precios

Productor X de las CE			Productor extranjero Y		
Modelo	Precio	Cantidad	Modelo	Precio	Cantidad
A	280	100	B	200	150
X	260	200	Y	175	250
Z	270	100	Y		

1-3. Véase los pasos 1 a 3, detallados *supra*.

4. Ajuste por diferencias físicas aplicado al modelo B: $200 - 5,50 = 194,50$.

5. Ajuste por nivel comercial:

Modelo B: $194,50 \times 1,04 \times 1,14 \times 1,2 = 276,72$;

Modelo Y: $175 \times 1,04 \times 1,14 \times 1,2 = 248,97$.

6. Cálculo del promedio ponderado de los precios de reventa de los modelos de las CE:

A: $280 \times 100 = 28.000$; $28.000 : 100 = 280$;

X: $260 \times 200 = 52.000$;

Z: $270 \times 100 = 27.000$;

X y Z: $79.000 : 300 = 263,33$.

7. Cuantía de subvaloración por unidad y por modelo:
 A: $280 - 276,72 = 3,28$ (subvaloración por unidad);
 X y Z: $263,33 - 248,97 = 14,36$ (subvaloración por unidad).
8. Cuantía total de subvaloración:
 $(3,28 \times 150 =) 492 + (14,36 \times 250 =) 3.590 = 4.082$.
9. Valor total de reventa en las CE:
 $(280 \times 150 =) 42.000 + (263,33 \times 250 =) 65.833 = 107.833$.
10. Promedio ponderado de los márgenes de subvaloración:
 $4.082:107.833 \times 100 = 3,79\%$.
11. Promedio del nivel de precios ajustados del productor extranjero:
 $100 - 3,79 = 96,21$.
12. Promedio ponderado del precio c.i.f. del productor extranjero:
 $96,21 \times 100:138^{160} \times 104\%^{161} = 72,51$.
13. Promedio ponderado de margen de subvaloración como porcentaje del promedio ponderado del precio de reventa c.i.f.:
 $3,79:72,51 \times 100 = 5,23\%$.

II.3.2. Venta a precios inferiores: precios indicativos

En algunos casos, puede que la autoridad considere que es imposible comparar los precios de productores nacionales con los precios de productores extranjeros porque los primeros han sido reducidos o contenidos a causa de las importaciones objeto de *dumping*. En general esto es lo que ocurre cuando, ante la presión ejercida por los precios extranjeros, los productores nacionales deciden bajar los suyos para no perder demasiado espacio en el mercado.

En esos casos, la autoridad puede decidir no tomar en cuenta los precios de venta de los productores nacionales y reconstruir precios indicativos, que abarquen la totalidad de los costos de producción de los productores nacionales, incluidos los gastos administrativos, de venta y de carácter general y un beneficio razonable o indicativo. Al igual que con el método descrito anteriormente, el productor que venda a precios superiores al precio indicativo tendrá un margen de daño igual a cero.

¹⁶⁰ Nivel de precio ajustado = 138% del precio real.

¹⁶¹ Coeficiente c.i.f. = 104% del precio de venta.

El cálculo comprenderá entonces las etapas siguientes:

1. Selección de los mercados nacionales que se investigarán;
2. Selección de los modelos representativos producidos y vendidos por los productores de las CE;
3. Selección de los modelos comparables vendidos por productores extranjeros;
4. Ajuste por diferencias en las características físicas entre los modelos seleccionados;
5. Ajuste por diferencias en el nivel comercial;
6. Cálculo del costo de producción de los modelos representativos de las CE;
7. Cálculo del beneficio razonable o indicativo;
8. Cálculo del precio indicativo (sobre la base de los pasos 6 y 7);
9. Cálculo del promedio ponderado del precio indicativo de los modelos representativos de las CE;
10. Comparación del promedio ponderado del precio indicativo de modelos representativos de las CE y de los precios ajustados de los modelos extranjeros comparables (se obtiene la cuantía de subvaloración por unidad y por modelo);
11. Multiplicación de la cuantía de subvaloración por unidad por la cantidad de modelos extranjeros comparables vendidos (se obtiene la cuantía total de subvaloración);
12. Multiplicación del promedio ponderado de los precios indicativos de los modelos representativos de las CE (9) por la cantidad de modelos extranjeros comparables vendidos (se obtiene el valor de reventa total en las CE);
13. División de la cuantía total de subvaloración (11) por el valor de reventa total en las CE (12) y luego multiplicación por 100 (se obtiene el promedio ponderado del margen de venta a precios inferiores en términos porcentuales);
14. Cálculo del nivel de precios promedio ajustados del productor extranjero sobre la base del promedio ponderado del margen de venta a precios inferiores en comparación con el promedio de los precios en la industria de las CE;
15. Cálculo del promedio ponderado del precio c.i.f. del productor extranjero sobre la base del nivel de precios real (y no el nivel de precios indicativo);
16. Cálculo del promedio ponderado del margen de venta a precios inferiores como porcentaje del promedio ponderado del precio de reventa c.i.f.

Una vez más, ilustremos el cálculo con un ejemplo. Supongamos lo siguiente.

Cuadro 2

Supuestos para el cálculo de un margen de daño, basado en la venta a precios inferiores

Productor X de las CE					Productor extranjero Y		
Modelo	Costo	Beneficio indicativo (porcentaje)	Precio indicativo	Cantidad	Modelo	Precio	Cantidad
A	290	12	324,8	100	B	200	150
X	270	12	302,4	200	Y	175	250
Z	280	12	313,6	100	Y		

1-3. Véase los pasos 1 a 3, *supra*.

4. Ajuste por diferencias físicas aplicado al modelo B: $200 - 5,50 = 194,50$.

5. Ajuste por nivel comercial:

Modelo B: $194,50 \times 1,04 \times 1,14 \times 1,2 = 276,72$;

Modelo Y: $175 \times 1,04 \times 1,14 \times 1,2 = 248,97$.

6-8. Véase el cuadro 2.

9. Promedio ponderado del precio indicativo de los modelos de las CE:

A: $324,8 \times 100 = 32.480:100 = 324,80$;

X: $302,4 \times 200 = 60.480$;

Z: $313,6 \times 100 = 31.360$;

X y Z: $91.840:300 = 306,13$.

10. Cuantía de subvaloración por unidad y por modelo:

A: $324,80 - 276,72 = 48,08$ (subvaloración por unidad);

X y Z: $306,13 - 248,97 = 57,16$ (subvaloración por unidad).

11. Cuantía total de subvaloración:

$(48,08 \times 150 =) 7.212 + (57,16 \times 250 =) 14.290 = 21.502$.

12. Valor total de reventa en las CE:

$(324,8 \times 150 =) 48.720 + (306,13 \times 250 =) 76.532,5 = 125.252,5$.

13. Promedio ponderado del margen de venta a precios inferiores:

$21.502:125.252,5 \times 100 = 17,7\%$.

14. Nivel de precios promedio ajustados del productor extranjero:

$100 - 17,17 = 82,83$.

15. Promedio ponderado del precio c.i.f. del productor extranjero:

$$82,83 \times 100:138^{162} \times 104\% = 62,42.$$

16. Promedio ponderado de margen de venta a precios inferiores como porcentaje del promedio ponderado de precio de reventa c.i.f.:

$$17,17:62,42 \times 100 = 27,5\%.$$

Se puede ver claramente en los ejemplos antes mencionados que el método de venta a precios inferiores conduce a márgenes de daño más elevados que el método de subvaloración de precios.

¹⁶² Nivel de precio ajustado = 138% del precio real.

B. EJEMPLOS DE CÁLCULOS DE *DUMPING*

VENTAS DE EXPORTACIÓN

(CUADRO 1)

Parte I

Parte II

Parte III

CUADRO 1: VENTAS DE EXPORTACIÓN

Ventas de exportación correspondientes al período comprendido entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 2001 (no vinculadas)

Parte I

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
NS	Código del producto	Número de producto de la empresa	Fecha de la factura	Número de la factura	Número del conocimiento	Número de cliente	Destino	Número de pedido	Cantidad	Valor bruto de la factura	Descuento de caja	Valor neto de la factura
1	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	07-ene-01	1 A1			1 Italia	2001/1	5.000,00	10.200,00	0,00	10.200,00
2	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	19-ene-01	2 A2			2 Reino Unido	2001/2	2.900,00	6.003,00	0,00	6.003,00
3	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	01-mar-01	3 A3			3 Alemania	2001/3	10.200,00	21.523,00	0,00	21.523,00
4	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	03-mar-01	4 A4			1 Italia	2001/4	8.400,00	15.288,00	0,00	15.288,00
5	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	22-may-01	5 A5			3 Alemania	2001/5	12.000,00	24.180,00	0,00	24.180,00
6	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	02-jul-01	6 A6			2 Reino Unido	2001/6	5.500,00	10.725,00	0,00	10.725,00
7	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	15-jul-01	7 A7			3 Alemania	2001/7	6.250,00	12.437,50	0,00	12.437,50
8	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	05-sep-01	8 A8			1 Italia	2001/8	8.800,00	15.400,00	0,00	15.400,00
9	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	19-sep-01	9 A9			1 Italia	2001/9	15.600,00	26.520,00	0,00	26.520,00
10	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	01-dic-01	10 A10			2 Reino Unido	2001/10	8.000,00	15.536,00	0,00	15.536,00
Totales									82.650,00			

Fórmulas:

$$M = K - L$$

M = 10.200 (cuadro 1, parte I, columna K) – 0 (cuadro 1, parte I, columna L); etc.

PARTE I

NS: número secuencial

Código del producto: este código debe ser construido siguiendo las instrucciones del cuestionario antidumping. Debe ser distinto para los diferentes modelos o tipos del producto sujetos a investigación

Número de producto de la empresa: éste es el código dado por el exportador a cada tipo o modelo del producto sujeto a investigación

Fecha de la factura: fecha de la transacción que figura en la factura

Número de la factura: número de la factura de exportación

Número del conocimiento: número de referencia en el conocimiento de embarque

Número de cliente: código interno que la compañía asigna a cada cliente (si procede)

Destino: país al que se enviaron los productos

Número de pedido: número de la orden de compra

Cantidad: cantidad de productos exportados expresada en unidades o en otra unidad de medida

Valor bruto de la factura: valor de la factura antes de la aplicación de descuentos

Descuentos: descuentos incluidos en la factura

Valor neto de la factura: valor de la factura una vez deducidos los descuentos

CUADRO 1: VENTAS DE EXPORTACIÓN

Ventas de exportación correspondientes al período comprendido entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 2001 (no vinculadas)

Parte II

NS	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB
	Precio de venta unitario neto	Moneda	Tipo de cambio	Volumen neto de las ventas (moneda local)	Fecha de la nota de crédito	Número de la nota de crédito	Cantidad de crédito	Valor del crédito	Valor unitario del crédito	Cantidad neta vendida	Valor neto de las ventas	Volumen neto de las ventas (moneda local)	Condiciones de pago	Condiciones de entrega	Valor CIF
1	2,04	Dólar EE.UU.	36,91	376.518,72	37.082,00	O2	100,00	204,00	2,04	4.900,00	9.996,00	368.988,35	90,00	CIF	368.988,35
2	2,07	Dólar EE.UU.	36,91	221.592,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.900,00	6.003,00	221.592,34	Al contado	FOB	225.137,82
3	2,11	Dólar EE.UU.	37,58	808.892,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10.200,00	21.523,00	808.892,45	60,00	CIF	808.892,45
4	1,82	Dólar EE.UU.	37,58	574.564,32	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.400,00	15.288,00	574.564,32	90,00	CIF	574.564,32
5	2,02	Dólar EE.UU.	37,75	912.857,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12.000,00	24.180,00	912.857,87	60,00	CIF	912.857,87
6	1,95	Dólar EE.UU.	37,86	406.044,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5.500,00	10.725,00	406.044,21	Al contado	FOB	412.540,92
7	1,99	Dólar EE.UU.	37,86	470.878,78	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6.250,00	12.437,50	470.878,78	60,00	CIF	470.878,78
8	1,75	Dólar EE.UU.	37,95	584.373,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.800,00	15.400,00	584.373,02	90,00	CIF	584.373,02
9	1,70	Dólar EE.UU.	37,95	1.006.335,88	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	15.600,00	26.520,00	1.006.335,88	90,00	CIF	1.006.335,88
10	1,94	Dólar EE.UU.	38,04	590.935,06	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8.000,00	15.536,00	590.935,06	Al contado	FOB	600.390,03

5.952.992,64

82.550,00

5.964.959,41

$$N = M/J$$

N = Valor neto de la factura (cuadro 1, parte I, columna M) / Cantidad (cuadro 1, parte I, columna J). Por ejemplo, N = 10.200 (cuadro 1, parte I, columna M) / 5.000 (cuadro 1, parte I, columna J), etc.

$$Q = M * P$$

Q = Valor neto de la factura (cuadro 1, parte I, columna M) * tipo de cambio (cuadro 1, parte I, columna P). Por ejemplo, Q = 10.200 (cuadro 1, parte I, columna M) * 36,91 (cuadro 1, parte I, columna P); etc.

V=204 (cuadro 1, parte II, columna U)/100 (cuadro 1, parte II, columna T); etc.

$$V = U/T$$

W = 5.000 (cuadro 1, parte I, columna J) - 100 (cuadro 1, parte II, columna T); etc.

$$W = J - T$$

X = Valor neto de la factura (cuadro 1, parte I, columna M) - valor del crédito (cuadro 1, parte II, columna U). Por ejemplo, X = 10.200 (cuadro 1, parte I, columna M) - 204 (cuadro 1, parte II, columna U); etc.

$$X = M - U$$

Y = 9.996 (cuadro 1, parte II, columna X) * 36,91 (cuadro 1, parte I, columna P); etc.

$$Y = X * I$$

En el caso de transacciones efectuadas en condiciones FOB, se reconstruirá el valor CIF añadiendo los gastos de transporte (flete marítimo) y seguro al volumen neto de las ventas en moneda local. Por ejemplo, en el caso de la transacción N° 2, el valor CIF se determinó de la manera siguiente: 221.592,34 (volumen neto de las ventas en moneda local [cuadro 1, parte II, columna Y] * 1.016 (1 + 0,015 [flete marítimo: cuadro 1, parte III, columna AE] + 0,001 [seguro sobre el flete marítimo: cuadro 1, parte III, columna AF])).

PARTE II

NS: número secuencial, se refiere a las transacciones que figuran en la parte I del cuadro I, titulado "ventas de exportación"

Valor unitario neto de las ventas: valor neto de las ventas por la unidad de medida que se haya elegido (unidades, kilos, toneladas métricas, etc.). Véase el cuadro 1, titulado "ventas de exportación", parte I (se obtiene dividiendo los valores de la columna M, valor neto de la factura, por los de la columna J, cantidad)

Moneda: moneda en la que se efectuó la transacción

Tipo de cambio: tipo de cambio entre la moneda de la transacción de exportación y la moneda local

Volumen neto (en moneda local): volumen neto en moneda local

Fecha de la nota de crédito: si se ha emitido una nota de crédito, la fecha de la nota

Número de la nota de crédito: número de la nota de crédito

Cantidad de crédito: cantidad objeto de crédito

Valor del crédito: valor objeto de crédito

Valor unitario del crédito: valor del crédito por unidad

Cantidad neta vendida: cantidad exportada, que se obtiene deduciendo la cantidad que ha sido objeto de crédito (véase la columna J de la parte I del cuadro 1, de la que se sustrae la columna T de la parte II del cuadro 1)

Valor neto de las ventas: (consignado en la columna X de la parte II del cuadro 1), producto neto en la moneda de la transacción una vez deducidos los valores objeto de crédito (véase la columna M del cuadro 1, parte I, de la que se sustrae la columna U del cuadro 1, parte II)

Volumen neto de las ventas (en moneda local): volumen neto de las ventas en moneda local una vez deducidos los valores objeto de crédito

Condiciones de pago: condiciones acordadas para el pago de los productos

Condiciones de entrega: condiciones acordadas para la entrega de los productos

Valor CIF: producto de las ventas CIF

CUADRO 1: VENTAS DE EXPORTACIÓN

Ventas de exportación correspondientes al período comprendido entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 2001 (no vinculadas)

Parte III

AO= Volumen neto en moneda local (cuadro 1, parte II, columna Y) menos los ajustes (cuadro 1, parte III, columnas AC a AN). Por ejemplo, AO= 368.988,35 (cuadro 1, parte II, columna Y) – (3.689,88 (cuadro 1, parte III, columna AC) + 1.844,94 (cuadro 1, parte III, columna AD) + 5.534,83 (cuadro 1, parte III, columna AE) + 368,99 (cuadro 1, parte III, columna AF) + 199,64 (cuadro 1, parte III, columna AG) + 332,09 (cuadro 1, parte III, columna AH) + 6.600 (cuadro 1, parte III, columna AI) + 4.549,17 (cuadro 1, parte III, columna AJ) + 11.069,65 (cuadro 1, parte III, columna AM)); etc.

	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ	AK	AL	AM	AN	AO	AP
NS	Cantidad descontada	Otros descuentos	Flete marítimo	Seguro	Flete interno	Otros gastos	Embalaje	Gastos de crédito	Garantía	Posventa	Comisión	Conversión de la moneda	Precio total de exportación ex fábrica	Precio unitario de exportación ex fábrica
1	3.689,88	1.844,94	5.534,83	368,99	199,64	332,09	6.600,00	4.549,17	0,00	0,00	11.069,65	0,00	334.799,16	68,33
2	0,00	0,00	0,00	0,00	115,79	199,43	3.828,00	0,00	0,00	0,00	6.647,77	0,00	210.801,35	72,69
3	16.177,85	0,00	12.133,39	808,89	407,26	728,00	13.464,00	6.648,43	0,00	0,00	24.266,77	0,00	734.257,86	71,99
4	5.745,64	5.745,64	8.618,46	574,56	335,39	517,11	11.088,00	7.083,67	0,00	0,00	17.236,93	0,00	517.618,90	61,62
5	18.257,16	0,00	13.692,87	912,86	479,13	821,57	15.840,00	7.502,94	0,00	0,00	27.385,74	0,00	827.965,61	69,00
6	4.060,44	0,00	0,00	0,00	219,60	365,44	7.260,00	0,00	0,00	0,00	12.181,33	0,00	381.957,40	69,45
7	4.708,79	0,00	7.063,18	470,88	249,55	423,79	8.250,00	3.870,24	0,00	0,00	14.126,36	0,00	431.715,99	69,07
8	5.843,73	5.843,73	8.765,60	584,37	351,36	525,94	11.616,00	7.204,60	0,00	0,00	17.531,19	0,00	526.106,50	59,78
9	20.126,72	10.063,36	15.095,04	1.006,34	622,87	905,70	20.592,00	12.406,88	0,00	0,00	30.190,08	0,00	895.326,90	57,39
10	5.909,35	0,00	0,00	0,00	319,42	531,84	10.560,00	0,00	0,00	0,00	17.728,05	0,00	555.886,40	69,49
													5.416.436,07	65,61

AJ = (Valor neto de las ventas (cuadro 1, parte II, columna Y) * tasa de interés) * (condiciones de pago (cuadro 1, parte II, columna Z)/365). Por ejemplo AJ = (368.988,35 (cuadro 1, parte II, columna Y) * 0,05 (tasa de interés)) * (90 (cuadro 1, parte II, columna Z)/365); etc.

$$AJ = (Y * 5\%) * (Z / 365)$$

$$AO = Y - \text{SUM}(AC:AN)$$

$$AP = AO / W$$

AP = Precio de exportación total ex fábrica (cuadro 1, parte III, columna AO) dividido por la cantidad neta de ventas (cuadro 1, parte II, columna W). Por ejemplo, AP=334.799,16 (cuadro 1, parte III, columna AO)/4.900 (cuadro 1, parte II, columna W); etc.

PARTE III

NS: número secuencial. Se refiere a las transacciones que figuran en la primera columna de la parte I del cuadro 1, titulado "ventas de exportación"

Descuentos: ajustes por descuentos y devoluciones no incluidos en la factura

Flete marítimo: ajuste correspondiente a los gastos en flete en el caso de transacciones C&F y CIF

Seguro: ajuste correspondiente a gastos de seguro en el caso de transacciones CIF

Flete interno: ajuste por gastos de flete en el país exportador

Otros gastos: ajuste que abarca gastos diversos relacionados con las transacciones de exportación: gastos de carga, manipulación (derechos de terminal de contenedores, despachantes de aduana, etc.) y otros gastos secundarios (gastos bancarios por cartas de crédito, etc.)

