



TESIS DE GRADO

Previa a la obtención del Título de
Ingeniero en Comercio Exterior con
Especialización en Negocios Internacionales

TITULO DE LA TESIS:

"Consideraciones Técnicas para Determinar la
Existencia del Dumping en el Ecuador"

Autores:

Karol Dennis Pérez Suárez
Mónica Fabiola Spandre Zelaya

TUTOR:

Econ. Eddy Astudillo

Guayaquil - Ecuador

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios y a nuestros padres por su apoyo constante durante los años de carrera universitaria.

A quienes nos asesoraron con la tesis, a las instituciones y a la empresa Indumaíz que nos ayudaron con información relacionada.

INTRODUCCION

El Ecuador ha sido acusado y enjuiciado por “Dumping“, en algunos casos por falta de conocimiento de los involucrados en el Comercio Exterior lo cual no permite que se realice las acciones tendientes a combatirlo en caso de darse su presencia; además por ausencia de leyes internas actualizadas que le permitan defenderse de manera eficaz frente a las acusaciones por competencia desleal.

Las empresas deben estar consientes de no vender por debajo del precio de costo, a no ser que consideren que con ello, pueden alcanzar una posición de monopolio y que la puedan mantener el tiempo suficiente, no solamente para recuperar lo que han perdido sino para conseguir ganancias sobre su inversión. La razón es que los costos se miden de una manera que suele tener poco que ver con la realidad o los principios económicos.

Las medidas “antidumping” desaniman la entrada y empañan al mercado en su conjunto, las empresas temen que si los países demandantes tienen éxito en su propuesta, le será difícil penetrar en los diferentes mercados y tendrán que enfrentarse a las medidas “antidumping” que anularía su competitividad. Dentro de la temática del problema hacemos énfasis que debe haber mayor respaldo por parte del Ministerio de Industrias y Competitividad y el gobierno.

En conclusión, por el desconocimiento de la reglamentación de la Organización Mundial de Comercio y la Normativa Andina los involucrados en el Comercio Exterior Ecuatoriano han sido acusados de Dumping en varios sectores, por lo cual consideramos que es necesario difundir información precisa y sugerir recomendaciones oportunas que permitan conocer los lineamientos para proteger las exportaciones e importaciones ecuatorianas; y a su vez poder

defenderse o acusar de Dumping ante la Organización Mundial del Comercio o ante la Comunidad Andina.

PROBLEMA

¿Como establecer una guía con las consideraciones para que las empresas ecuatorianas puedan defenderse o acusar ante la existencia de Dumping?

OBJETIVOS

General

- Establecer las consideraciones técnicas que permitan a los intervinientes del Comercio Exterior Ecuatoriano poder defenderse y también acusar de Dumping ante la Organización Mundial del Comercio o ante la Comunidad Andina.

Específicos

- Determinar las condiciones para la aplicación de derechos antidumping sobre las exportaciones e importaciones, con el fin de contrarrestar las prácticas desleales de comercio y corregir las distorsiones generadas por tales prácticas.
- Referir las consideraciones por la cual la Organización Mundial del Comercio establece la existencia de Dumping y sugerir las herramientas a los intervinientes del comercio exterior en el ámbito legal.
- Tomar como referencia, el caso del camarón “el zeroing” como parámetro de defensa.

ALCANCE

Nuestro tema abarca las consideraciones técnicas para determinar la existencia de Dumping en el Ecuador, conjuntamente con el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y las Decisiones de la Comunidad Andina que impiden que los involucrados en el comercio exterior sean afectados por el Dumping, en ocasiones por desconocer de los procedimientos regulatorios y medidas “antidumping”.

Esta tesis no incluye información detallada de los costos de producción, debido a que esta información tiene la condición de manejo “confidencial” por las autoridades que investiguen el proceso.

RESUMEN

La tesis presenta de manera descriptiva las determinaciones, procedimientos y las consideraciones técnicas dirigidas a los intervinientes del Comercio Exterior Ecuatoriano sobre la práctica desleal Dumping ante la Organización Mundial del Comercio o la Comunidad Andina.

Además, se describe la práctica del dumping en el contexto de la Globalización, la Evolución del Ecuador en el Comercio Exterior y su relación con los Organismos Internacionales.

También, se determina la relación que existe entre la competencia y las prácticas desleales en el comercio internacional en especial el Dumping.

Para finalizar, se analizan los casos investigados por Dumping como: el caso de las Importaciones de sorbitol bajo la Normativa de la Comunidad Andina y el caso de las Exportaciones del camarón bajo el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT, dichos sectores compartieron sus experiencias explicando como se vieron afectadas sus empresas por el Dumping.