Embalaje: ajuste por gastos de embalaje relativos al producto en cuestión

Costos del crédito: ajuste por el costo del plazo concedido al comprador para pagar los productos

Garantía: ajuste por concepto de los gastos que supongan las fianzas, las garantías, la asistencia técnica y los servicios sufragados por el exportador. La asistencia técnica y los servicios incluyen todo servicio, reparación o consulta que el exportador ofrece a su cliente en relación con el producto que está siendo objeto de investigación. Este ajuste suele ser importante en las investigaciones de los productos eléctricos y electrónicos

Posventa: ajuste por gastos sufragados por el exportador distintos de las garantías, la asistencia técnica y los servicios

Comisión: ajuste por la comisión pagada por el exportador a los operadores o agentes que conciertan la transacción

Conversión de la moneda: ajuste para compensar las fluctuaciones continuas de los tipos de cambio que se produzcan durante el período de investigación

Precio total de exportación ex fábrica: producto neto en moneda local del que se sustraen todos los ajustes (véase el cuadro 1 titulado "ventas de exportación", parte III: la columna AO se obtiene sustrayendo las columnas AC a AN (parte III) de la columna Y (parte II))

Precio total de exportación ex fábrica unitario: el precio total de exportación ex fábrica dividido por la cantidad neta (véase el cuadro 1 titulado "ventas de exportación", parte III: la columna AP se obtiene dividiendo la columna AO (parte III) por la columna W (parte II))

VENTAS EN EL MERCADO INTERNO

(CUADRO 2)

Parte I

Parte II

Parte III

CUADRO 2: VENTAS EN EL MERCADO INTERNO

Ventas en el mercado interno en el período comprendido entre el 1º de enero de 2001 y el 31 de diciembre de 2001 (no vinculadas)

Parte I

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
NS	Código del producto	Número de producto de la empresa	Número de factura	Fecha de la factura	Número de cliente	Cantidad	Valor bruto de factura	Descuento de caja	Valor neto de factura	Valor neto unitario
1	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	1	08-ene-01	D1	1.335,00	104.130,00	804,89	103.325,11	77,40
2	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	2	15-mar-01	D2	1.353,00	105.534,00	1.632,20	103.901,80	76,79
3	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	3	02-abr-01	D3	3.982,00	294.668,00	4.465,57	290.202,43	72,88
4	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	4	10-may-01	D4	2.356,00	169.632,00	2.841,38	166.790,62	70,79
5	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	5	10-jun-01	D5	2.646,00	190.512,00	1.669,98	188.842,02	71,37
6	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	6	15-jul-01	D6	4.135,00	281.180,00	4.638,09	276.541,91	66,88
7	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	7	01-ago-01	D7	3.344,00	217.360,00	2.297,28	215.062,72	64,31
8	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	8	10-sep-01	D8	3.350,00	217.750,00	2.301,08	215.448,92	64,31
9	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	9	05-oct-01	D9	1.063,00	76.536,00	1.192,97	75.343,03	70,88
10	A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	10	12-dic-01	D10	3.777,00	245.505,00	4.447,42	241.057,58	63,82
Totales						27.341,00	1.902.807,00		1.876.516,14	

Formulas:

$J=104,130$ (cuadro 2, parte I, columna H)- $804,89$ (cuadro 2, parte I, columna I); etc.

$J=H-I$

$K=J/G$

$K=103.325,11$ (cuadro 2, parte I, columna J)/
 1.335 (cuadro 2, parte I, columna G); etc.

PARTE I

NS: número secuencial

Código del producto: este código debe ser construido siguiendo las instrucciones del cuestionario antidumping. Debe ser distinto para los diferentes modelos o tipos de productos sujetos a investigación

Número de producto de la empresa: código atribuido por el exportador a cada tipo o modelo del producto que está siendo objeto de investigación

Número de factura: número de la factura interna

Fecha de la factura: fecha de transacción según consta en la factura

Número de cliente: código interno de la empresa asignado a cada cliente (si lo hubiere)

Cantidad: volumen de productos vendidos en el mercado interno calculado en unidades o cualquier otra unidad de medida

Valor bruto de factura: valor de la factura antes de efectuar el descuento de caja

Descuento de caja: son los descuentos incluidos en la factura

Valor neto de factura: valor de la factura una vez que se ha efectuado el descuento de caja

Valor neto de factura por unidad: el valor neto de las ventas según la base unitaria elegida (unidades, kilogramos, toneladas métricas, etc.)

CUADRO 2: VENTAS EN EL MERCADO INTERNO

Ventas en el mercado interno en el período comprendido entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 2001 (no vinculadas)

Parte II

	L	M	N	O	P	Q	R	S
NS	Fecha de la nota de crédito	Número de la nota de crédito	Cantidad del crédito	Valor del crédito	Valor del crédito/unidad	Cantidad neta vendida	Valor neto de venta	Precio neto de venta por unidad
1	17.jun.01	A1	15	1.095,00	73	1.320,00	102.230,11	77,45
2	0	0	0	0	0	1.353,00	103.901,80	76,79
3	0	0	0	0	0	3.982,00	290.202,43	72,88
4	0	0	0	0	0	2.356,00	166.790,62	70,79
5	0	0	0	0	0	2.646,00	188.842,02	71,37
6	0	0	0	0	0	4.135,00	276.541,91	66,88
7	0	0	0	0	0	3.344,00	215.062,72	64,31
8	0	0	0	0	0	3.350,00	215.448,92	64,31
9	0	0	0	0	0	1.063,00	75.343,03	70,88
10	0	0	0	0	0	3.777,00	241.057,58	63,82

$P = 1.095$ (cuadro 2, parte II, columna O) / 15 (cuadro 2, parte II, columna N); etc.

$P = O/N$

27.326,00 **1.875.421,14**

$Q = G - N$

$Q =$ Cantidad (cuadro 2, parte I, columna G) menos la cantidad acreditada (cuadro 2, parte II, columna N). Por ejemplo, $Q = 1.335$ (cuadro 2, parte I, columna G) - 15 (cuadro 2, parte II, columna N); etc.

$R = J - O$

$R =$ Valor neto de factura (cuadro 2, parte I, columna J) menos el valor de crédito (cuadro 2, parte II, columna O). Por ejemplo, $R = 103.325,11$ (cuadro 2, parte I, columna J) - 1.095 (cuadro 2, parte II, columna O); etc.

$S = 102.230,11$ (cuadro 2, parte II, columna R) / 1.320 (cuadro 2, parte II, columna Q); etc.

$S = R/Q$

PARTE II

NS: significa número secuencial y se refiere a las transacciones registradas en la parte I del cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno"

Fecha de la nota de crédito: si se ha expedido una nota de crédito, la fecha de dicha nota

Número de la nota de crédito: número que corresponde a la nota de crédito

Cantidad del crédito: cantidad acreditada

Valor del crédito: valor acreditado

Valor del crédito/unidad: valor acreditado por unidad

Cantidad neta vendida: cantidad de ventas en el mercado interno después de deducir cualquier cantidad acreditada (véase el cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno", partes I y II; sustrayendo la columna N (parte II) de la columna G (parte I) se obtiene como resultado la columna Q (parte II))

Valor neto de venta: valor neto después de deducir cualquier valor acreditado (véase el cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno", partes I y II; sustrayendo la columna O (parte II) denominada "valor del crédito" del "valor neto de factura" de la columna J (parte I) se obtiene la columna R denominada "valor neto de venta" (parte II))

Precio neto de venta por unidad: el precio neto de venta según la unidad seleccionada, cuadro 2, parte II, columna S

CUADRO 2: VENTAS EN EL MERCADO INTERNO

Ventas en el mercado interno en el período comprendido entre el 1º de enero y el 31 de diciembre de 2001 (no vinculadas)

Parte III

	T	U	V	W	X	Y	Z	AA	AB	AC	AD	AE	AF	AG	AH	AI	AJ
NS	Condiciones de pago	Condiciones de entrega	Diferencias físicas	Devolución de derechos de aduana	Descuentos por cantidad	Otros descuentos	Rebajas	Nivel comercial	Flete interno	Gastos	Embalajes	Garantía	Posventa	Comisión	Conversión de moneda	Crédito	Valor normal ex fábrica
1	60 DEL		660,00	1.226,73	0,00	0,00	0,00	0,00	475,20	0,00	1.742,40	0,00	0,00	0,00	0,00	1.786,37	97.659,42
2	15 DEL		676,50	1.257,40	0,00	0,00	0,00	0,00	487,08	0,00	1.785,96	0,00	0,00	0,00	0,00	463,89	100.593,97
3	30 DEL		1.991,00	3.700,63	0,00	0,00	0,00	0,00	1.433,52	0,00	5.256,24	0,00	0,00	0,00	0,00	2.536,49	279.267,54
4	15 DEL		1.178,00	2.189,53	0,00	0,00	0,00	0,00	848,16	0,00	3.109,92	0,00	0,00	0,00	0,00	728,62	161.092,39
5	60 DEL		1.323,00	2.459,03	0,00	0,00	0,00	0,00	952,56	0,00	3.482,72	0,00	0,00	0,00	0,00	3.299,82	179.960,89
6	30 DEL		2.067,50	3.842,82	0,00	0,00	0,00	0,00	1.488,60	0,00	5.458,20	0,00	0,00	0,00	0,00	2.416,14	265.403,65
7	60 DEL		1.672,00	3.107,71	0,00	0,00	0,00	0,00	1.203,84	0,00	4.414,08	0,00	0,00	0,00	0,00	3.758,00	204.251,09
8	60 DEL		1.675,00	3.113,29	0,00	0,00	0,00	0,00	1.206,00	0,00	4.422,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.764,75	204.617,88
9	30 DEL		531,50	987,89	0,00	0,00	0,00	0,00	382,68	0,00	1.403,16	0,00	0,00	0,00	0,00	658,27	72.442,53
10	30 DEL		1.888,50	3.510,12	0,00	0,00	0,00	0,00	1.359,72	0,00	4.985,64	0,00	0,00	0,00	0,00	2.106,12	230.984,49

Supongamos que el producto vendido en el mercado de exportación contiene un dispositivo antirobo que no tiene el producto similar vendido en el mercado interno. El valor de ese dispositivo tendrá que sumarse al valor normal para poder hacer una comparación adecuada. En nuestro ejemplo, el valor se suma al volumen neto de ventas (véase AJ). En cambio, si solamente el producto vendido en el mercado interno hubiera contenido el dispositivo en cuestión, el valor de este dispositivo tendría que deducirse del volumen neto de ventas con el fin de determinar el valor normal.

Partamos del supuesto de que el exportador en cuestión solicita que se le restituyan los derechos pagados por la importación de las materias primas empleadas para fabricar el producto exportado. Supongamos también que la cantidad reembolsada por concepto de devolución de derechos de aduana asciende a 88.934 unidades monetarias. Esa cifra se dividirá entre el número de unidades exportadas (82.650) para saber a cuánto asciende la devolución de derechos de aduana por unidad (0,92934). En cada transacción, la cantidad devuelta de derechos de aduana se obtendrá multiplicando la cantidad correspondiente a la devolución de los derechos de aduana por unidad por el número de unidades de cada transacción. Por ejemplo para el NS 1, la cantidad de derechos de aduana devuelta será 1.226,73 (0,92934*1.320).

$AI = (\text{valor neto de las ventas (cuadro 2, parte II, columna R)} * \text{tipo de interés}) * (\text{condiciones de pago (cuadro 2, parte III, columna T)/365})$. Por ejemplo, para el NS 1 $AI = 102.230,11$ (cuadro 2, parte II, columna R) * 10,63 * 60 (cuadro 2, parte III, columna T)/365; etc.

$AJ = \text{Valor neto de las ventas (cuadro 2, parte II, columna R)} \text{ más los gastos por diferencias físicas (cuadro 2, parte III, columna V) menos otros gastos (cuadro 2, parte III, columnas W a AI)}$. Por ejemplo, para el NS 1 $AJ = 102.230,11$ (cuadro 2, parte II, columna R) + 660 (cuadro 2, parte III, columna V) - 1.226,73 (cuadro 2, parte III, columna W) + 475,2 (cuadro 2, parte III, columna AB) + 1.742,4 (cuadro 2, parte III, columna AD) + 1.786,37 (cuadro 2, parte III, columna AI); etc.

$$AI = (R * 10,63\%) * (T/365) \quad AJ = R + V - \text{SUM}(W \text{ a } AI)$$

PARTE III

NS: significa número secuencial; se refiere a las transacciones registradas en la primera columna de la parte I del cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno"

Condiciones de pago: las condiciones acordadas relativas al pago de las mercancías

Condiciones de entrega: las condiciones acordadas relativas a la entrega de mercancías

Diferencias físicas: ajustes necesarios por concepto de las diferencias entre el producto investigado que se vende en el mercado interno y el producto exportado

Devolución de los derechos de aduana: ajuste a la baja del valor normal con el fin de tener en cuenta los gastos de importación aplicados al producto en cuestión y según los materiales incorporados físicamente a éste cuando el producto se destina al consumo en el país exportador y no se han recaudado o reintegrado esos derechos con respecto al producto exportado

Descuentos y rebajas: ajuste en función de los descuentos y desgravaciones que no se incluyen en las facturas

Nivel comercial: este ajuste puede realizarse cuando el exportador demuestra que las ventas del producto en el mercado interno se realizan a un nivel comercial distinto al nivel comercial de las ventas de exportación y que esa diferencia ha repercutido en la comparabilidad de los precios

Flete interno: ajuste por concepto del flete en el país exportador

Gastos: ajuste por diversos gastos relacionados con las transacciones internas

Embalaje: ajuste por concepto de gastos de embalaje relativos al producto en cuestión

Garantía: ajuste por concepto de los gastos que supongan las fianzas, las garantías, la asistencia técnica y los servicios sufragados por el exportador. La asistencia técnica y los servicios incluyen todo servicio, reparación o consulta que el exportador ofrece a su cliente en relación con el producto que está siendo objeto de investigación. Este ajuste suele ser importante en las investigaciones de los productos eléctricos y electrónicos

Posventa: ajuste por concepto de gastos sufragados por el exportador distintos de las fianzas, las garantías, la asistencia técnica y los servicios

Comisión: ajuste por la comisión pagada por el exportador a los vendedores u operadores que conciertan la transacción

Conversión de la moneda: ajuste para compensar las continuas fluctuaciones de los tipos de cambio ocurridas durante el período de investigación

Costo del crédito: costo del tiempo que se concede al comprador para pagar las mercancías

Valor normal ex fábrica: el precio interno ex fábrica total

COSTOS DE PRODUCCIÓN

(CUADRO 3)

Parte I

Parte II

Parte III

CUADRO 3: COSTOS DE PRODUCCIÓN

Cálculo de los costos de producción internos

Parte I

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
Código del Producto	Número de producto de la empresa	Cantidad vendida en el mercado interno	Cantidad producida	Material A	Material B	Material C	Material Total	Costos directos de mano de obra	Gastos generales de fabricación	Costo total de fabricación	Costo de fabricación unitario	Gastos de venta	Gastos generales y administrativos	Gastos financieros	Gastos de I+R	Gastos de ventas totales	Gastos de ventas unitarios	Costo de producción por unidad
A-01-100-34-A-W-2-3-1	1	27.341,00	27.400,00	649.549,89	532.089,11	182.507,63	1.364.146,63	45.400,76	162.010,13	1.571.557,52	57,36	124.321,00	58.356,00	8.658,98	0,00	191.335,98	6,98	64,34

Formulas:

$$H = \text{SUM}(E:G)$$

$$K = H + I + J$$

$$L = K / D$$

$$Q = \text{SUM}(M:P)$$

$$R = Q / D$$

$$S = L + R$$

H=649.549,89 (cuadro 3, parte I, columna E)+532.089,11 (cuadro 3, parte I, columna F)+182.507,63 (cuadro 3, parte I, columna G)

K=1.364.146,63 (cuadro 3, parte I, columna H) + 45.400,76 (cuadro 3, parte I, columna I) + 162.010,13 (cuadro 3, parte I, columna J)

L=1.571.557,52 (cuadro 3, parte I, columna K)/27.400 (cuadro 3, parte I, columna D)

Q=124.321 (cuadro 3, parte I, columna M)+58.356 (cuadro 3, parte I, columna N)+ 8.658,98 (cuadro 3, parte I, columna O)+0 (cuadro 3, parte I, columna P)

R=191.335,98 (cuadro 3, parte I, columna Q)/ 27.400 (cuadro 3, parte I, columna D)

S=57,36 (cuadro 3, parte I, columna L)+6,98 (cuadro 3, parte I, columna R)

PARTE I

CÁLCULO DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN INTERNOS

Código del producto: este código debe ser construido siguiendo las instrucciones del cuestionario antidumping. Debe ser distinto para los diferentes modelos o tipos del producto sujetos a investigación

Número de producto de la empresa: se trata del código asignado por el exportador a cada tipo o modelo del producto sujeto a investigación

Cantidad vendida en el mercado interno: (columna C, cuadro 3, parte I) cantidad neta de ventas registrada en la parte I del cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno", el total de la columna G

Cantidad producida: cantidad producida del producto en cuestión para la venta en el mercado interno

Material A: materia prima, componente o parte empleada para la fabricación del producto en cuestión

Material B: materia prima, componente o parte empleada para la fabricación del producto en cuestión

Material C: materia prima, componente o parte empleada para la fabricación del producto en cuestión

Materiales totales: cantidad total de todos los materiales utilizados

Costos directos de mano de obra: estos costos varían de manera proporcionalmente directa a los cambios en el volumen de producción y, por tanto, están vinculados al proceso de producción del producto en cuestión

Gastos generales de fabricación: engloba los gastos imprevistos o necesarios para el producto en cuestión como la mano de obra indirecta, la depreciación, la energía, el mantenimiento, etc.

Costo de fabricación unitario: incluye el total de los materiales empleados, los costos directos de mano de obra y los gastos generales de fabricación por unidad

Gastos administrativos, de venta y de carácter general: incluye los gastos derivados del pago de seguros, el flete y el embalaje, los gastos administrativos, los gastos de venta, la publicidad y los anuncios, las patentes y derechos de autor, la asistencia técnica, las fianzas, la seguridad, el control de la contaminación, etc.

Gastos financieros: sólo deben tenerse en cuenta los gastos financieros relativos a la producción y la venta del producto en cuestión

Gastos de I+R: gastos destinados a las actividades de investigación y desarrollo

Gastos de ventas totales: el total de los gastos de venta, generales y administrativos más los gastos financieros y los gastos de I+R

Gastos de ventas por unidad: los gastos de ventas totales divididos por la cantidad producida

Costo de producción unitario: incluye el costo de fabricación y los gastos de ventas por unidad

CUADRO 3: COSTOS DE PRODUCCIÓN

Cálculo del valor normal y de las ventas rentables

Parte II

H es la diferencia entre el valor neto y el costo de producción salvo que este último sea superior al primero en cuyo caso, H=0

I es la cantidad vendida si el valor neto es superior al costo de producción. De lo contrario, I=0. Por ejemplo, para NS 1, I=1.320 porque el valor neto (77,45) es superior al costo de producción (64,34). En cambio, para NS 8, I=0 porque el valor neto (64,31) es inferior al costo de producción (64,34).

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
NS	Precio neto de venta por unidad	Costo de producción	Beneficio por unidad	Cantidad neta vendida	Beneficio sobre la totalidad de las ventas	¿Transacción rentable?	Beneficio sobre la transacción rentable	Cantidad neta vendida con beneficios	Beneficios sobre las ventas rentables	Valor neto de venta de la totalidad de las ventas	Valor neto de venta de las ventas rentables
1	77,45	64,34	13,11	1.320,00	17.301,31	Si	13,11	1.320,00	17.301,31	102.230,11	102.230,11
2	76,79	64,34	12,45	1.353,00	16.849,78	Si	12,45	1.353,00	16.849,78	103.901,80	103.901,80
3	72,88	64,34	8,54	3.982,00	34.000,55	Si	8,54	3.982,00	34.000,55	290.202,43	290.202,43
4	70,79	64,34	6,45	2.356,00	15.205,58	Si	6,45	2.356,00	15.205,58	166.790,62	166.790,62
5	71,37	64,34	7,03	2.646,00	18.598,38	Si	7,03	2.646,00	18.598,38	188.842,02	188.842,02
6	66,88	64,34	2,54	4.135,00	10.496,01	Si	2,54	4.135,00	10.496,01	276.541,91	276.541,91
7	64,31	64,34	-0,03	3.344,00	-90,24	No	0,00	0,00	0,00	215.062,72	0,00
8	64,31	64,34	-0,03	3.350,00	-90,08	No	0,00	0,00	0,00	215.448,92	0,00
9	70,88	64,34	6,54	1.063,00	6.949,61	Si	6,54	1.063,00	6.949,61	75.343,03	75.343,03
10	63,82	64,34	-0,52	3.777,00	-1.954,60	No	0,00	0,00	0,00	241.057,58	0,00
Total				27.326,00	117.266,30			16.855,00	119.401,22	1.875.421,14	1.203.851,92

Fórmula:

$D=B-C$

$F=D \cdot E$

$H=I(F(B>C, B-C, 0))$

$I=I(F(H>0, E, 0))$

$J=H \cdot I$

$L=I(F(B>C, K, 0))$

Costo de producción (cuadro 3, parte I, columna S)

$D=77,45$ (cuadro 3, parte II, columna B)- $64,34$ (cuadro 3, parte II, columna C); etc.

$F=13,11$ (cuadro 3, parte II, columna D) * 1.320 (cuadro 3, parte II, columna E); etc.

Beneficio sobre las ventas rentables (%):

Fórmula: $Q=(119.401,22/1.203.851,92)*100$

9,92

Beneficio sobre la totalidad de las ventas (%):

Fórmula: $Q=(117.266,30/1.875.421,14)*100$

6,25

Ventas a precios inferiores a los costos (%): (estas ventas se excluirán)

Fórmula: $Q=((27.326-16.855)/27.326)*100$

38,32

$J=13,11$ (cuadro 3, parte II, columna H)* 1.320 (cuadro 3, parte II, columna I); etc.

L es el volumen de negocios neto, si el valor neto es superior al costo de producción. De lo contrario, L=0. Por ejemplo, para NS 1 el valor neto(77,45) es superior al costo de producción (64,34). Por tanto, $L=102.230,11$.

PARTE II

CÁLCULO DEL VALOR NORMAL Y DE LAS VENTAS RENTABLES

NS: significa número secuencial; se refiere a las transacciones registradas en la parte I del cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno"

Precio neto de venta por unidad: el precio neto de venta indicado en la columna S de la parte II del cuadro 2

Costo de producción: el costo de producción indicado en la parte I del cuadro 3 sobre "costos de producción"

Beneficio por unidad: la diferencia entre el costo de producción y el precio neto de venta por unidad

Cantidad neta vendida: la cantidad indicada en la columna Q de la parte II del cuadro 2

Beneficio sobre la totalidad de las ventas: el beneficio *o pérdida* en relación con las ventas del producto en cuestión en el mercado interno

¿Transacción rentable?: cuando el costo de producción es inferior al precio neto de venta, la transacción es rentable

Beneficio sobre la transacción rentable: el *beneficio* obtenido en las ventas del producto en cuestión en el mercado interno

Cantidad vendida con beneficios: la cantidad neta vendida en el mercado interno con beneficios

Beneficio sobre las ventas rentables: el beneficio obtenido de las ventas rentables del producto en cuestión en el mercado interno

Volumen de todas las ventas: el valor neto de venta indicado

Volumen de las ventas rentables: el valor neto de venta derivado de las ventas rentables en el mercado interno

CUADRO 3: COSTO DE PRODUCCIÓN

Cálculo del valor normal después de haber excluido las ventas a precios inferiores a los costos

Parte III

A	B	C	D
NS	Cantidad neta de ventas con beneficios	Valor normal ex fábrica de la cantidad rentable	Valor normal ex fábrica por unidad
1	1.320,00	97.659,42	73,98
2	1.353,00	100.593,97	74,35
3	3.982,00	279.267,54	70,13
4	2.356,00	161.092,39	68,38
5	2.646,00	179.960,89	68,01
6	4.135,00	265.403,65	64,18
7	0,00	0,00	0,00
8	0,00	0,00	0,00
9	1.063,00	72.442,53	68,15
10	0,00	0,00	0,00
Total	16.855,00	1.156.420,38	68,61

Fórmulas

 $D=C/B$

D=97.659,42 (cuadro 3, parte III, columna C)/1.320 (cuadro 3, parte III, columna B); etc.

PARTE III

CÁLCULO DEL VALOR NORMAL DESPUÉS DE HABER EXCLUIDO LAS VENTAS A UN PRECIO INFERIOR AL PRECIO DE COSTO

NS: significa número secuencial. Se refiere a las transacciones registradas en la parte I del cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno"

Cantidad vendida con beneficios: la cantidad neta vendida en el mercado interno con beneficios indicada en la columna I de la parte II del cuadro 3 sobre "costos de producción"

Valor normal ex fábrica de la cantidad rentable: valor normal ex fábrica de las transacciones rentables en el mercado interno (véase la columna AJ de la parte III del cuadro 2 sobre "ventas en el mercado interno")

Valor normal ex fábrica por unidad: valor normal ex fábrica de las transacciones rentables por unidad

**CRITERIOS RELATIVOS AL CURSO DE LAS
OPERACIONES COMERCIALES NORMALES**

(CUADRO 4)

CUADRO 4: CRITERIOS RELATIVOS AL CURSO DE LAS OPERACIONES COMERCIALES NORMALES

Criterios relativos al curso de las operaciones comerciales normales

Parte I

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
Código del producto	Cantidad exportada	Vendido en el mercado interno	Cantidad de ventas en el mercado interno	Volumen neto de ventas	Cantidad de ventas internas rentables	Volumen de negocios neto de la cantidad rentable	CRITERIO 1: Cantidad de ventas internas como porcentaje de la cantidad de exportaciones	Criterio 1>5%	CRITERIO 2: Ventas internas rentables como porcentaje de la cantidad de exportaciones	Criterio 2>5%	CRITERIO 3: Cantidad de ventas internas rentables como porcentaje del total de ventas internas	Criterio 3>10%	El valor normal debe basarse en
A-01-100-34-A-W-2-3-1	82.550,00 Sí		27.326,00	1.875.421,14	16.855,00	1.203.851,92	33,10 Sí		20,42 Sí		61,68 Sí		Ventas internas rentables

Fórmulas:

$$H=(D/B)*100$$

$$J=(F/B)*100$$

$$L=(F/D)*100$$

$$H=(27.326 \text{ (cuadro 4, columna D)} / 82.550 \text{ (cuadro 4, columna B)}) * 100$$

$$J=(16.855 \text{ (cuadro 4, columna F)} / 82.550 \text{ (cuadro 4, columna B)}) * 100$$

$$L=(16.855 \text{ (cuadro 4, columna F)} / 27.326 \text{ (cuadro 4, columna D)}) * 100$$

PARTES I Y II

CRITERIOS RELATIVOS AL CURSO DE LAS OPERACIONES COMERCIALES NORMALES

Código del producto: código que debe ser construido siguiendo las instrucciones del cuestionario antidumping. Debe ser distinto para los diferentes modelos o tipos del producto que son objeto de investigación

Cantidad exportada: cantidad exportada indicada en la columna W de la parte II del cuadro 1 sobre "ventas de exportación"

¿Vendido en el mercado interno?: debe responderse si el producto en cuestión ha sido vendido en el mercado interno

Cantidad de ventas en el mercado interno: cantidad de ventas netas indicada en la columna Q de la parte II del cuadro 2 sobre "ventas internas"

Volumen neto de ventas internas: el valor neto de las ventas indicado en la columna R de la parte II del cuadro 2 sobre "ventas internas"

Cantidad de ventas internas rentables: la cantidad neta vendida en el mercado interno con beneficios indicada en la columna I de la parte II del cuadro 3 sobre "costos de producción".

Volumen de negocio neto de la cantidad rentable: el beneficio obtenido de las ventas rentables del producto en cuestión en el mercado interno indicado en la columna L (valor neto de las ventas rentables) de la parte II del cuadro 3 sobre "costos de producción"

Criterio 1 - Cantidad de ventas internas como porcentaje de la cantidad de exportaciones: ventas en el mercado interno del producto en cuestión expresadas como porcentaje de las ventas de exportación de ese producto realizadas por el exportador

Criterio 1 - >5%: si las ventas internas no representan el 5% o más de las ventas de exportación, no se ha cumplido este criterio y los precios internos del exportador no se utilizarán para determinar el valor normal

Criterio 2 - Ventas internas rentables como porcentaje de la cantidad total de exportaciones: las ventas rentables en el mercado interno del producto en cuestión expresadas como porcentaje de las ventas de exportación de ese producto realizadas por el exportador

Criterio 2 - >5%: si las ventas internas rentables no representan el 5% o más de las ventas de exportación, no se ha cumplido el criterio y los precios internos del exportador no se utilizarán para determinar el valor normal

Criterio 3 - Cantidad de ventas internas rentables como porcentaje de las ventas internas totales: la cantidad de ventas internas rentables del producto en cuestión expresadas como porcentaje de la cantidad de ventas internas totales de ese producto realizadas por el exportador

Criterio 3 - >10% o <80%: si la cantidad de ventas internas rentables no representa el 10% o más de la cantidad total de ventas internas, los precios internos del exportador no se utilizarán para determinar el valor normal. En caso de que la cantidad de ventas internas rentables represente el 10% o más del total de ventas internas, el valor normal se calcula basándose en el

precio interno del exportador para el producto en cuestión. Si la cantidad de ventas internas rentables representa el 80% o más de la cantidad total de ventas internas, el valor normal se determinará sobre la base de todas las ventas del producto en cuestión en el mercado interno, incluidas las ventas con pérdida. De lo contrario, el valor normal se determinará sobre la base de las ventas rentables únicamente (como ocurre en el cálculo que proponemos)

El valor normal debe basarse en: según sean las conclusiones a que se ha llegado al aplicar los criterios anteriores, el valor normal puede reconstruirse sobre la base de las ventas internas rentables, todas las ventas internas, etc.

Valor normal basado en los precios de venta internos: éste es el valor normal obtenido al excluir las ventas del exportador por debajo del costo en el mercado interno

Costos de fabricación: se utilizan únicamente cuando hay que reconstruir el valor normal

Gastos administrativos, de venta y de carácter general internos: se trata del porcentaje de estos gastos correspondiente a las ventas internas. Al igual que los costos de fabricación, se utilizan cuando hay que reconstruir el valor normal

Beneficio: es el margen de beneficio que ha de utilizarse cuando haya que reconstruir el valor normal. En la columna J de la parte II del cuadro 3 se explica cómo obtener este porcentaje

Valor normal reconstruido: el valor normal se reconstruirá únicamente cuando no puedan utilizarse los precios internos de conformidad con los criterios descritos anteriormente

Valor normal que ha de utilizarse: es el valor normal que hay que comparar con el precio de exportación con el fin de determinar si el precio de las exportaciones ha sido objeto de *dumping*. Éste es el valor normal registrado en la parte II del cuadro 3

CÁLCULO DEL *DUMPING*

(CUADRO 5)

CUADRO 5: CÁLCULO DEL DUMPING

Cálculo del dumping

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
NS	Código del producto	Cantidad neta de ventas de exportación	Valor CIF	Precio de exportación ex fábrica total	Precio de exportación ex fábrica por unidad	Valor normal ex fábrica por unidad	Cantidad de dumping por unidad	Cantidad total de dumping	Porcentaje de dumping	Cantidad total de dumping (si se aplica la reducción a cero)	Porcentaje de dumping (si se aplica la reducción a cero)
1	A-01-100-34-A-W-2-3-1	4.900,00	368.988,35	334.799,16	68,33	68,61	0,28	1.389,84	0,38%	1.389,84	0,38%
2	A-01-100-34-A-W-2-3-1	2.900,00	225.137,82	210.801,35	72,69	68,61	-4,08	-11.832,35	-5,26%	0,00	0,00%
3	A-01-100-34-A-W-2-3-1	10.200,00	808.892,45	734.257,86	71,99	68,61	-3,38	-34.435,86	-4,26%	0,00	0,00%
4	A-01-100-34-A-W-2-3-1	8.400,00	574.564,32	517.618,90	61,62	68,61	6,99	58.705,10	10,22%	58.705,10	10,22%
5	A-01-100-34-A-W-2-3-1	12.000,00	912.857,87	827.965,61	69,00	68,61	-0,39	-4.645,61	-0,51%	0,00	0,00%
6	A-01-100-34-A-W-2-3-1	5.500,00	412.540,92	381.957,40	69,45	68,61	-0,84	-4.602,40	-1,12%	0,00	0,00%
7	A-01-100-34-A-W-2-3-1	6.250,00	470.878,78	431.715,99	69,07	68,61	-0,46	-2.903,49	-0,62%	0,00	0,00%
8	A-01-100-34-A-W-2-3-1	8.800,00	584.373,02	526.106,50	59,78	68,61	8,83	77.661,50	13,29%	77.661,50	13,29%
9	A-01-100-34-A-W-2-3-1	15.600,00	1.006.335,88	895.326,90	57,39	68,61	11,22	174.989,10	17,39%	174.989,10	17,39%
10	A-01-100-34-A-W-2-3-1	8.000,00	600.390,03	555.886,40	69,49	68,61	-0,88	-7.006,40	-1,17%	0,00	0,00%
Total		82.550,00	5.964.959,41	5.416.436,07	65,61	68,61	3,00	247.319	4,1%	312.745,53	5,2%

Fórmulas:

$F = E/C$

$H = G - F$

$I = H * C$

$J = (I/D) * 100$

$K = I$ (si $H < 0,0$, $H * C$)

$L = (K/D) * 100$

$F = 334.799,16$ (cuadro 5, columna E) / 4.900 (cuadro 5, columna C); etc.

$H = 68,61$ (cuadro 5, columna G) - $68,33$ (cuadro 5, columna F); etc.

$I = 0,28$ (cuadro 5, columna H) * 4.900 (cuadro 5, columna C); etc.

$J = (1.389,84$ (cuadro 5, columna I) / $368.988,35$ (cuadro 5, columna D)) * 100 ; etc.

$K = 0$ si la cantidad total de dumping es igual a 0 o menor. De lo contrario, $K =$ la cantidad total de dumping. Por ejemplo, en NS 9, $K = 174.989,1$ porque se descubrió que esta transacción había sido objeto de dumping.

$L = (1.389,84$ (cuadro 5, columna K) / $368.988,35$ (cuadro 5, columna D)) * 100 ; etc.

$J = (247.319$ (cuadro 5, columna I) / $5.964.959,41$ (cuadro 5, columna D)) * 100

$L = (312.745,53$ (cuadro 5, columna K) / $5.964.959,41$ (cuadro 5, columna D)) * 100

CÁLCULO DEL *DUMPING*

NS: significa número secuencial; se refiere a las transacciones indicadas en la parte I del anexo 5.1

Código del producto: este código debe ser construido según las instrucciones del cuestionario antidumping. Debe ser distinto para los diferentes modelos o tipos del producto que son objeto de investigación

Cantidad neta de ventas de exportación: cantidad indicada en la columna W de la parte II del cuadro 1 sobre "ventas de exportación"

Valor CIF: cantidad indicada en la columna AB de la parte II del cuadro 1

Precio de exportación ex fábrica total: cantidad indicada en la columna AO de la parte III del cuadro 1

Precio de exportación ex fábrica por unidad: cantidad indicada en la columna AP de la parte III del cuadro 1

Valor normal ex fábrica por unidad: cantidad indicada en la parte III del anexo 5.3

Cantidad de *dumping* por unidad: la diferencia entre el precio de exportación ex fábrica y el valor normal por unidad

Cantidad total de *dumping*: la cantidad de *dumping* por unidad por la cantidad neta exportada

Porcentaje de *dumping*: la cantidad de *dumping* expresada como porcentaje del valor CIF

Cantidad total de *dumping* (si se aplica la reducción a cero): la cantidad de *dumping* en caso de que se aplique la reducción a cero

Porcentaje de *dumping* (si se aplica la reducción a cero): el margen de *dumping* expresado como porcentaje del valor CIF total en caso de que se aplique la reducción a cero. Cabe señalar que la reducción a cero tiene el efecto de aumentar artificialmente el margen de *dumping* del exportador

Anexo I

PROPUESTAS DE LOS MIEMBROS DE LA OMC SOBRE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING EN LA SERIE DE DOCUMENTOS GEN¹⁶³

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/1 JOB(04)/40/Rev.1	12/07/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; México; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; Turquía; TPKM	Norma del Derecho Inferior	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • enmendar el Acuerdo Antidumping para disponer la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior. • especificar los métodos para calcular el nivel del derecho que basta para eliminar el daño causado por el <i>dumping</i>.
TN/RL/GEN/2 JOB(04)/41/Rev.1	12/07/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Suiza; Tailandia; TPKM	Compromisos relativos a los precios	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • aclarar las condiciones que pueden imponer las autoridades para aceptar un compromiso; • exigir a las autoridades que den motivos de la no aceptación de una oferta de compromiso; • aclarar las condiciones en las que han de aceptarse los compromisos; • exigir a las autoridades que informen a los exportadores de su derecho a ofrecer compromisos; • aclarar que los exportadores tienen el derecho de solicitar un ajuste del compromiso; • exigir que los compromisos se apliquen de buena fe.
TN/RL/GEN/3 JOB(04)/42	12/07/04	Canadá	Metodologías para la fijación de derechos	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • plazos más rigurosos para los exámenes o devoluciones en virtud del párrafo 3 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping; • aclarar el derecho de las partes a solicitar exámenes

¹⁶³ Desde julio de 2004, la mayoría de las propuestas oficiales de negociación de la serie JOB también se distribuyen como documentos oficiales de la serie TN/RL/GEN/... a través del servicio de distribución de documentos de la OMC. El presente cuadro recoge únicamente algunas de las propuestas GEN más recientes, por lo que no tiene carácter exhaustivo.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
				inmediatamente después de la importación.
TN/RL/GEN/5 JOB(04)/46 TN/RL/W/149/Rev.1	12/07/04	Estados Unidos	Tipos de cambio (párrafo 4.1 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping)	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • aclarar el párrafo 4.2 del artículo 2 señalando que: <ul style="list-style-type: none"> • los Miembros deberían utilizar los tipos de cambio que emanen de fuentes de reconocida legitimidad; • los Miembros están obligados a notificar al Comité la metodología específica utilizada; • los Miembros deben utilizar una fuente notificada y seguir una metodología notificada; • los Miembros deben notificar una nueva práctica; • y especificar el párrafo 4.2 del artículo 2 señalando el período durante el cual han de realizarse dichas notificaciones.
TN/RL/GEN/8 JOB(04)/57	12/07/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; México; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; TPKM	Prohibición de la reducción a cero	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • prohibir la práctica de reducción a cero en el cálculo de los márgenes de <i>dumping</i> en todos los procedimientos antidumping; • aclarar que deberá calcularse un solo margen de <i>dumping</i> para todo el período de la investigación o examen.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/9 JOB(04)/58	12/07/04	Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; TPKM	Determinación del valor normal	<p>Propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • criterio de "cantidad suficiente"; • "situación especial de mercado"; • definición de ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales; • ventas a precios inferiores a los costos; • período de recopilación de datos y período objeto de investigación; • aceptación de los datos presentados por el demandado en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados; • utilización de datos reales para determinar el valor reconstruido y metodologías alternativas; • inclusión de las ventas a precios inferiores a los costos; • beneficios aplicados al calcular el valor reconstruido; • gastos administrativos y de carácter general.
TN/RL/GEN/10 JOB(04)/59	12/07/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; TPKM	Exámenes	<p>Propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • normas aplicadas a los exámenes; • solicitud de un examen a los efectos del párrafo 3 del artículo 9; • período de importación para el cálculo del margen de <i>dumping</i> en virtud del párrafo 3 del artículo 9; • períodos de examen; • evaluación del <i>dumping</i> y de la "probabilidad del daño" de conformidad con el párrafo 2 del artículo 11.
TN/RL/GEN/11 JOB(04)/60 TN/RL/W/156/Rev.1	12/07/04	Estados Unidos	Exámenes de nuevos exportadores (párrafo 5 del artículo 9 del Acuerdo)	<p>Propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aclarar y mejorar el párrafo 5 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping para:

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
			Antidumping)	<ul style="list-style-type: none"> • establecer que los exámenes de nuevos exportadores puedan realizarse en dos fases; • exigir al exportador que haya realizado al menos una exportación y que establezca de otro modo su buena fe y sus intenciones de exportar; • aclarar las circunstancias en las que las autoridades pueden sacar conclusiones desfavorables en virtud del párrafo 8 del artículo 6; • establecer que los exámenes previstos en el párrafo 5 del artículo 9 puedan realizarse según el mismo calendario que los procedimientos normales de fijación y examen de los derechos.
TN/RL/GEN/13 JOB(04)/89 TN/RL/W/162/ Rev.1	12/07/04	Estados Unidos	Acceso inmediato a la información no confidencial (párrafo 4 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping)	<p>Propuesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aclarar el párrafo 4 del artículo 6 para: • exigir que las autoridades establezcan un servicio central en el que las partes interesadas puedan examinar fácilmente la información no confidencial y hacer copias de ella; • exigir que las autoridades hagan inmediatamente entrega de copias de toda la información no confidencial; • aclarar que las partes interesadas tienen acceso a toda la información no confidencial presentada; • aclarar que se deberá otorgar al público un acceso equivalente para que pueda examinar toda la información no confidencial y hacer copias de ella.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/15 JOB(04)/119	13/09/04	Estados Unidos	Realización de las verificaciones (párrafo 7 del artículo 6 y anexo I del Acuerdo Antidumping)	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • aclarar la cuestión del plan de verificación; • aclarar la cuestión de los informes de verificación.
TN/RL/GEN/16 JOB(04)/121	13/09/04	Estados Unidos	Tasa correspondiente a todos los demás (párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping) ¹⁶⁴	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • aclarar el contenido del Acuerdo Antidumping para establecer que: <ul style="list-style-type: none"> • los márgenes basados, en parte, en los hechos de que se tenga conocimiento pueden incluirse en el cálculo de la tasa correspondiente a todos los demás; • es necesaria una tasa aplicable a todos los demás siempre que pueda haber un nuevo exportador que no haya sido examinado ni tenga su propia tasa de derecho individual (no sólo en situaciones en que se hayan utilizado muestras).
TN/RL/GEN/18 JOB(04)/124	13/09/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Suiza; Tailandia; TPKM	Propuestas sobre el contraste de modelos	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • imponer disciplinas sobre la selección por las autoridades de las características que han de utilizarse para identificar los modelos "idénticos" y los que sean los "más parecidos"; • imponer límites a los productos que puedan considerarse "muy parecidos"; • calcular los ajustes para tener en cuenta las diferencias en las características físicas; • prescribir que las autoridades permitan a las partes demandadas formular observaciones sobre el contraste de modelos.

¹⁶⁴ El documento TN/RL/GEN/16/Corr.2 (15 de febrero de 2005) especifica que el título del documento TN/RL/GEN/16 debería ser el siguiente: Tasa correspondiente a todos los demás (párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping).

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/19 JOB(04)/125	13/09/04	Brasil; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; TPKM	Propuestas sobre cuestiones relacionadas con las partes afiliadas	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> definición de "partes afiliadas"; cálculo de los márgenes de <i>dumping</i> cuando intervengan partes afiliadas (lo que incluye: las ventas a partes afiliadas en la determinación del valor normal; los gastos de venta cobrados por los proveedores de servicios afiliados; los costos de los proveedores afiliados; y las exportaciones a partes afiliadas).
TN/RL/GEN/20 JOB(04)/126	13/09/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; TPKM	Propuesta relativa a los hechos de que se tenga conocimiento	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> finalidad de utilizar los hechos de que se tenga conocimiento; situaciones en que se pueden aplicar los hechos de que se tenga conocimiento; método de aplicación de los hechos de que se tenga conocimiento.
TN/RL/GEN/21 JOB(04)/149	19/10/04	Canadá	Explicaciones de las determinaciones y las decisiones	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> modificar el Acuerdo Antidumping en lo que se refiere a la iniciación de una investigación; modificar el Acuerdo Antidumping en lo que se refiere a la imposición de una medida provisional.
TN/RL/GEN/23 JOB(04)/152	20/10/04	Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; TPKM	Propuestas sobre cuestiones relacionadas con la iniciación y conclusión de investigaciones	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> requisito de legitimación para: <ul style="list-style-type: none"> mejorar el umbral de legitimación para exigir el apoyo de más del 50% de la producción total de los productos similares; aclarar que el requisito de legitimación se determina en función del apoyo individual de los productores nacionales en su conjunto y que la representación de las asociaciones o grupos mercantiles o gremiales no se deberá computar colectivamente al

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
				<p>formular esa determinación;</p> <ul style="list-style-type: none"> • aclarar que en una solicitud de investigación antidumping deben enumerarse todos los productores nacionales conocidos que apoyan la solicitud; • oportunidad para que los exportadores y productores formulen observaciones antes de la iniciación de una investigación; • duración de una investigación; • prohibición de realizar investigaciones consecutivas.
TN/RL/GEN/24 JOB(04)/153	20/10/04	Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Suiza; TPKM	Propuesta sobre la comparación en el "mismo nivel comercial"	<p>Propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ajustes para tener en cuenta los gastos de venta (enmienda al párrafo 4 del artículo 2); • carga de garantizar una comparación equitativa (enmienda al párrafo 4 del artículo 2).
TN/RL/GEN/25 JOB(04)/155	20/10/04	Estados Unidos	Determinaciones preliminares (artículo 6 del Acuerdo Antidumping)	<p>Propuesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aclarar el Acuerdo Antidumping para que: • en todas las investigaciones se formulen determinaciones preliminares; • no se formulen determinaciones preliminares antes del momento en que deban presentarse las respuestas de las partes interesadas; • se tengan en cuenta esas respuestas al formular una determinación preliminar.
TN/RL/GEN/26 JOB(04)/181	30/11/04	Canadá	Propuesta relativa al producto similar y al producto considerado	<p>Propuestas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • enfoques en el caso de los productos considerados; • enfoques en el caso de los "productos nacionales similares" y los "productos extranjeros similares".

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/27 JOB(04)/182	30/11/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; TPMK	Propuesta relativa a la definición de rama de producción nacional (párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping)	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • modificar el párrafo 1 del artículo 4 (aclarando que la expresión "mayor proporción" se refiere a la mayor proporción de la rama de producción nacional, es decir, más del 50% de la producción total); • insertar una nueva disposición en el Acuerdo Antidumping (para garantizar que las autoridades harán todo lo posible por obtener todas las pruebas pertinentes relativas a todos los productores nacionales del producto similar a los efectos de formular una determinación de la existencia de daño).
TN/RL/GEN/28 JOB(04)/183	30/11/04	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; TPKM	Propuesta sobre cuestiones relativas a la determinación de la existencia de daño con arreglo al artículo 3 del Acuerdo Antidumping	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • definición de daño importante; • determinación de la existencia de daño importante; • daño causado por las importaciones objeto de <i>dumping</i>; • correlación entre las importaciones objeto de <i>dumping</i> y el daño; • norma de la no atribución: daños causados por uno o más productores nacionales; • explicación adecuada y razonada al determinar la existencia de daño.
TN/RL/GEN/29 JOB(05)/9	07/02/05	Estados Unidos	Elusión	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • aclarar el Acuerdo Antidumping; • mediante el reconocimiento explícito de las dos formas de elusión tradicionalmente reconocidas por los Miembros que aplican medidas comerciales correctivas; • mediante la adopción de procedimientos uniformes y transparentes para la

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
				realización de las investigaciones en materia de elusión.
TN/RL/GEN/30 JOB(05)/10 TN/RL/GEN/30/Rev.1	07/02/05	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; Turquía; TPKM	Propuesta sobre márgenes de <i>dumping de minimis</i>	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • modificar el Acuerdo Antidumping de manera que se establezca un margen de <i>dumping de minimis</i> del x% (se seguirá estudiando el valor más adecuado de x).
TN/RL/GEN/31 JOB(05)/11 TN/RL/GEN/31/Rev.1	07/02/05	Brasil; Chile; Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia; Turquía; TPKM	Propuesta relativa a las importaciones insignificantes	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • modificación de la base de determinación de la insignificancia; • período para la determinación de la insignificancia.
TN/RL/GEN/32 JOB(05)/38	22/03/05	India	Propuesta sobre la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • modificar el Acuerdo Antidumping de modo que prevea la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior (exigiendo que ese derecho antidumping no exceda el margen de <i>dumping</i> o el margen de daño, si éste es inferior); • dos amplias opciones para determinar el margen de daño.
TN/RL/GEN/33 JOB(05)/39	22/03/05	Turquía	Propuesta relativa a las importaciones insignificantes	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • enmendar el Acuerdo Antidumping para introducir una segunda metodología para averiguar el grado de insignificancia sobre la base de la participación aparente en el mercado; • modificar el Acuerdo Antidumping para elevar al x% el umbral actual del 3%; • suprimir la cláusula de acumulación.
TN/RL/GEN/37 JOB(05)45	22/03/05	Canadá	Solución de diferencias	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • incluir disposiciones que prohíban cualquier acción en relación con una medida que haya sido declarada incompatible con la OMC (confirmada por una resolución del OSD) hasta que esa medida se haya puesto en

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
				conformidad con dicha resolución.
TN/RL/GEN/38 JOB(05)46	22/03/05	Brasil; Chile, Colombia; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; Suiza; TPMK	Segunda comunicación de propuestas sobre la determinación de la existencia de daño	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> marco general de la determinación de la existencia de daño importante causado por importaciones objeto de <i>dumping</i>; definición del daño importante; relación causal.
TN/RL/GEN/40 JOB(05)76	12/05/05	Egipto	Propuesta relativa al retraso importante	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> definición del concepto de retraso importante; criterios para determinar la existencia de un retraso importante.
TN/RL/GEN/42 JOB(05)78	12/05/05	Japón	Lista ilustrativa de puntos de referencia para las determinaciones de la existencia de daño importante y relación causal	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> presunciones salvo prueba en contrario sobre: <ul style="list-style-type: none"> el daño importante; la relación causal.
TN/RL/GEN/43 JOB(05)79	12/05/05	Brasil; Chile; Costa Rica; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; TPKM.	Nueva comunicación de propuestas sobre la aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> aplicación obligatoria de la norma del derecho inferior (incluye tres propuestas específicas); cálculo del margen de daño (incluye cinco propuestas específicas relativas a: el margen de daño, el cálculo del precio no causante de daño, la comparación equitativa, las prescripciones en materia de procedimiento, la recopilación de pruebas/datos, la aplicación de la norma del derecho inferior a los exámenes previstos en los artículos 9 y 11).
TN/RL/GEN/44 JOB(05)80 ¹⁶⁵	12/05/05 19/07/05	Chile; Costa Rica; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Suiza; TPKM	Nueva comunicación sobre las propuestas relativas a los procedimientos previstos en el artículo 9	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmiendas relativas a: <ul style="list-style-type: none"> la aplicabilidad del artículo 2 a los exámenes previstos en el artículo 9;

¹⁶⁵ Véase también el documento TN/RL/GEN/44 (JOB(05)/80 Sup.1), que analiza sucesivamente estas cuestiones, a saber, la aplicabilidad del artículo 2 a los procedimientos previstos en el artículo 9; la pertinencia de la norma *de minimis* (art. 5) para los procedimientos previstos en el artículo 9; y la aplicabilidad del artículo 6 a los procedimientos previstos en el artículo 9.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
				<ul style="list-style-type: none"> la aplicabilidad del artículo 6 a los exámenes previstos en el artículo 9; la pertinencia del artículo 5 en los exámenes previstos en el artículo 9.
TN/RL/GEN/46 JOB(05)/98	10/06/05	Brasil; Chile; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Suiza; TPKM	Cuestiones relacionadas con el examen limitado (párrafo 10 del artículo 6)/ tasa correspondiente a todos los demás (párrafo 4 del artículo 9)	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> aclearar las normas relativas a la selección de una muestra de exportadores/productores ("declarantes") con arreglo al párrafo 10 del artículo 6; enmiendas relativas a: <ul style="list-style-type: none"> la aplicación de una sola tasa correspondiente a todos los demás con arreglo al párrafo 4 del artículo 9; la aplicación de un solo margen de <i>dumping</i> para todos los <i>exportadores</i> o productores no examinados con arreglo al párrafo 10 del artículo 6.
TN/RL/GEN/49 JOB(05)/132 ¹⁶⁶	01/07/05	Noruega	Propuestas sobre cuestiones relacionadas con las pruebas, los avisos públicos y la explicación de las determinaciones con arreglo a los artículos 6 y 12 del Acuerdo Antidumping	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> ampliar a 45 días el plazo para dar respuesta a un cuestionario con arreglo al párrafo 1.1 del artículo 6; obligar a las autoridades investigadoras a, entre otras cosas, confeccionar una lista de toda la información contenida en los expedientes (art. 6.1); ser más claras en lo que respecta a la información que solicitan (art. 6.6); responder oportunamente y facilitar asistencia si fuera necesaria (art. 6.13); modificar el artículo 12 para establecer expresamente el requisito de que se ofrezcan explicaciones razonadas y adecuadas de todas las determinaciones, que

¹⁶⁶ Las modificaciones exactas de las correspondientes disposiciones del Acuerdo Antidumping figuran en el documento TN/RL/GEN/49/Add.1, de 14 de octubre de 2005, de Noruega: "Propuestas sobre cuestiones relacionadas con las pruebas, los avisos públicos y la explicación de las determinaciones con arreglo a los artículos 6 y 12 del Acuerdo Antidumping".

MÓDULO DE CAPACITACIÓN SOBRE EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
				habrán de incluirse en todos los avisos y transmisiones de información que se realicen con arreglo al artículo 12.
TN/RL/GEN/50 JOB(05)/133	01/07/05	Brasil; Chile; Israel; Japón; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia	Propuesta relativa al producto considerado	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el artículo 5 con el fin de exigir a las autoridades investigadoras, como condición para iniciar toda investigación, que definan el alcance del producto considerado sobre la base de las condiciones de competencia.
TN/RL/GEN/51 JOB(05)/134	01/07/05	Brasil; Suiza; Tailandia.	Propuesta relativa a la acumulación	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el párrafo 3 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping con el fin de aplicar adecuadamente la norma de la acumulación.
TN/RL/GEN/52 JOB(05)/132	01/07/05	Brasil; Chile; Israel; República de Corea; Singapur; Suiza; Tailandia	Examen de los derechos antidumping (párrafo 2 del artículo 11)	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el párrafo 2 del artículo 11 para articular claramente las normas y procedimientos aplicables en los exámenes.
TN/RL/GEN/53 JOB(05)/136	01/07/05	Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; República de Corea; Singapur; Suiza; TPKM	Nueva comunicación sobre el interés público	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el Acuerdo Antidumping para garantizar que se tendrán en cuenta los efectos de una medida antidumping en otros sectores de la economía antes de aplicar la medida en cuestión.
TN/RL/GEN/55 JOB(05)/138	04/07/05	China	Procedimiento de respuesta y formulación de observaciones después de la iniciación	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> establecer un procedimiento de respuesta y observación después del inicio de una investigación con arreglo al artículo 5 del Acuerdo Antidumping.
TN/RL/GEN/58 JOB(05)/145	13/07/05	Estados Unidos	Nuevas observaciones sobre las propuestas relativas al derecho inferior	Observaciones sobre propuestas anteriores sobre el derecho inferior presentadas por los "Amigos de las Negociaciones Antidumping" y la India.
TN/RL/GEN/59 JOB(05)/146	13/07/05	Estados Unidos	Relación causal (párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping)	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> aclarar el párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping para garantizar que sea claro y aplicable.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/60 JOB(05)/148	12/07/05	Sudáfrica	Daño importante	<p>Propuestas para modificar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • el artículo 3 sobre el daño importante (marco general y definición del artículo 3, relación causal); • el artículo 5 relativo al criterio de la insignificancia y la acumulación; • el artículo 9 sobre la norma del derecho inferior; • el párrafo 2.1 del artículo 2 sobre las ventas a precios inferiores a los costos; • el artículo 15 sobre el trato de los países en desarrollo; • las disposiciones sobre los plazos para los exámenes (exámenes de nuevos importadores en el párrafo 5 del artículo 9 y otros exámenes en el párrafo 4 del artículo 11); • las disposiciones sobre duración de los derechos antidumping y el retraso importante.
TN/RL/GEN/61 JOB(05)/181	15/09/05	Canadá	Exámenes por extinción	<p>Propuesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • aportar más claridad y previsibilidad a las disciplinas vigentes en materia de exámenes por extinción mediante: <ul style="list-style-type: none"> • la enmienda del párrafo 3 del artículo 11 del Acuerdo Antidumping; • la incorporación de nuevas disposiciones que fijen una lista indicativa y no exhaustiva de factores que las autoridades tendrían que tomar en consideración.
TN/RL/GEN/62 JOB(05)/185	16/09/05	TPKM	Definición de rama de producción nacional con arreglo al párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping	<p>Propuesta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • modificar el párrafo 1 i) del artículo 4 del Acuerdo Antidumping de forma que establezca factores claros que las autoridades investigadoras deban tomar en consideración para excluir a algunos productores de la definición de "rama de producción nacional".

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/63 JOB(05)/186	16/09/05	Turquía	Propuesta relativa a la facilitación de información sobre los hechos esenciales	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • modificar el párrafo 9 del artículo 6 para introducir requisitos sobre el contenido de la información revelada así como un plazo para hacer comentarios sobre dicha información.
TN/RL/GEN/64 JOB(05)/187	16/09/05	Chile; Hong Kong (China); Israel; Noruega; República de Corea; TPKM	Nueva comunicación sobre los hechos de que se tenga conocimiento (párrafo 8 del artículo 6 y anexo II del Acuerdo Antidumping)	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • enmendar el párrafo 8 del artículo 6 y el anexo II del Acuerdo Antidumping con el fin de mejorar las disposiciones en vigor sobre el uso de la información sobre los hechos de que se tenga conocimiento.
TN/RL/GEN/65 JOB(05)/188 ¹⁶⁷	16/09/05 28/09/05	Brasil; Chile; Hong Kong (China); Israel; Japón; Noruega; Pakistán; Perú; República de Corea; Singapur; TPKM	Propuesta sobre las importaciones objeto de <i>dumping</i>	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • aclarar el párrafo 1 del artículo 3 a efectos de aclarar la definición de importaciones objeto de <i>dumping</i>.
TN/RL/GEN/67 JOB(05)/288	12/10/05	Brasil	Propuesta relativa a las partes afiliadas	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • modificar el artículo 2 para aclarar el concepto de "partes afiliadas".
TN/RL/GEN/68 JOB(05)/231	13/10/05	TPKM	Propuesta relativa al párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • enmendar las partes del párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo Antidumping relativas a: <ul style="list-style-type: none"> • el margen de <i>dumping de minimis</i>; • el volumen insignificante de importaciones objeto de <i>dumping</i>.
TN/RL/GEN/69 JOB(05)/232	13/10/05	Hong Kong (China)	Nueva comunicación sobre cuestiones relacionadas con la iniciación y conclusión de investigaciones	Propuestas: <ul style="list-style-type: none"> • modificaciones al artículo 5; • modificación consiguiente del párrafo 1.3 del artículo 6; <p>en relación con: la legitimación, la oportunidad para formular observaciones y el intervalo de 12 meses con miras a reforzar las disciplinas relativas al inicio de los procedimientos.</p>

¹⁶⁷ El documento revisado publicado el día posterior figura en TN/RL/GEN/65 JOB(05)/188/Rev.1.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/71 JOB(05)/243	14/10/05	Estados Unidos	Comunicación sobre la elusión	Propuestas para aclarar el párrafo 6 del artículo 9 del Acuerdo Antidumping: <ul style="list-style-type: none"> reconociendo expresamente las dos formas de elusión; adoptando procedimientos uniformes y transparentes para realizar investigaciones en materia de elusión.
TN/RL/GEN/72 JOB(05)/244	14/10/05	Japón	Propuesta adicional sobre la presentación de datos relativos a las partes afiliadas	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el párrafo 1 del artículo 6 para aclarar los criterios en que pueden basarse las autoridades para pedir a los declarantes que faciliten datos sobre sus "partes afiliadas".
TN/RL/GEN/73 JOB(05)/245	17/10/05	Canadá	Producto considerado	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el artículo 5 para aclarar las disposiciones relativas a la selección del producto considerado.
TN/RL/GEN/74 JOB(05)/246	17/10/05	Chile; Hong Kong (China); Japón; Noruega; República de Corea; Suiza; Tailandia; TPKM	Nueva comunicación relativa a propuestas sobre la extinción	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> enmendar el párrafo 3 del artículo 11 con el fin de prevenir la extensión de las medidas antidumping a través de un análisis con miras al futuro (es decir, un criterio de probabilidad).
TN/RL/GEN/75 JOB(05)/249	17/10/05	Chile	Comunicación sobre cuestiones relativas a la iniciación (art. 5)	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> modificar el artículo 5: <ul style="list-style-type: none"> mejorando los requisitos sobre la prueba para una solicitud; estableciendo mecanismos de consulta con las partes interesadas; suprimiendo el actual mecanismo de acumulación y modificando el denominador de la razón utilizada para el cálculo de la insignificancia; estableciendo un plazo de 12 meses para el período objeto de investigación; prohibiendo las investigaciones consecutivas.

Signaturas	Fecha	Miembros	Título	Características principales
TN/RL/GEN/76 JOB(05)/250	17/10/05	México	Compromisos relativos a los precios	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • enmendar el artículo 8 con el fin de aclarar las normas sobre el derecho de los exportadores a ofrecer compromisos de precios y las condiciones para que sean aceptadas por las autoridades investigadoras.
TN/RL/GEN/77 JOB(05)/251	17/10/05	México	Derecho al cálculo de un margen de <i>dumping</i> individual	Propuesta: <ul style="list-style-type: none"> • enmendar el artículo 6 para garantizar mejor el cálculo de márgenes de <i>dumping</i> individuales y aclarar las obligaciones relativas a la celebración de consultas con los exportadores.

Anexo II

ACUERDO DE LA OMC RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTÍCULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994

Los Miembros convienen en lo siguiente:

PARTE I

Artículo 1

Principios

Sólo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas¹⁶⁸ y realizadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo. Las siguientes disposiciones regirán la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes o reglamentos antidumping.

Artículo 2

Determinación de la existencia de dumping

2.1. 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.

2.2. Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador¹⁶⁹, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de *dumping* se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.

2.2.1. Las ventas del producto similar en el mercado interno del país exportador o las ventas a un tercer país a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de

¹⁶⁸ En el presente Acuerdo se entiende por "iniciación de una investigación" el trámite por el que un Miembro inicia o comienza formalmente una investigación según lo dispuesto en el artículo 5.

¹⁶⁹ Normalmente se considerarán una cantidad suficiente para determinar el valor normal las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador si dichas ventas representan el 5% o más de las ventas del producto considerado al Miembro importador; no obstante, ha de ser aceptable una proporción menor cuando existan pruebas que demuestren que las ventas en el mercado interno, aunque representen esa menor proporción, son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada.

producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio y podrán no tomarse en cuenta en el cálculo del valor normal únicamente si las autoridades¹⁷⁰ determinan que esas ventas se han efectuado durante un período prolongado¹⁷¹ en cantidades¹⁷² sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable. Si los precios inferiores a los costos unitarios en el momento de la venta son superiores a los costos unitarios medios ponderados correspondientes al período objeto de investigación, se considerará que esos precios permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable.

2.2.1.1. A los efectos del párrafo 2, los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor, sobre todo en relación con el establecimiento de períodos de amortización y depreciación adecuados y deducciones por concepto de gastos de capital y otros costos de desarrollo. A menos que se reflejen ya en las imputaciones de los costos a que se refiere este apartado, los costos se ajustarán debidamente para tener en cuenta las partidas de gastos no recurrentes que beneficien a la producción futura y/o actual, o para tener en cuenta las circunstancias en que los costos correspondientes al período objeto de investigación han resultado afectados por operaciones de puesta en marcha¹⁷³.

2.2.2. A los efectos del párrafo 2, las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios, se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación. Cuando esas cantidades no puedan determinarse sobre esta base, podrán determinarse sobre la base de:

- i) las cantidades reales gastadas y obtenidas por el exportador o productor en cuestión en relación con la producción y las ventas en el mercado interno del país de origen de la misma categoría general de productos;
- ii) la media ponderada de las cantidades reales gastadas y obtenidas por otros exportadores o productores sometidos a investigación en relación con la producción y las ventas del producto similar en el mercado interno del país de origen;

¹⁷⁰ Cuando se utiliza en el presente Acuerdo el término "autoridad" o "autoridades", deberá interpretarse en el sentido de autoridades de un nivel superior adecuado.

¹⁷¹ El período prolongado de tiempo deberá ser normalmente de un año, y nunca inferior a seis meses.

¹⁷² Se habrán efectuado ventas a precios inferiores a los costos unitarios en cantidades sustanciales cuando las autoridades establezcan que la media ponderada de los precios de venta de las operaciones consideradas para la determinación del valor normal es inferior a la media ponderada de los costos unitarios o que el volumen de las ventas efectuadas a precios inferiores a los costos unitarios no representa menos del 20% del volumen vendido en las operaciones consideradas para el cálculo del valor normal.

¹⁷³ El ajuste que se efectúe por las operaciones de puesta en marcha reflejará los costos al final del período de puesta en marcha o, si éste se prolonga más allá del período objeto de investigación, los costos más recientes que las autoridades puedan razonablemente tener en cuenta durante la investigación.

- iii) cualquier otro método razonable, siempre que la cantidad por concepto de beneficios establecida de este modo no exceda del beneficio obtenido normalmente por otros exportadores o productores en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interno del país de origen.

2.3. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por vez primera a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine.

2.4. 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 precios¹⁷⁴. En los casos previstos en el párrafo 3, se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes. Cuando, en esos casos, haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que el presente párrafo permite tomar en consideración. Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable.

2.4.1. Cuando la comparación con arreglo al párrafo 4 exija una conversión de monedas, ésta deberá efectuarse utilizando el tipo de cambio de la fecha de venta¹⁷⁵, con la salvedad de que cuando una venta de divisas en los mercados a término esté directamente relacionada con la venta de exportación de que se trate, se utilizará el tipo de cambio de la venta a término. No se tendrán en cuenta las fluctuaciones de los tipos de cambio y, en una investigación, las autoridades concederán a los exportadores un plazo de 60 días, como mínimo, para que ajusten sus precios de exportación de manera que reflejen movimientos sostenidos de los tipos de cambio durante el período objeto de investigación.

2.4.2. 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. Un valor normal establecido sobre la base del promedio ponderado podrá compararse con los precios de transacciones de exportación individuales si las autoridades constatan una pauta de precios de exportación

¹⁷⁴ Queda entendido que algunos de los factores arriba indicados pueden superponerse, y que las autoridades se asegurarán de que no se dupliquen ajustes ya realizados en virtud de la presente disposición.

¹⁷⁵ Por regla general, la fecha de la venta será la del instrumento en que se establezcan las condiciones esenciales de la venta, bien sea el contrato, el pedido de compra, la confirmación del pedido, o la factura.

significativamente diferentes según los distintos compradores, regiones o períodos, y si se presenta una explicación de por qué esas diferencias no pueden ser tomadas debidamente en cuenta mediante una comparación entre promedios ponderados o transacción por transacción.

2.5. En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino que se exporten al Miembro importador desde un tercer país, el precio a que se vendan los productos desde el país de exportación al Miembro importador se comparará, normalmente, con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo, podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, por ejemplo, los productos transiten simplemente por el país de exportación, o cuando esos productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.

2.6. En todo el presente Acuerdo se entenderá que la expresión "producto similar" ("*like product*") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.

2.7. El presente artículo se entiende sin perjuicio de lo establecido en la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, contenida en su Anexo I.

Artículo 3

*Determinación de la existencia de daño*¹⁷⁶

3.1. La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de *dumping* y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

3.2. En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de *dumping*, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de *dumping* sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de *dumping* en comparación con el precio de un producto similar del Miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

3.3. Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping, la autoridad investigadora sólo podrá evaluar acumulativamente los efectos de esas importaciones si determina que a) el margen de *dumping* establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es más que *de minimis*, según la definición que de ese término figura en el párrafo 8 del artículo 5, y el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante y b) procede la evaluación

¹⁷⁶ En el presente Acuerdo se entenderá por "daño", salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción, y dicho término deberá interpretarse de conformidad con las disposiciones del presente artículo.

acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar.

3.4. El examen de la repercusión de las importaciones objeto de *dumping* sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de *dumping*; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("*cash flow*"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

3.5. Habrá de demostrarse que, por los efectos del *dumping* que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto de *dumping* causan daño en el sentido del presente Acuerdo. La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de *dumping*, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de *dumping*. Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de *dumping*, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

3.6. El efecto de las importaciones objeto de *dumping* se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de *dumping* se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

3.7. La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el *dumping* causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente¹⁷⁷. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

- i) una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de *dumping* en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- ii) una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de *dumping* al mercado del Miembro

¹⁷⁷ Un ejemplo de ello, si bien de carácter no exclusivo, es que existan razones convincentes para creer que en el futuro inmediato habrá un aumento sustancial de las importaciones del producto a precios de *dumping*.

importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;

- iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y
- iv) las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de *dumping* y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante.

3.8. Por lo que respecta a los casos en que las importaciones objeto de *dumping* amenacen causar un daño, la aplicación de las medidas antidumping se examinará y decidirá con especial cuidado.

Artículo 4

Definición de rama de producción nacional

4.1. A los efectos del presente Acuerdo, la expresión "rama de producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. No obstante:

- i) cuando unos productores estén vinculados¹⁷⁸ a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto *dumping*, la expresión "rama de producción nacional" podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores;
- ii) en circunstancias excepcionales, el territorio de un Miembro podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta si: a) los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado, y b) en ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En estas circunstancias, se podrá considerar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicada una porción importante de la rama de producción nacional total siempre que haya una concentración de importaciones objeto de *dumping* en ese mercado aislado y que, además, las importaciones objeto de *dumping* causen daño a los productores de la totalidad o la casi totalidad de la producción en ese mercado.

¹⁷⁸ A los efectos de este párrafo, únicamente se considerará que los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores en los casos siguientes: a) si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro; b) si ambos están directa o indirectamente controlados por una tercera persona; o c) si juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona, siempre que existan razones para creer o sospechar que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor considerado un comportamiento diferente del de los productores no vinculados. A los efectos de este párrafo, se considerará que una persona controla a otra cuando la primera esté jurídica u operativamente en situación de imponer limitaciones o de dirigir a la segunda.

4.2. Cuando se haya interpretado que "rama de producción nacional" se refiere a los productores de cierta zona, es decir, un mercado según la definición del párrafo 1, apartado ii), los derechos antidumping sólo se percibirán¹⁷⁹ sobre los productos de que se trate que vayan consignados a esa zona para consumo final. Cuando el derecho constitucional del Miembro importador no permita la percepción de derechos antidumping en estas condiciones, el Miembro importador podrá percibir sin limitación los derechos antidumping solamente si: a) se ha dado a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios de *dumping* a la zona de que se trate o de dar seguridades con arreglo al artículo 8 y no se han dado prontamente seguridades suficientes a este respecto, y si b) dichos derechos no se pueden percibir únicamente sobre los productos de productores determinados que abastezcan la zona en cuestión.

4.3. Cuando dos o más países hayan alcanzado, de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 8 del artículo XXIV del GATT de 1994, un grado de integración tal que ofrezcan las características de un solo mercado unificado, se considerará que la rama de producción de toda la zona integrada es la rama de producción nacional a que se refiere el párrafo 1.

4.4. Las disposiciones del párrafo 6 del artículo 3 serán aplicables al presente artículo.

Artículo 5

Iniciación y procedimiento de la investigación

5.1. Salvo en el caso previsto en el párrafo 6, las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto *dumping* se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella.

5.2. Con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de: a) *dumping*; b) un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 según se interpreta en el presente Acuerdo y c) una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el supuesto daño. No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes. La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos:

- i) identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores;
- ii) una descripción completa del producto presuntamente objeto de *dumping*, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate;
- iii) datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de

¹⁷⁹ En el presente Acuerdo, con el término "percibir" se designa la liquidación o la recaudación definitivas de un derecho o gravamen por la autoridad competente.

exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto) así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador;

- iv) datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de *dumping*, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengán demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional, tales como los enumerados en los párrafos 2 y 4 del artículo 3.

5.3. Las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

5.4. No se iniciará una investigación de conformidad con el párrafo 1 si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado¹⁸⁰ por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional¹⁸¹. La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50% de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25% de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.

5.5. A menos que se haya adoptado la decisión de iniciar una investigación, las autoridades evitarán toda publicidad acerca de la solicitud de iniciación de una investigación. No obstante, después de recibir una solicitud debidamente documentada y antes de proceder a iniciar la investigación, las autoridades lo notificarán al gobierno del Miembro exportador interesado.

5.6. Si, en circunstancias especiales, la autoridad competente decidiera iniciar una investigación sin haber recibido una solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella para que se inicie dicha investigación, sólo la llevará adelante cuando tenga pruebas suficientes del *dumping*, del daño y de la relación causal, conforme a lo indicado en el párrafo 2, que justifiquen la iniciación de una investigación.

5.7. Las pruebas de la existencia del *dumping* y del daño se examinarán simultáneamente: a) en el momento de decidir si se inicia o no una investigación y b) posteriormente, en el curso de la investigación, a partir de una fecha que no será posterior al primer día en que, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, puedan aplicarse medidas provisionales.

5.8. La autoridad competente rechazará la solicitud presentada con arreglo al párrafo 1 y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas

¹⁸⁰ En el caso de ramas de producción fragmentadas que supongan un número excepcionalmente elevado de productores, las autoridades podrán determinar el apoyo y la oposición mediante la utilización de técnicas de muestreo estadísticamente válidas.

¹⁸¹ Los Miembros son conscientes de que en el territorio de ciertos Miembros pueden presentar o apoyar una solicitud de investigación de conformidad con el párrafo 1 empleados de los productores nacionales del producto similar o representantes de esos empleados.

suficientes del *dumping* o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. 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%, expresado como porcentaje del precio de exportación. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de *dumping* cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3% de las importaciones del producto similar en el Miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3% de las importaciones del producto similar en el Miembro importador representen en conjunto más del 7% de esas importaciones.

5.9. El procedimiento antidumping no será obstáculo para el despacho de aduana.

5.10. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.

Artículo 6

Pruebas

6.1. Se dará a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación de que se trate.

6.1.1. Se dará a los exportadores o a los productores extranjeros a quienes se envíen los cuestionarios utilizados en una investigación antidumping un plazo de 30 días como mínimo para la respuesta¹⁸². Se deberá atender debidamente toda solicitud de prórroga del plazo de 30 días y, sobre la base de la justificación aducida, deberá concederse dicha prórroga cada vez que sea factible.

6.1.2. A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información de carácter confidencial, las pruebas presentadas por escrito por una parte interesada se pondrán inmediatamente a disposición de las demás partes interesadas que intervengan en la investigación.

6.1.3. Tan pronto como se haya iniciado la investigación, las autoridades facilitarán a los exportadores que conozcan¹⁸³ y a las autoridades del país exportador el texto completo de la solicitud escrita presentada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 5 y lo pondrán a disposición de las otras partes interesadas intervinientes que lo soliciten. Se tendrá debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, de conformidad con las disposiciones del párrafo 5.

6.2. Durante toda la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. A este fin, las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponerse tesis opuestas y argumentos refutatorios. Al proporcionar esa oportunidad, se habrán de tener en cuenta la necesidad de salvaguardar el carácter

¹⁸² Por regla general, los plazos dados a los exportadores se contarán a partir de la fecha de recibo del cuestionario, el cual, a tal efecto, se considerará recibido una semana después de la fecha en que haya sido enviado al destinatario o transmitido al representante diplomático competente del Miembro exportador o, en el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, a un representante oficial del territorio exportador.

¹⁸³ Queda entendido que, si el número de exportadores de que se trata es muy elevado, el texto completo de la solicitud escrita se facilitará solamente a las autoridades del Miembro exportador o a la asociación mercantil o gremial competente.

confidencial de la información y la conveniencia de las partes. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no irá en detrimento de su causa. Las partes interesadas tendrán también derecho, previa justificación, a presentar otras informaciones oralmente.

6.3. Las autoridades sólo tendrán en cuenta la información que se facilite oralmente a los efectos del párrafo 2 si a continuación ésta se reproduce por escrito y se pone a disposición de las demás partes interesadas, conforme a lo establecido en el apartado 1.2.

6.4. Las autoridades, siempre que sea factible, darán a su debido tiempo a todas las partes interesadas la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 5 y que dichas autoridades utilicen en la investigación antidumping, y de preparar su alegato sobre la base de esa información.

6.5. Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto significativamente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado¹⁸⁴.

6.5.1. Las autoridades exigirán a las partes interesadas que faciliten información confidencial que suministren resúmenes no confidenciales de la misma. Tales resúmenes serán lo suficientemente detallados para permitir una comprensión razonable del contenido sustancial de la información facilitada con carácter confidencial. En circunstancias excepcionales, esas partes podrán señalar que dicha información no puede ser resumida. En tales circunstancias excepcionales, deberán exponer las razones por las que no es posible resumirla.

6.5.2. Si las autoridades concluyen que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada, y si la persona que la haya proporcionado no quiere hacerla pública ni autorizar su divulgación en términos generales o resumidos, las autoridades podrán no tener en cuenta esa información, a menos que se les demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es correcta¹⁸⁵.

6.6. Salvo en las circunstancias previstas en el párrafo 8, las autoridades, en el curso de la investigación, se cerciorarán de la exactitud de la información presentada por las partes interesadas en la que basen sus conclusiones.

6.7. Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener más detalles, las autoridades podrán realizar investigaciones en el territorio de otros Miembros según sea necesario, siempre que obtengan la conformidad de las empresas interesadas y que lo notifiquen a los representantes del gobierno del Miembro de que se trate, y a condición de que este Miembro no se oponga a la investigación. En las investigaciones realizadas en el territorio de otros Miembros se seguirá el procedimiento descrito en el Anexo I. A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, las autoridades pondrán los resultados de esas investigaciones a disposición de las empresas a las que se refieran, o les facilitarán

¹⁸⁴ Los Miembros son conscientes de que, en el territorio de algunos Miembros, podrá ser necesario revelar una información en cumplimiento de una providencia precautoria concebida en términos muy precisos.

¹⁸⁵ Los Miembros acuerdan que no deberán rechazarse arbitrariamente las peticiones de que se considere confidencial una información.

información sobre ellos de conformidad con el párrafo 9, y podrán ponerlos a disposición de los solicitantes.

6.8. En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento. Al aplicar el presente párrafo se observará lo dispuesto en el Anexo II.

6.9. Antes de formular una determinación definitiva, las autoridades informarán a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas. Esa información deberá facilitarse a las partes con tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses.

6.10. Por regla general, las autoridades determinarán el margen de *dumping* que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento. En los casos en que el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea tan grande que resulte imposible efectuar esa determinación, las autoridades podrán limitar su examen a un número prudencial de partes interesadas o de productos, utilizando muestras que sean estadísticamente válidas sobre la base de la información de que dispongan en el momento de la selección, o al mayor porcentaje del volumen de las exportaciones del país en cuestión que pueda razonablemente investigarse.

6.10.1. Cualquier selección de exportadores, productores, importadores o tipos de productos con arreglo al presente párrafo se hará de preferencia en consulta con los exportadores, productores o importadores de que se trate y con su consentimiento.

6.10.2. En los casos en que hayan limitado su examen de conformidad con lo dispuesto en el presente párrafo, las autoridades determinarán, no obstante, el margen de *dumping* correspondiente a todo exportador o productor no seleccionado inicialmente que presente la información necesaria a tiempo para que sea considerada en el curso de la investigación, salvo que el número de exportadores o productores sea tan grande que los exámenes individuales resulten excesivamente gravosos para las autoridades e impidan concluir oportunamente la investigación. No se pondrán trabas a la presentación de respuestas voluntarias.

6.11 A los efectos del presente Acuerdo, se considerarán "partes interesadas":

- i) los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los Miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto;
- ii) el gobierno del Miembro exportador; y
- iii) los productores del producto similar en el Miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los Miembros sean productores del producto similar en el territorio del Miembro importador.

Esta enumeración no impedirá que los Miembros permitan la inclusión como partes interesadas de partes nacionales o extranjeras distintas de las indicadas *supra*.

6.12. Las autoridades darán a los usuarios industriales del producto objeto de investigación, y a las organizaciones de consumidores representativas en los casos en los que el producto se venda

normalmente al por menor, la oportunidad de facilitar cualquier información que sea pertinente para la investigación en relación con el *dumping*, el daño y la relación de causalidad entre uno y otro.

6.13. Las autoridades tendrán debidamente en cuenta las dificultades con que puedan tropezar las partes interesadas, en particular las pequeñas empresas, para facilitar la información solicitada y les prestarán toda la asistencia factible.

6.14. El procedimiento establecido *supra* no tiene por objeto impedir a las autoridades de ningún Miembro proceder con prontitud a la iniciación de una investigación o a la formulación de determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, ni impedirles aplicar medidas provisionales o definitivas, de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.

Artículo 7

Medidas provisionales

7.1. Sólo podrán aplicarse medidas provisionales si:

- i) se ha iniciado una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 5, se ha dado un aviso público a tal efecto y se han dado a las partes interesadas oportunidades adecuadas de presentar información y hacer observaciones;
- ii) se ha llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de *dumping* y del consiguiente daño a una rama de producción nacional; y
- iii) la autoridad competente juzga que tales medidas son necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación.

7.2. Las medidas provisionales podrán tomar la forma de un derecho provisional o, preferentemente, una garantía -mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho antidumping, que no podrá exceder del margen de *dumping* provisionalmente estimado. La suspensión de la valoración en aduana será una medida provisional adecuada, siempre que se indiquen el derecho normal y la cuantía estimada del derecho antidumping y que la suspensión de la valoración se someta a las mismas condiciones que las demás medidas provisionales.

7.3. No se aplicarán medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación.

7.4. Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses, o, por decisión de la autoridad competente, a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate, por un período que no excederá de seis meses. Cuando las autoridades, en el curso de una investigación, examinen si bastaría un derecho inferior al margen de *dumping* para eliminar el daño, esos períodos podrán ser de seis y nueve meses respectivamente.

7.5. En la aplicación de medidas provisionales se seguirán las disposiciones pertinentes del artículo 9.

*Artículo 8**Compromisos relativos a los precios*

8.1. Se podrán¹⁸⁶ suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión a precios de *dumping*, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del *dumping*. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de *dumping*. Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de *dumping* si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

8.2. No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que las autoridades del Miembro importador hayan formulado una determinación preliminar positiva de la existencia de *dumping* y de daño causado por ese *dumping*.

8.3. No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades consideran que no sería realista tal aceptación, por ejemplo, porque el número de los exportadores reales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos, entre ellos motivos de política general. En tal caso, y siempre que sea factible, las autoridades expondrán al exportador los motivos que las hayan inducido a considerar inadecuada la aceptación de un compromiso y, en la medida de lo posible, darán al exportador la oportunidad de formular observaciones al respecto.

8.4. Aunque se acepte un compromiso, la investigación de la existencia de *dumping* y daño se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se formula una determinación negativa de la existencia de *dumping* o de daño, el compromiso quedará extinguido automáticamente, salvo en los casos en que dicha determinación se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precios. En tales casos, las autoridades podrán exigir que se mantenga el compromiso durante un período prudencial conforme a las disposiciones del presente Acuerdo. En caso de que se formule una determinación positiva de la existencia de *dumping* y de daño, el compromiso se mantendrá conforme a sus términos y a las disposiciones del presente Acuerdo.

8.5. Las autoridades del Miembro importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero no se obligará a ningún exportador a aceptarlos. El hecho de que un exportador no ofrezca tales compromisos o no acepte la invitación a hacerlo no prejuzgará en modo alguno el examen del asunto. Sin embargo, las autoridades tendrán la libertad de determinar que es más probable que una amenaza de daño llegue a materializarse si continúan las importaciones objeto de *dumping*.

8.6. Las autoridades de un Miembro importador podrán pedir a cualquier exportador del que se haya aceptado un compromiso que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tal compromiso y que permita la verificación de los datos pertinentes. En caso de incumplimiento de un compromiso, las autoridades del Miembro importador podrán, en virtud del presente Acuerdo y de conformidad con lo estipulado en él, adoptar con prontitud disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de la mejor información disponible. En tales casos podrán percibirse derechos definitivos al amparo del presente Acuerdo sobre los productos declarados a consumo 90 días como

¹⁸⁶ La palabra "podrán" no se interpretará en el sentido de que se permite continuar los procedimientos simultáneamente con la aplicación de los compromisos relativos a los precios, salvo en los casos previstos en el párrafo 4.

máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, con la salvedad de que esa retroactividad no será aplicable a las importaciones declaradas antes del incumplimiento del compromiso.

Artículo 9

Establecimiento y percepción de derechos antidumping

9.1. La decisión de establecer o no un derecho antidumping en los casos en que se han cumplido todos los requisitos para su establecimiento, y la decisión de fijar la cuantía del derecho antidumping en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de *dumping*, habrán de adoptarlas las autoridades del Miembro importador. Es deseable que el establecimiento del derecho sea facultativo en el territorio de todos los Miembros y que el derecho sea inferior al margen si ese derecho inferior basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

9.2. Cuando se haya establecido un derecho antidumping con respecto a un producto, ese derecho se percibirá en la cuantía apropiada en cada caso y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia, declaradas objeto de *dumping* y causantes de daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en materia de precios en virtud de lo establecido en el presente Acuerdo. Las autoridades designarán al proveedor o proveedores del producto de que se trate. Sin embargo, si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a un mismo país y resultase imposible en la práctica designar a todos ellos, las autoridades podrán designar al país proveedor de que se trate. Si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a más de un país, las autoridades podrán designar a todos los proveedores implicados o, en caso de que esto sea impracticable, todos los países proveedores implicados.

9.3. La cuantía del derecho antidumping no excederá del margen de *dumping* establecido de conformidad con el artículo 2.

9.3.1. Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma retrospectiva, la determinación de la cantidad definitiva que deba satisfacerse en concepto de derechos antidumping se efectuará lo antes posible, normalmente en un plazo de 12 meses, y en ningún caso de más de 18 meses, a contar de la fecha en que se haya formulado una petición de fijación definitiva de la cuantía del derecho antidumping¹⁸⁷. Toda devolución se hará con prontitud y normalmente no más de 90 días después de la determinación, de conformidad con el presente apartado, de la cantidad definitiva que deba satisfacerse. En cualquier caso, cuando no se haya hecho la devolución en un plazo de 90 días, las autoridades darán una explicación a instancia de parte.

9.3.2. Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma prospectiva, se preverá la pronta devolución, previa petición, de todo derecho pagado en exceso del margen de *dumping*. La devolución del derecho pagado en exceso del margen real de *dumping* se efectuará normalmente en un plazo de 12 meses, y en ningún caso de más de 18 meses, a contar de la fecha en que el importador del producto sometido al derecho antidumping haya presentado una petición de devolución debidamente apoyada por pruebas. Normalmente la devolución autorizada se hará en un plazo de 90 días contados a partir de la decisión a que se hace referencia *supra*.

9.3.3. Cuando el precio de exportación se reconstruya de conformidad con las disposiciones del párrafo 3 del artículo 2, al determinar si se debe hacer una devolución, y

¹⁸⁷ Queda entendido que, cuando el caso del producto en cuestión esté sometido a un procedimiento de revisión judicial, podrá no ser posible la observancia de los plazos mencionados en este apartado y en el apartado 3.2.

el alcance de ésta, las autoridades deberán tener en cuenta los cambios que se hayan producido en el valor normal o en los gastos habidos entre la importación y la reventa y los movimientos del precio de reventa que se hayan reflejado debidamente en los precios de venta posteriores, y deberán calcular el precio de exportación sin deducir la cuantía de los derechos antidumping si se aportan pruebas concluyentes de lo anterior.

9.4. Cuando las autoridades hayan limitado su examen de conformidad con la segunda frase del párrafo 10 del artículo 6, los derechos que se apliquen a las importaciones procedentes de exportadores o productores no abarcados por el examen no serán superiores:

- i) al promedio ponderado del margen de *dumping* establecido con respecto a los exportadores o productores seleccionados, o
- ii) cuando las cantidades que deban satisfacerse en concepto de derechos antidumping se calculen sobre la base del valor normal prospectivo, a la diferencia entre el promedio ponderado del valor normal correspondiente a los exportadores o productores seleccionados y los precios de exportación de los exportadores o productores que no hayan sido examinados individualmente,

con la salvedad de que las autoridades no tomarán en cuenta a los efectos del presente párrafo los márgenes nulos y *de minimis* ni los márgenes establecidos en las circunstancias a que hace referencia el párrafo 8 del artículo 6. Las autoridades aplicarán derechos o valores normales individuales a las importaciones procedentes de los exportadores o productores no incluidos en el examen y que hayan proporcionado la información necesaria en el curso de la investigación, de conformidad con lo previsto en el apartado 10.2 del artículo 6.

9.5. Si un producto es objeto de derechos antidumping en un Miembro importador, las autoridades llevarán a cabo con prontitud un examen para determinar los márgenes individuales de *dumping* que puedan corresponder a los exportadores o productores del país exportador en cuestión que no hayan exportado ese producto al Miembro importador durante el período objeto de investigación, a condición de que dichos exportadores o productores puedan demostrar que no están vinculados a ninguno de los exportadores o productores del país exportador que son objeto de derechos antidumping sobre el producto. Ese examen se iniciará y realizará de forma acelerada en comparación con los procedimientos normales de fijación de derechos y de examen en el Miembro importador. Mientras se esté procediendo al examen no se percibirán derechos antidumping sobre las importaciones procedentes de esos exportadores o productores. No obstante, las autoridades podrán suspender la valoración en aduana y/o solicitar garantías para asegurarse de que, si ese examen condujera a una determinación de existencia de *dumping* con respecto a tales productores o exportadores, podrán percibirse derechos antidumping con efecto retroactivo desde la fecha de iniciación del examen.

Artículo 10

Retroactividad

10.1. Sólo se aplicarán medidas provisionales o derechos antidumping a los productos que se declaren a consumo después de la fecha en que entre en vigor la decisión adoptada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 7 o el párrafo 1 del artículo 9, respectivamente, con las excepciones que se indican en el presente artículo.

10.2. Cuando se formule una determinación definitiva de la existencia de daño (pero no de amenaza de daño o de retraso importante en la creación de una rama de producción) o, en caso de formularse una determinación definitiva de la existencia de amenaza de daño, cuando el efecto de las importaciones objeto de *dumping* sea tal que, de no haberse aplicado medidas

provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el período en que se hayan aplicado medidas provisionales.

10.3. Si el derecho antidumping definitivo es superior al derecho provisional pagado o por pagar, o a la cantidad estimada a efectos de la garantía, no se exigirá la diferencia. Si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional pagado o por pagar, o a la cuantía estimada a efectos de la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará de nuevo el derecho, según sea el caso.

10.4. A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2, cuando se formule una determinación de la existencia de amenaza de daño o retraso importante (sin que se haya producido todavía el daño) sólo se podrá establecer un derecho antidumping definitivo a partir de la fecha de la determinación de existencia de amenaza de daño o retraso importante y se procederá con prontitud a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

10.5. Cuando la determinación definitiva sea negativa, se procederá con prontitud a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

10.6. Podrá percibirse un derecho antidumping definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales cuando, en relación con el producto objeto de *dumping* considerado, las autoridades determinen:

- i) que hay antecedentes de *dumping* causante de daño, o que el importador sabía o debía haber sabido que el exportador practicaba el *dumping* y que éste causaría daño, y
- ii) que el daño se debe a importaciones masivas de un producto objeto de *dumping*, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto que, habida cuenta del momento en que se han efectuado las importaciones objeto de *dumping*, su volumen y otras circunstancias (tales como una rápida acumulación de existencias del producto importado), es probable socaven gravemente el efecto reparador del derecho antidumping definitivo que deba aplicarse, a condición de que se haya dado a los importadores interesados la oportunidad de formular observaciones.

10.7. Tras el inicio de una investigación, las autoridades podrán adoptar las medidas que puedan ser necesarias, como la suspensión de la valoración en aduana o de la liquidación de los derechos, para percibir retroactivamente derechos antidumping según lo previsto en el párrafo 6, una vez que dispongan de pruebas suficientes de que se cumplen las condiciones establecidas en dichos párrafos.

10.8. No se percibirán retroactivamente derechos de conformidad con el párrafo 6 sobre los productos declarados a consumo antes de la fecha de iniciación de la investigación.

Artículo 11

Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios

11.1. Un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el *dumping* que esté causando daño.

11.2. Cuando ello esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, por propia iniciativa o, siempre que haya transcurrido un período prudencial desde el establecimiento del derecho antidumping definitivo, a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen¹⁸⁸. Las partes interesadas tendrán derecho a pedir a las autoridades que examinen si es necesario mantener el derecho para neutralizar el *dumping*, si sería probable que el daño siguiera produciéndose o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado, o ambos aspectos. En caso de que, a consecuencia de un examen realizado de conformidad con el presente párrafo, las autoridades determinen que el derecho antidumping no está ya justificado, deberá suprimirse inmediatamente.

11.3. No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, todo derecho antidumping definitivo será suprimido, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición (o desde la fecha del último examen, realizado de conformidad con el párrafo 2, si ese examen hubiera abarcado tanto el *dumping* como el daño, o del último realizado en virtud del presente párrafo), salvo que las autoridades, en un examen iniciado antes de esa fecha por propia iniciativa o a raíz de una petición debidamente fundamentada hecha por o en nombre de la rama de producción nacional con una antelación prudencial a dicha fecha, determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del daño y del *dumping*¹⁸⁹. El derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen.

11.4. Las disposiciones del artículo 6 sobre pruebas y procedimiento serán aplicables a los exámenes realizados de conformidad con el presente artículo. Dichos exámenes se realizarán rápidamente, y normalmente se terminarán dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su iniciación.

11.5. Las disposiciones del presente artículo serán aplicables *mutatis mutandis* a los compromisos en materia de precios aceptados de conformidad con el artículo 8.

Artículo 12

Aviso público y explicación de las determinaciones

12.1. Cuando las autoridades se hayan cerciorado de que existen pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación antidumping con arreglo al artículo 5, lo notificarán al Miembro o Miembros cuyos productos vayan a ser objeto de tal investigación y a las demás partes interesadas de cuyo interés tenga conocimiento la autoridad investigadora, y se dará el aviso público correspondiente.

12.1.1. En los avisos públicos de iniciación de una investigación figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado¹⁹⁰, la debida información sobre lo siguiente:

- i) el nombre del país o países exportadores y el producto de que se trate;
- ii) la fecha de iniciación de la investigación;

¹⁸⁸ Por sí misma, la determinación definitiva de la cuantía del derecho antidumping a que se refiere el párrafo 3 del artículo 9 no constituye un examen en el sentido del presente artículo.

¹⁸⁹ Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma retrospectiva, si en el procedimiento más reciente de fijación de esa cuantía de conformidad con el apartado 3.1 del artículo 9 se concluyera que no debe percibirse ningún derecho, esa conclusión no obligará por sí misma a las autoridades a suprimir el derecho definitivo.

¹⁹⁰ Cuando las autoridades faciliten información o aclaraciones de conformidad con las disposiciones del presente artículo en un informe separado, se asegurarán de que el público tenga fácil acceso a ese informe.

- iii) la base de la alegación de *dumping* formulada en la solicitud;
- iv) un resumen de los factores en los que se basa la alegación de daño;
- v) la dirección a la cual han de dirigirse las representaciones formuladas por las partes interesadas;
- vi) los plazos que se den a las partes interesadas para dar a conocer sus opiniones.

12.2. Se dará aviso público de todas las determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, de toda decisión de aceptar un compromiso en aplicación del artículo 8, de la terminación de tal compromiso y de la terminación de un derecho antidumping definitivo. En cada uno de esos avisos figurarán, o se harán constar de otro modo mediante un informe separado, con suficiente detalle las constataciones y conclusiones a que se haya llegado sobre todas las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes. Todos esos avisos e informes se enviarán al Miembro o Miembros cuyos productos sean objeto de la determinación o compromiso de que se trate, así como a las demás partes interesadas de cuyo interés se tenga conocimiento.

12.2.1. En los avisos públicos de imposición de medidas provisionales figurarán, o se harán constar de otro modo mediante un informe separado, explicaciones suficientemente detalladas de las determinaciones preliminares de la existencia de *dumping* y de daño y se hará referencia a las cuestiones de hecho y de derecho en que se base la aceptación o el rechazo de los argumentos. En dichos avisos o informes, teniendo debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, se indicará en particular:

- i) los nombres de los proveedores, o, cuando esto no sea factible, de los países abastecedores de que se trate;
- ii) una descripción del producto que sea suficiente a efectos aduaneros;
- iii) los márgenes de *dumping* establecidos y una explicación completa de las razones que justifican la metodología utilizada en la determinación y comparación del precio de exportación y el valor normal con arreglo al artículo 2;
- iv) las consideraciones relacionadas con la determinación de la existencia de daño según se establece en el artículo 3;
- v) las principales razones en que se base la determinación.

12.2.2. En los avisos públicos de conclusión o suspensión de una investigación en la cual se haya llegado a una determinación positiva que prevea la imposición de un derecho definitivo o la aceptación de un compromiso en materia de precios, figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, toda la información pertinente sobre las cuestiones de hecho y de derecho y las razones que hayan llevado a la imposición de medidas definitivas o a la aceptación de compromisos en materia de precios, teniendo debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial. En el aviso o informe figurará en particular la información indicada en el apartado 2.1, así como los motivos de la aceptación o rechazo de los argumentos o alegaciones pertinentes de los exportadores e importadores, y la base de toda decisión adoptada en virtud del apartado 10.2 del artículo 6.

12.2.3. En los avisos públicos de terminación o suspensión de una investigación a raíz de la aceptación de un compromiso conforme a lo previsto en el artículo 8, figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, la parte no confidencial del compromiso.

12.3. Las disposiciones del presente artículo se aplicarán *mutatis mutandis* a la iniciación y terminación de los exámenes previstos en el artículo 11 y a las decisiones de aplicación de derechos con efecto retroactivo previstas en el artículo 10.

Artículo 13

Revisión judicial

Cada Miembro en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas antidumping mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados, entre otros fines, a la pronta revisión de las medidas administrativas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de las determinaciones en el sentido del artículo 11. Dichos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen de que se trate.

Artículo 14

Medidas antidumping a favor de un tercer país

14.1. La solicitud de que se adopten medidas antidumping a favor de un tercer país habrán de presentarla las autoridades del tercer país que solicite la adopción de esas medidas.

14.2. Tal solicitud habrá de ir apoyada con datos sobre los precios que muestren que las importaciones son objeto de *dumping* y con información detallada que muestre que el supuesto *dumping* causa daño a la rama de producción nacional de que se trate del tercer país. El gobierno del tercer país prestará todo su concurso a las autoridades del país importador para obtener cualquier información complementaria que aquéllas puedan necesitar.

14.3. Las autoridades del país importador, cuando examinen una solicitud de este tipo, considerarán los efectos del supuesto *dumping* en el conjunto de la rama de producción de que se trate del tercer país; es decir, que el daño no se evaluará en relación solamente con el efecto del supuesto *dumping* en las exportaciones de la rama de producción de que se trate al país importador ni incluso en las exportaciones totales de esta rama de producción.

14.4. La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador. Si éste decide que está dispuesto a adoptar medidas, le corresponderá tomar la iniciativa de dirigirse al Consejo del Comercio de Mercancías para pedir su aprobación.

Artículo 15

Países en desarrollo Miembros

Se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Acuerdo. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros.

PARTE II

Artículo 16

Comité de Prácticas Antidumping

16.1. En virtud del presente Acuerdo se establece un Comité de Prácticas Antidumping (denominado en este Acuerdo el "Comité") compuesto de representantes de cada uno de los Miembros. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite un Miembro según lo previsto en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo. El Comité desempeñará las funciones que le sean atribuidas en virtud del presente Acuerdo o por los Miembros, y dará a éstos la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos. Los servicios de secretaría del Comité serán prestados por la Secretaría de la OMC.

16.2. El Comité podrá establecer los órganos auxiliares apropiados.

16.3. En el desempeño de sus funciones, el Comité y los órganos auxiliares podrán consultar a cualquier fuente que consideren conveniente y recabar información de ésta. Sin embargo, antes de recabar información de una fuente que se encuentre bajo la jurisdicción de un Miembro, el Comité o, en su caso, el órgano auxiliar lo comunicará al Miembro interesado. Habrá de obtener el consentimiento del Miembro y de toda empresa que haya de consultar.

16.4. Los Miembros informarán sin demora al Comité de todas las medidas antidumping que adopten, ya sean preliminares o definitivas. Esos informes estarán a disposición en la Secretaría para que puedan examinarlos los demás Miembros. Los Miembros presentarán también informes semestrales sobre todas las medidas antidumping que hayan tomado durante los seis meses precedentes. Los informes semestrales se presentarán con arreglo a un modelo uniforme convenido.

16.5. Cada Miembro notificará al Comité: a) cuál es en él la autoridad competente para iniciar y llevar a cabo las investigaciones a que se refiere el artículo 5 y b) los procedimientos internos que en él rigen la iniciación y desarrollo de dichas investigaciones.

Artículo 17

Consultas y solución de diferencias

17.1. Salvo disposición en contrario en el presente artículo, será aplicable a las consultas y a la solución de diferencias en el marco del presente Acuerdo el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

17.2. Cada Miembro examinará con comprensión las representaciones que le formule otro Miembro con respecto a toda cuestión que afecte al funcionamiento del presente Acuerdo y brindará oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.

17.3. Si un Miembro considera que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo se halla anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro u otros Miembros, podrá, con objeto de llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, pedir por escrito la celebración de consultas con el Miembro o Miembros de que se trate. Cada Miembro examinará con comprensión toda petición de consultas que le dirija otro Miembro.

17.4. Si el Miembro que haya pedido las consultas considera que las consultas celebradas en virtud del párrafo 3 no han permitido hallar una solución mutuamente convenida, y si la autoridad competente del Miembro importador ha adoptado medidas definitivas para percibir derechos antidumping definitivos o aceptar compromisos en materia de precios, podrá someter la cuestión al Órgano de Solución de Diferencias ("OSD"). Cuando una medida provisional tenga una repercusión significativa y el Miembro que haya pedido las consultas estime que la medida ha sido adoptada en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 7, ese Miembro podrá también someter la cuestión al OSD.

17.5. El OSD, previa petición de la parte reclamante, establecerá un grupo especial para que examine el asunto sobre la base de:

- i) una declaración por escrito del Miembro que ha presentado la petición, en la que indicará de qué modo ha sido anulada o menoscabada una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo, o bien que está comprometida la consecución de los objetivos del Acuerdo, y
- ii) los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador.

17.6. El grupo especial, en el examen del asunto al que se hace referencia en el párrafo 5:

- i) al evaluar los elementos de hecho del asunto, determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos. Si se han establecido adecuadamente los hechos y se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva, no se invalidará la evaluación, aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta.
- ii) interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo de conformidad con las reglas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público. Si el grupo especial llega a la conclusión de que una disposición pertinente del Acuerdo se presta a varias interpretaciones admisibles, declarará que la medida adoptada por las autoridades está en conformidad con el Acuerdo si se basa en alguna de esas interpretaciones admisibles.

17.7. La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal de la persona, organismo o autoridad que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial y éste no sea autorizado a comunicarla, se suministrará un resumen no confidencial de la misma, autorizado por la persona, organismo o autoridad que la haya facilitado.

PARTE III

Artículo 18

Disposiciones finales

18.1. No podrá adoptarse ninguna medida específica contra el *dumping* de las exportaciones de otro Miembro si no es de conformidad con las disposiciones del GATT de 1994, según se interpretan en el presente Acuerdo¹⁹¹.

¹⁹¹ Esta cláusula no pretende excluir la adopción de medidas al amparo de otras disposiciones pertinentes del GATT de 1994, según proceda.

18.2. No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de los demás Miembros.

18.3. A reserva de lo dispuesto en los apartados 3.1 y 3.2, las disposiciones del presente Acuerdo serán aplicables a las investigaciones y a los exámenes de medidas existentes iniciados como consecuencia de solicitudes que se hayan presentado en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para el Miembro de que se trate o con posterioridad a esa fecha.

18.3.1. En lo que respecta al cálculo de los márgenes de *dumping* en el procedimiento de devolución previsto en el párrafo 3 del artículo 9, se aplicarán las reglas utilizadas en la última determinación o reexamen de la existencia de *dumping*.

18.3.2. A los efectos del párrafo 3 del artículo 11, se considerará que las medidas antidumping existentes se han establecido en una fecha no posterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para el Miembro de que se trate, salvo en caso de que la legislación nacional de ese Miembro en vigor en esa fecha ya contuviese una cláusula del tipo previsto en el párrafo mencionado.

18.4. Cada Miembro adoptará todas las medidas necesarias, de carácter general o particular, para asegurarse de que, a más tardar en la fecha en que el Acuerdo sobre la OMC entre en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo según se apliquen al Miembro de que se trate.

18.5. Cada Miembro informará al Comité de toda modificación de sus leyes y reglamentos relacionados con el presente Acuerdo y de la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

18.6. El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías sobre las novedades registradas durante los períodos que abarquen los exámenes.

18.7. Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

ANEXO I

PROCEDIMIENTO QUE DEBE SEGUIRSE EN LAS INVESTIGACIONES *IN SITU* REALIZADAS CONFORME AL PÁRRAFO 7 DEL ARTÍCULO 6

1. Al iniciarse una investigación, se deberá informar a las autoridades del Miembro exportador y a las empresas de las que se sepa están interesadas de la intención de realizar investigaciones *in situ*.

2. Cuando, en circunstancias excepcionales, se prevea incluir en el equipo investigador a expertos no gubernamentales, se deberá informar de ello a las empresas y autoridades del Miembro exportador. Esos expertos no gubernamentales deberán ser pasibles de sanciones eficaces si incumplen las prescripciones relacionadas con el carácter confidencial de la información.

3. Se deberá considerar práctica normal la obtención del consentimiento expreso de las empresas interesadas del Miembro exportador antes de programar definitivamente la visita.

4. En cuanto se haya obtenido el consentimiento de las empresas interesadas, la autoridad investigadora deberá comunicar a las autoridades del Miembro exportador los nombres y direcciones de las empresas que han de visitarse y las fechas convenidas.

5. Se deberá advertir de la visita a las empresas de que se trate con suficiente antelación.
6. Únicamente deberán hacerse visitas para explicar el cuestionario cuando lo solicite una empresa exportadora. Tal visita sólo podrá realizarse si a) las autoridades del Miembro importador lo notifican a los representantes del Miembro de que se trate y b) éstos no se oponen a la visita.
7. Como la finalidad principal de la investigación *in situ* es verificar la información recibida u obtener más detalles, esa investigación se deberá realizar después de haberse recibido la respuesta al cuestionario, a menos que la empresa esté de acuerdo en lo contrario y la autoridad investigadora informe de la visita prevista al gobierno del Miembro exportador y éste no se oponga a ella; además, se deberá considerar práctica normal indicar a las empresas interesadas, con anterioridad a la visita, la naturaleza general de la información que se trata de verificar y qué otra información es preciso suministrar, si bien esto no habrá de impedir que durante la visita, y a la luz de la información obtenida, se soliciten más detalles.
8. Siempre que sea posible, las respuestas a las peticiones de información o a las preguntas que hagan las autoridades o las empresas de los Miembros exportadores y que sean esenciales para el buen resultado de la investigación *in situ* deberán darse antes de que se efectúe la visita.

ANEXO II

MEJOR INFORMACIÓN DISPONIBLE EN EL SENTIDO DEL PÁRRAFO 8 DEL ARTÍCULO 6

1. Lo antes posible después de haber iniciado la investigación, la autoridad investigadora deberá especificar en detalle la información requerida de cualquier parte directamente interesada y la manera en que ésta deba estructurarla en su respuesta. Deberá además asegurarse de que la parte sabe que, si no facilita esa información en un plazo prudencial, la autoridad investigadora quedará en libertad para basar sus decisiones en los hechos de que tenga conocimiento, incluidos los que figuren en la solicitud de iniciación de una investigación presentada por la rama de producción nacional.
2. Las autoridades podrán pedir además que una parte interesada facilite su respuesta en un medio determinado (por ejemplo, en cinta de computadora) o en un lenguaje informático determinado. Cuando hagan esa petición, las autoridades deberán tener en cuenta si la parte interesada tiene razonablemente la posibilidad de responder en el medio o en el lenguaje informático preferidos y no deberán pedir a la parte que, para dar su respuesta, utilice un sistema de computadora distinto del usado por ella. Las autoridades no deberán mantener una petición de respuesta informatizada si la parte interesada no lleva una contabilidad informatizada y si la presentación de la respuesta en la forma pedida fuese a dar lugar a una carga adicional fuera de razón para la parte interesada, como puede ser un aumento desproporcionado de los costos y molestias. Las autoridades no deberán mantener una petición de respuesta en un determinado medio o lenguaje informático si la parte interesada no lleva una contabilidad informatizada en ese medio o lenguaje informático y si la presentación de la respuesta en la forma pedida fuese a dar lugar a una carga adicional fuera de razón para la parte interesada, como puede ser un aumento desproporcionado de los costos y molestias.
3. Al formular las determinaciones deberá tenerse en cuenta toda la información verificable, presentada adecuadamente de modo que pueda utilizarse en la investigación sin dificultades excesivas, facilitada a tiempo y, cuando proceda, en un medio o lenguaje informático que hayan solicitado las autoridades. Cuando una parte no responda en el medio o lenguaje informático preferidos pero las autoridades estimen que concurren las circunstancias a que hace referencia el

párrafo 2 *supra*, no deberá considerarse que el hecho de que no se haya respondido en el medio o lenguaje informático preferidos entorpece significativamente la investigación.

4. Cuando las autoridades no puedan procesar la información si ésta viene facilitada en un medio determinado (por ejemplo, en cinta de computadora), la información deberá facilitarse en forma de material escrito o en cualquier otra forma aceptable por las mismas.

5. Aunque la información que se facilite no sea óptima en todos los aspectos, ese hecho no será justificación para que las autoridades la descarten, siempre que la parte interesada haya procedido en toda la medida de sus posibilidades.

6. Si no se aceptan pruebas o informaciones, la parte que las haya facilitado deberá ser informada inmediatamente de las razones que hayan inducido a ello y deberá tener oportunidad de presentar nuevas explicaciones dentro de un plazo prudencial, teniendo debidamente en cuenta los plazos fijados para la investigación. Si las autoridades consideran que las explicaciones no son satisfactorias, en cualesquiera determinaciones que se publiquen se expondrán las razones por las que se hayan rechazado las pruebas o las informaciones.

7. Si las autoridades tienen que basar sus conclusiones, entre ellas las relativas al valor normal, en información procedente de una fuente secundaria, incluida la información que figure en la solicitud de iniciación de la investigación, deberán actuar con especial prudencia. En tales casos, y siempre que sea posible, deberá comprobar la información a la vista de la información de otras fuentes independientes de que dispongan -tales como listas de precios publicadas, estadísticas oficiales de importación y estadísticas de aduanas- y de la información obtenida de otras partes interesadas durante la investigación. Como quiera que sea, es evidente que si una parte interesada no coopera, y en consecuencia dejan de comunicarse a las autoridades informaciones pertinentes, ello podría conducir a un resultado menos favorable para esa parte que si hubiera cooperado.

Anexo III

EXTRACTOS DE ALGUNOS DOCUMENTOS DE LA OMC

GRUPO DE NEGOCIACIÓN DE SOBRE LAS NORMAS

TN/RL/13

19 de julio de 2005

Informe del Presidente al Comité de Negociaciones Comerciales

I. MEDIDAS ANTIDUMPING Y SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS, INCLUIDAS LAS SUBVENCIONES A LA PESCA

A. SITUACIÓN DE LOS TRABAJOS

1. Habida cuenta de la naturaleza de esta reunión del CNC y del momento en que se celebra, es conveniente retroceder y examinar la labor del Grupo para analizar dónde empezamos, hasta dónde hemos llegado y cómo hemos de avanzar.

2. El Grupo ha atravesado tres fases (que se superponen) al realizar su labor en esta esfera de su mandato:

- **Primera fase.** *Descripción:* en una primera etapa, los participantes presentaron documentos formales de carácter general que indicaban las esferas en las que deseaban que se introdujeran cambios en el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC, que fueron posteriormente examinados en *reuniones formales*. Este proceso de identificación de cuestiones generales o de "lista de deseos" continuó hasta la Conferencia Ministerial de Cancún. *Resultados:* poco antes de Cancún, mi predecesor publicó una "Recopilación de las cuestiones y propuestas identificadas por los participantes" tomando como base las **141** comunicaciones recibidas hasta entonces¹⁹². *Evaluación:* si bien la gama de cuestiones identificada fue vastísima, en muchos casos estas comunicaciones fueron muy generales y su examen fue limitado.
- **Segunda fase.** *Descripción:* después de Cancún, el Grupo comenzó a celebrar *reuniones informales* para examinar "propuestas pormenorizadas" más detalladas y específicas, que en algunos casos incluían proyectos de textos jurídicos. El objetivo de este proceso es entablar un debate concreto sobre la base de propuestas precisas. *Resultados:* los participantes han presentado 55 propuestas pormenorizadas, de las cuales 45 son relativas a las medidas correctivas comerciales (antidumping y, en menor grado, compensatorias), cuatro a las disciplinas sobre subvenciones horizontales y seis a las subvenciones a la pesca. Muchas de estas comunicaciones contienen múltiples propuestas específicas. Las propuestas pormenorizadas sobre medidas antidumping y compensatorias se refieren a los márgenes de *dumping*; la existencia/cuantía de subvenciones; el daño; los derechos; los *procedimientos*; la elusión y la solución de diferencias. Se adjunta como anexo una lista completa de las propuestas pormenorizadas ordenada por temas. *Evaluación:* si bien la gama de cuestiones examinadas es muy amplia, este proceso ha resultado extremadamente útil para dar al Grupo una idea más clara de lo que los patrocinadores desean y

¹⁹² TN/RL/W/143.

proporcionar a éstos una primera impresión de las opiniones de otros participantes, información que es muy importante ya que contribuye a que los patrocinadores se formen una visión realista de qué puede y qué no puede contar con un apoyo amplio en el Grupo.

- **Tercera fase.** *Descripción:* aunque el proceso de reuniones formales e informales en sesión plenaria continúa, en la primavera de 2005 propuse que, para completar ese proceso, se añadieran dos instancias, a saber, consultas bilaterales y plurilaterales, que yo convoco, y un grupo técnico de composición abierta que examina la posibilidad de elaborar un cuestionario antidumping uniforme, proyecto que reduciría significativamente los costos y aumentaría la previsibilidad tanto para las autoridades investigadoras como para los exportadores. Las consultas están destinadas a trabajar sobre la base de comunicaciones de "tercera generación" que proponen *cambios específicos* en el texto de los Acuerdos. Este proceso de consultas tiene una geometría variable, ya que los Miembros que participan en ese proceso, así como su número, varían de una cuestión a otra. Para garantizar la transparencia, las propuestas que se van a someter a las consultas se distribuyen primero al Grupo y se debaten en reuniones informales en sesión plenaria antes de ser objeto de consultas. También informaré al Grupo en pleno de los progresos que se realicen. *Evaluación:* como se indica *infra*, considero que estas consultas desempeñarán una función decisiva en las negociaciones, y tengo la intención de reforzarlas y fomentarlas después de Hong Kong.

B. TRABAJOS FUTUROS

Medidas antidumping/compensatorias

3. Al planear nuestros trabajos futuros y trazar el rumbo hacia Hong Kong y -lo que, a mi parecer, es aún más crucial- hacia la conclusión de la Ronda, es sumamente importante tener en cuenta las características específicas de las negociaciones sobre las medidas antidumping (y compensatorias), esfera que es, con gran diferencia, la más dinámica de las negociaciones:

- *El mandato y los antecedentes.* El carácter distintivo de estas negociaciones reside en que si bien el mandato es de naturaleza general, los textos a los que se aplica ese mandato son muy específicos. Para entender la dinámica de este Grupo, es indispensable tener presente que las normas detalladas sobre las medidas antidumping ya fueron objeto de negociación en la Ronda Kennedy, la Ronda de Tokio y la Ronda Uruguay. Los textos jurídicos actuales sobre medidas antidumping y compensatorias reflejan una sucesión de diferentes equilibrios alcanzados concienzudamente a lo largo de al menos tres rondas multilaterales. Por lo tanto, tenemos ante nosotros, en el punto de partida, un texto detallado, arduamente negociado y complejo, y el mandato amplio de "aclarar y mejorar" esas normas. Independientemente de la importancia de las modificaciones propuestas, la naturaleza del resultado dependerá de los detalles concretos de la redacción. Conceptos como "primera aproximación" o "modalidades" encajan difícilmente en este contexto. Además, no tratamos un número limitado de cuestiones generales, sino un número abultado de cuestiones muy específicas. Por tanto, resulta difícil imaginar un acuerdo sobre una u otra cuestión concreta si no es en el marco de un resultado global.
- *Compensaciones internas y vínculos externos.* Las posibilidades de transacciones internas y, por ende, de un resultado equilibrado y autónomo en la esfera de las medidas antidumping, son limitadas. Las negociaciones antidumping no son exactamente una vía de sentido único, y sin embargo el tráfico se mueve

masivamente en una sola dirección. Y mientras que en otras esferas del mandato relativo a las normas, como las subvenciones a la pesca, existen posibilidades limitadas de equilibrio interno, la obtención de un resultado sobre las medidas antidumping estará, en última instancia, estrechamente vinculado a lo que ocurra en otras esferas de las negociaciones, como la agricultura y el acceso a los mercados para los productos no agrícolas. Aunque la historia no se repite necesariamente, la experiencia de anteriores negociaciones permite suponer que, puesto que los resultados en las negociaciones antidumping deben ser sumamente detallados y estar basados en textos, es poco probable que aparezcan resultados antes de que se perciba claramente un nivel comparable de detalle en las compensaciones externas.

4. Por lo que respecta al resultado esperado para Hong Kong y después, aunque los participantes han expresado opiniones diferentes sobre cierto número de puntos, hay un notable grado de convergencia sobre algunos elementos clave. Primero, todos los participantes coinciden en que las cuestiones relativas a las normas están estrechamente vinculadas a otros aspectos del PDD, y en que los resultados en todos los temas del mandato relativo a las normas son un componente esencial del equilibrio general de la Ronda. Segundo, no creo que ningún participante niegue que, a medida que avanzamos, debemos definir más claramente el alcance de nuestras negociaciones. Tercero, existe un consenso claro en cuanto a considerar que el tiempo disponible es limitado y que debemos acelerar e intensificar los trabajos. Por último, hay un común entendimiento en el sentido de que, para concluir las negociaciones a tiempo, en 2006 deberán celebrarse negociaciones basadas en textos. Las diferencias entre los participantes no se refieren a estos elementos clave, sino más bien a la estrategia y la cronología precisas para alcanzar nuestros objetivos.

5. En mi opinión, es de una importancia decisiva que, a medida que avanzamos, recordemos que esta es una negociación *entre* participantes. Mi labor como Presidente consiste en organizar un marco que dé a los participantes la posibilidad de negociar unos con otros -no conmigo- y el estímulo para hacerlo. Si en un momento apropiado resulta evidente para mí y para los propios participantes que estos últimos no pueden lograr resultados, tal vez sea necesario que yo intervenga y proponga soluciones de transacción. Pero ese momento no ha llegado todavía. Por ahora mi deber es, pues, crear un clima que propicie unas negociaciones productivas entre las delegaciones y que, en caso absolutamente necesario, constituya una base política y técnica sólida en la que basarme para presentar un texto del Presidente creíble y equilibrado que los participantes podrían considerar como mi mejor evaluación sobre lo que podría ser la transacción final.

6. El proceso de consultas que hemos iniciado en los últimos meses constituye un elemento esencial para las negociaciones. El proceso persigue los siguientes objetivos. *Primero*, tenemos ante nosotros un gran número de cuestiones; las consultas deben ayudar a identificar las esferas que revisten un interés particular y sobresaliente para los participantes. Si repartimos nuestra energía en un conjunto demasiado amplio de cuestiones, podría verse menoscabada nuestra capacidad para realizar progresos en esferas verdaderamente fundamentales para los participantes. *Segundo*, las consultas deben alentar un debate concreto y preciso, en el que haya una participación real, con miras a identificar soluciones. Esto nos dará, tanto al Grupo como a mí mismo, una idea lo más realista posible de las esferas en las que es posible avanzar y de los tipos de modificaciones que podrían resultar aceptables para los distintos Miembros.

7. Lo que hay que hacer desde ahora hasta la Conferencia Ministerial de Hong Kong es seguir desarrollando, intensificando y complementando este proceso plurilateral de consultas. Aun cuando hay previstos tres bloques de reuniones sobre esta esfera entre las vacaciones de verano y Hong Kong, estoy decidido a convocar consultas adicionales entre las reuniones, a nivel técnico y, si fuera necesario, a nivel político. Asimismo, contemplo la posibilidad de

afinar el proceso, limitando nuestra labor a las propuestas de textos concretos de mejora del Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC. Intervendré cuando y donde considere que la labor del Grupo requiere una mayor focalización u orientación. Con objeto de entender mejor los aspectos técnicos y de tratar de hallar ámbitos de posible transacción, tengo previsto pedir a personas o grupos de personas que actúen como "Amigos de la Presidencia" para adelantar los trabajos sobre cuestiones determinadas. No me refiero a proceder de la forma habitual, sino a un proceso intenso y riguroso encaminado a asegurar que tengamos en Hong Kong un base sólida para las etapas finales de la Ronda.

8. *Alternativas y riesgos.* Soy consciente de que algunos participantes, legítimamente preocupados por que no quedemos "rezagados" con respecto a otros Grupos, han instado a que se adopten medidas específicas antes de la Conferencia Ministerial de Hong Kong: algunos han sugerido que se presente con prontitud un texto completo; otros han solicitado una lista de prioridades/objetivos. Huelga decir que acogeré con satisfacción cualquier texto que sea resultado de consultas celebradas entre los participantes y que goce de un nivel mínimo de apoyo general. No obstante, en la actualidad no hay ningún texto de esas características en perspectiva. En cuanto a la elaboración de una lista de cuestiones prioritarias o de objetivos, aunque algunos participantes han estructurado sus demandas en torno a seis objetivos, que sirven de directrices de política para sus iniciativas, para conseguir una lista común de objetivos, y con más razón de cuestiones prioritarias, habría que celebrar negociaciones plenas durante los escasos meses que restan. Se ha señalado que esto podría distraer al Grupo de la labor sustantiva y podría exponerlo a un riesgo grave de fracaso.

9. *El centro principal de nuestra atención.* Pienso que debemos seguir centrados en las dos cuestiones clave, que son: ¿Cuál es la mejor manera de que las negociaciones antidumping aporten su contribución a la conclusión global de la Ronda? ¿De qué forma podemos utilizar el tiempo del que disponemos, que -todos están de acuerdo- es muy limitado? Aunque no puedo pronosticar con exactitud cuál será la situación imperante a finales de 2005, el momento de presentar un texto completo del Presidente depende inevitablemente de que la situación sea propicia, tanto en el seno del Grupo como en las demás esferas de las negociaciones. Un texto del Presidente que no sea creíble técnica y políticamente para ser aceptado como base para las negociaciones finales sería una breve ilusión de progreso; incluso un buen texto, presentado en un mal momento, será rechazado.

10. No afirmo que las negociaciones en esta esfera serán fáciles y, como ocurre en toda negociación, no está garantizado un resultado positivo. No obstante, me siento alentado por la experiencia de las Rondas anteriores, que sugiere que si procedemos a un ritmo firme y con vigor sostenido, seremos capaces de lograr resultados satisfactorios.

[...]

GRUPO DE NEGOCIACIÓN SOBRE LAS NORMAS**TR/RL/15**

30 de noviembre de 2005

Informe del Presidente al Comité de Negociaciones Comerciales**II. MEDIDAS ANTIDUMPING Y SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS, INCLUIDAS LAS SUBVENCIONES A LA PESCA****A. INTRODUCCIÓN**

1. El presente informe actualiza mi informe de julio de 2005 al Comité de Negociaciones Comerciales y se centra, en particular, en los logros conseguidos desde entonces por el Grupo de Negociación sobre las Normas en todas las esferas de su mandato y de cara a la Conferencia Ministerial de Hong Kong y a nuestro trabajo en 2006.

2. Como recordarán los Miembros, en mi informe de julio indicaba cinco medidas que tenía la intención de poner en práctica para que el trabajo del Grupo avanzase de manera acelerada e intensificada. La primera era una petición a los participantes en el sentido de que centraran más sus propuestas, presentando *textos jurídicos específicos* en relación con los cambios que estaban pidiendo. La segunda era la creación de un proceso de consultas plurilaterales sobre la base de los textos jurídicos propuestos, con miras a afinar el debate en la mayor medida posible, a fin de aclarar el grado de aceptación de las propuestas e identificar por consiguiente las esferas en que pudiera haber una convergencia. La tercera era mi intención de pedir a algunas personas que me ayudaran en calidad de "Amigos de la Presidencia", como una forma adicional de profundizar las deliberaciones y adelantar de ese modo el trabajo en determinados ámbitos. La cuarta era la intensificación del programa de reuniones del Grupo, inclusive mediante reuniones entre las reuniones formales cuando fuera oportuno. La quinta era el establecimiento de un grupo técnico encargado de examinar la posibilidad de elaborar un cuestionario antidumping uniforme, con miras a reducir los costos y aumentar la previsibilidad para las autoridades investigadoras y para los exportadores; este grupo está progresando en el logro de sus objetivos. Me complace informar de que no sólo he puesto en práctica todas esas medidas, sino que además, a través de este proceso, el trabajo del Grupo de Negociación ha avanzado de manera sustantiva en este otoño.

3. Ni que decir tiene que no hay cabida para la complacencia. Queda por hacer una enorme cantidad de trabajo tanto técnico como político, y cada vez hay menos tiempo. Dicho esto, estoy firmemente convencido de que el proceso que hemos entablado en el Grupo de Negociación es fundamentalmente sólido. Por consiguiente, cuando el Grupo acelere aún más su trabajo en 2006, como es su deber, será esencial que mantengamos y reforcemos el proceso actual.

4. En las siguientes secciones se examinan con más detalle las negociaciones en las esferas de las medidas antidumping/compensatorias, las disciplinas relativas a las subvenciones horizontales y las subvenciones a la pesca, y lo que preveo para 2006.

B. SITUACIÓN DE LAS NEGOCIACIONES SOBRE LAS MEDIDAS ANTIDUMPING/COMPENSATORIAS

5. Las medidas antidumping siguen siendo la esfera en que las negociaciones son más intensas. Las propuestas presentadas a ese respecto son cada vez más específicas, hasta el punto de que el trabajo del Grupo de Negociación sobre medidas antidumping/compensatorias se realiza casi exclusivamente sobre la base de textos jurídicos específicos. Una visión global de las negociaciones sobre las medidas antidumping permite discernir algunos principios generales,

como el de evitar la utilización injustificada de las medidas antidumping, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia del instrumento y sus objetivos, en los casos en que se justifiquen tales medidas; y el de limitar los costos y la complejidad de los procedimientos para las partes interesadas y para las autoridades investigadoras, fortaleciendo al mismo tiempo la transparencia y previsibilidad de tales procedimientos.

6. A tal efecto, el Grupo de Negociación ha estado examinando las propuestas destinadas a aclarar y mejorar las normas relativas, entre otras cosas, a las determinaciones de la existencia de *dumping*, daño y relación causal y la aplicación de las medidas; el procedimiento aplicable a la iniciación, el desarrollo y la conclusión de las investigaciones antidumping, incluso con miras a fortalecer las debidas garantías procesales y a aumentar la transparencia; y el nivel, el alcance y la duración de las medidas, con inclusión de la fijación de los derechos, los exámenes intermedios y de nuevos exportadores, la extinción y los procedimientos antielusión.

7. Entre las propuestas específicas que el Grupo ha examinado detenidamente se incluyen las relativas a las determinaciones de la existencia de daño/relación causal, la norma del derecho inferior, el interés público, la transparencia y las debidas garantías procesales, los exámenes intermedios, la extinción, la fijación de los derechos, la elusión, la utilización de los hechos de que se tenga conocimiento, el examen limitado y la tasa correspondiente a todos los demás, la solución de diferencias, la definición de las importaciones objeto de *dumping*, las partes afiliadas, el producto considerado y la iniciación y conclusión de las investigaciones. En general se reconoce la conveniencia de aplicar tanto a las medidas antidumping como a las medidas compensatorias las aclaraciones y mejoras que resulten pertinentes para ambas esferas. Se siguen presentando propuestas adicionales, y es indudable que el proceso de debate detallado continuará, y se acelerará, después de Hong Kong.

[...]

E. EL TRABAJO DESPUÉS DE HONG KONG

13. En mi opinión, el proceso al que está recurriendo actualmente el Grupo es el adecuado para conseguir resultados sustanciales en todas las esferas del mandato sobre las normas, incluida su dimensión de desarrollo. A tal efecto, tengo la intención de consolidar e intensificar este proceso después de la Conferencia Ministerial de Hong Kong con miras a lograr que todos los participantes conozcan más a fondo las propuestas y a identificar esferas en las que sea posible una convergencia. Por lo que respecta a las medidas antidumping, esto significa, ante todo, un programa intensificado de negociaciones sobre las propuestas de textos precisos que ya se han presentado al Grupo o que puedan presentarse. Por lo que respecta a las subvenciones, la primera prioridad es obtener lo antes posible propuestas de textos precisos de los participantes sobre todas las esferas en las que solicitan cambios, ya que por el momento sólo existen propuestas de ese tipo en algunas de las esferas consideradas de interés. Únicamente sobre la base de esas propuestas de textos podrá llevarse a cabo un debate lo bastante centrado para permitir la identificación de las posibles esferas de convergencia. En cuanto a las subvenciones a la pesca, lo que se necesita, en primer lugar, es que los participantes presenten propuestas mucho más específicas en forma de textos: esa es una condición indispensable para seguir avanzando.

14. Mi objetivo con respecto a este proceso intensificado en todas las esferas del mandato es que el Grupo elabore, lo más rápidamente posible, los elementos que me permitirían presentar, si así se me encomienda, un proyecto de texto jurídico refundido de los Acuerdos Antidumping y SMC que constituya la base para la etapa final de las negociaciones.

15. A ese respecto, soy plenamente consciente de que 2006 es la fecha final del Programa de Doha para el Desarrollo y reconozco que, para que el posible texto del Presidente cumpla la función que se desea que cumpla de favorecer la avenencia, deberá ir precedido de un trabajo de los participantes muy detallado que aclare las dimensiones tanto políticas como técnicas de cada propuesta y facilite la identificación del equilibrio necesario. Por consiguiente, no hay tiempo que perder si se quiere concluir dicho trabajo.

16. Para terminar, no puedo sino reafirmar mi compromiso de hacer todo lo que esté a mi alcance para velar por que el Grupo de Negociación sobre las Normas realice, al ritmo que sea preciso, el trabajo sustantivo necesario para aclarar y mejorar las normas con arreglo al mandato de Doha y contribuir al resultado final de las negociaciones.

[...]

CONFERENCIA MINISTERIAL
Sexto período de sesiones
Hong Kong, 13 a 18 de diciembre de 2005
 WT/MIN(05)/W/3/Rev.2
 18 de diciembre de 2005

PROGRAMA DE TRABAJO DE DOHA
Proyecto de Declaración Ministerial

Revisión

1. Reafirmamos las Declaraciones y Decisiones que adoptamos en Doha, así como la Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004, y nuestro pleno compromiso de ponerlas en práctica. Renovamos nuestra resolución de completar el Programa de Trabajo de Doha en su totalidad y de concluir con éxito en 2006 las negociaciones iniciadas en Doha.

2. Resaltamos la importancia capital de la dimensión de desarrollo en cada uno de los aspectos del Programa de Trabajo de Doha y renovamos nuestro compromiso de hacer que se convierta en una realidad tangible, tanto en los resultados de las negociaciones sobre el acceso a los mercados y la elaboración de normas como en lo concerniente a las cuestiones específicas relacionadas con el desarrollo que se exponen *infra*.

3. Para alcanzar estos objetivos, convenimos en lo siguiente:

[...]

Negociaciones sobre las normas 28. Recordamos los mandatos que figuran en los párrafos 28 y 29 de la Declaración Ministerial de Doha y reafirmamos nuestro compromiso respecto de las negociaciones sobre las normas, como establecemos en el Anexo D del presente documento.

[...]

Anexo D

Normas

- I. Medidas antidumping y subvenciones y medidas compensatorias, incluidas las subvenciones a la pesca
 1. *Reconocemos* que el logro de resultados sustanciales en todos los aspectos del mandato relativo a las normas, en forma de enmiendas del Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC), es importante para el desarrollo del sistema multilateral de comercio basado en normas y para el equilibrio general de los resultados del PDD.
 2. *Nos proponemos* lograr en las negociaciones sobre las normas nuevas mejoras, en particular, de la transparencia, la previsibilidad y la claridad de las disciplinas pertinentes, en beneficio de todos los Miembros, y en particular de los Miembros en desarrollo y menos adelantados. A este respecto, se debe abordar la dimensión de desarrollo de las negociaciones como parte integrante de cualquier resultado.
 3. *Exhortamos* a los participantes a que, al examinar las posibles aclaraciones y mejoras en la esfera antidumping, tengan en cuenta, entre otras cosas, a) la necesidad de evitar la utilización injustificada de medidas antidumping, preservando al mismo tiempo los conceptos y principios básicos y la eficacia del instrumento y sus objetivos en los casos en que se justifiquen tales medidas; y b) la conveniencia de limitar los costos y la complejidad de los procedimientos para las partes interesadas y para las autoridades investigadoras por igual, fortaleciendo al mismo tiempo las debidas garantías procesales, la transparencia y la previsibilidad de dichos procedimientos y medidas.
 4. *Consideramos* que las negociaciones sobre las medidas antidumping deberán, según proceda, aclarar y mejorar las normas relativas, entre otras cosas, a: a) las determinaciones de la existencia de *dumping*, de daño y de relación causal, y la aplicación de las medidas; b) el procedimiento aplicable a la iniciación, el desarrollo y la conclusión de las investigaciones antidumping, incluso con miras a fortalecer las debidas garantías procesales y a aumentar la transparencia; y c) el nivel, el alcance y la duración de las medidas, con inclusión de la fijación de los derechos, los exámenes intermedios y de nuevos exportadores, la extinción y los procedimientos antielusión.
 5. *Reconocemos* que las negociaciones sobre las medidas antidumping se han intensificado y profundizado, que los participantes muestran un elevado nivel de empeño constructivo, y que el proceso de debate riguroso de las cuestiones basado en propuestas específicas de textos de enmienda del Acuerdo Antidumping ha sido productivo y constituye una etapa necesaria para la obtención de los resultados sustanciales que los Miembros se han comprometido a lograr.
 6. *Tomamos nota* de que, en las negociaciones sobre las medidas antidumping, el Grupo de Negociación sobre las Normas ha venido debatiendo en detalle propuestas relativas a cuestiones como las determinaciones de la existencia de daño/relación causal, la norma del derecho inferior, el interés público, la transparencia y las debidas garantías procesales, los exámenes intermedios, la extinción, la fijación de los derechos, la elusión, la utilización de los hechos de que se tenga conocimiento, el examen limitado y la tasa correspondiente a todos los demás, la solución de diferencias, la definición de las importaciones objeto de *dumping*, las partes afiliadas, el producto considerado y la iniciación y conclusión de las investigaciones, y de que este proceso de debate de las propuestas presentadas al Grupo o aún por presentar continuará después de Hong Kong.

7. *Observamos*, respecto de las subvenciones y las medidas compensatorias, que si bien se han presentado propuestas de enmienda del Acuerdo SMC relativas a varias cuestiones, entre ellas la definición de subvención, la especificidad, las subvenciones prohibidas, el perjuicio grave, los créditos a la exportación y las garantías de créditos a la exportación y la asignación de los beneficios, es necesario profundizar en el análisis tomando como base las propuestas específicas de textos, con objeto de garantizar un resultado equilibrado en todas las esferas del mandato del Grupo.
8. *Señalamos* la conveniencia de aplicar tanto a las medidas antidumping como a las medidas compensatorias las aclaraciones y mejoras que resulten pertinentes y apropiadas para ambos instrumentos.
9. *Recordamos* el compromiso que asumimos en Doha de potenciar el apoyo mutuo del comercio y el medio ambiente, *tomamos nota* de que existe un amplio acuerdo en el sentido de que el Grupo deberá fortalecer las disciplinas relativas a las subvenciones en el sector de la pesca, incluso mediante la prohibición de determinadas formas de subvenciones a la pesca que contribuyan al exceso de capacidad y la sobrepesca, y *exhortamos* a los participantes a que emprendan sin demora nuevos trabajos detallados para, entre otras cosas, establecer la naturaleza y el alcance de esas disciplinas, con inclusión de la transparencia y la exigibilidad. Deberá formar parte integrante de las negociaciones sobre las subvenciones a la pesca un trato especial y diferenciado apropiado y efectivo para los Miembros en desarrollo y menos adelantados, teniendo en cuenta la importancia de dicho sector para las prioridades de desarrollo, la reducción de la pobreza y las preocupaciones concernientes a la seguridad de los medios de subsistencia y la seguridad alimentaria.
10. *Disponemos* que el Grupo intensifique y acelere el proceso de negociación en todas las esferas de su mandato, sobre la base de las propuestas detalladas de textos presentadas al Grupo o aún por presentar, y concluya lo antes posible el proceso de análisis de las propuestas de los participantes con respecto al Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC.
11. *Encomendamos* al Presidente que prepare, con anticipación suficiente para asegurar un resultado oportuno en el contexto de la fecha de conclusión del Programa de Doha para el Desarrollo en 2006, y teniendo en cuenta los progresos realizados en otras esferas de las negociaciones, textos refundidos del Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC, que serán la base de la etapa final de las negociaciones.

BIBLIOGRAFÍA PROPUESTA

Czako, J.; Human, J. and Miranda, J., A Handbook on Anti-Dumping Investigations, Cambridge University Press, 2003.

Horlick, G. and Clarke, P., Standards for Panels Reviewing Anti-Dumping Determinations under the GATT and the WTO, in International Trade Law and the GATT/WTO Dispute Settlement System, 1997, (ed. Petersmann 1997).

Jackson, J. and Vermulst, E., (editors), Anti-Dumping Law and Practice: A Comparative Analysis, University of Michigan Press 1989.

Koulen, M., The New Anti-Dumping Code Through Its Negotiating History, in The Uruguay Round Results, 1995, 151-233 (Eds. Bourgeois, Berrod, Gippini Fournier).

Miranda, J., Torres, R. and Ruiz, M., The International Use of Anti-Dumping, 1987-1997, 32:5 Journal of World Trade, 1998, págs. 5 a 72.

UNCTAD, Los efectos de las medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios en el comercio de los Estados Miembros, en particular los países en desarrollo. Principales cuestiones y motivos de preocupación que han de examinarse a la luz de experiencias concretas presentadas por expertos nacionales. Resultados de la Reunión de Expertos., TD/B/COM.1/EM.14/L.1, 12 de diciembre de 2000.

UNCTAD, El Programa de trabajo positivo y las futuras negociaciones comerciales, derechos antidumping y derechos compensatorios, 2000, págs. 249 a 269.

Van den Bossche, P., The Law and Policy of the World Trade Organization; Text, Cases and Materials; Chapter 6; Cambridge University Press 2005.