SUMMARY

The thesis shows in a descriptive way all the determinations, measures and all the technical considerations to the participants of The Ecuadorian Foreign Trade about dumping practices in the World Trade Organization or The Andean Community.

It also describes The Dumping in the context of Globalization, The Evolution of Ecuador in The Foreign Trade and its relationship with all the International Organizations.

In addition, the thesis shows some information about different competitors and their disloyal practices when doing some activities related to foreign trade.

To conclude, there is an analysis of some cases associated with Dumping and some examples; particularly, the case of Sorbitol's Imports under the Normative of The Andean Community, and the Exports of Shrimp under the agreement relative to the application of the article VI of The GATT. All these sectors shared all their experiences and explained how their companies were affected by Dumping.

AGRADECIMIENTO.....	2
INTRODUCCION.....	3
RESUMEN.....	6
INDICE.....	8

CAPITULO I: EVOLUCION DEL ECUADOR EN EL COMERCIO EXTERIOR

1.1	Antecedentes de la Comunidad Andina.....	13
1.2	Antecedentes a la Organización Mundial del Comercio.....	16
1.3	Cronología del proceso de adhesión del Ecuador al GATT/OMC.....	18
1.4	Beneficios para el Ecuador del ingreso a la OMC.....	20

CAPITULO II: GLOBALIZACION

2.1	Introducción.....	22
2.2	Libre Comercio propuesto para facilitar el acceso al mercado.....	26
2.3	Características de las Organizaciones Multinacionales.....	28

CAPITULO III: COMPETENCIA

3.1	Competitividad y Desarrollo Económico.....	32
3.2	Competencia.....	33
3.3	Tipos de Competencia.....	33
3.4	Competencia Desleal.....	34
3.4.1	Prácticas de Competencia Desleal Internacional.....	34
3.4.2	Diferencias entre el Dumping y los Subsidios con otras prácticas comerciales...	35

CAPITULO IV: GENERALIDADES DEL DUMPING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

4.1	Introducción.....	37
4.2	Definición.....	38
	<i>Definición legal del dumping</i>	38
	<i>Definición de diferentes autores</i>	38
4.3	Elementos.....	41
	<i>Precio de exportación</i>	41
	<i>Valor normal</i>	41
	<i>Margen del dumping</i>	41
	<i>Daño o amenaza de daño a la industria nacional</i>	42
	<i>Relación de causalidad</i>	42
	<i>Decisión del exportador</i>	42
	<i>Factor atributivo de responsabilidad del exportador</i>	42
4.4	Motivos del Dumping.....	43
4.5	Tipos de Dumping.....	45
4.5.1	Tipos de Dumping más conocidos: <i>Dumping Predatorio, Dumping Permanente, Dumping Esporádico</i>	46
4.5.2	Tipos de Dumping menos conocidos y los que se confunden con esta práctica: <i>Dumping Social, Dumping Ecológico, Dumping Regulatorio, Dumping de flete, Dumping inverso, Dumping cambiario, Dumping abierto y encubierto, Dumping directo e indirecto y oblicuo, dumping ofensivo y defensivo</i>	48

CAPITULO V: DETERMINACIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA PREVENIR LAS PRÁCTICAS DE DUMPING

5.1	Determinación del margen del Dumping.....	50
5.1.1	Precio de exportación.....	50
	<i>Precio de exportación simple entre partes independientes.....</i>	51
	<i>Precio de exportación entre partes vinculadas.....</i>	53
	<i>Otros casos atípicos de precio de exportación.....</i>	54
5.1.2	Valor normal.....	54
	<i>Alternativas: Exportaciones a terceros países o valor normal reconstruido:</i>	55
	<i>Situación 1. No se producen ventas internas en el curso de operaciones comerciales normales.....</i>	56
	<i>Situación 2. Volumen de ventas en el mercado interno poco representativo norma del 5%.....</i>	57
	<i>Método de la segunda alternativa. Valor normal reconstruido.....</i>	57
5.2	Reglas generales para la comparación de precios.....	58
	<i>Patrón monetario uniforme de comparación.....</i>	59
5.2.1	Métodos de comparación por promedios.....	61
	<i>Media ponderada.....</i>	61
	<i>Excepción.....</i>	62
	<i>Reducción a cero.....</i>	63
5.3	Determinación de la existencia del daño.....	63
	<i>Amenaza de daño.....</i>	64
	<i>Período de análisis del daño o la amenaza del daño.....</i>	65
5.4	La rama de producción nacional.....	65

5.5 PROCEDIMIENTOS

5.5.1	Solicitud.....	66
5.5.1.1	Formularios acompañantes de la solicitud para la investigación de dumping....	67
5.5.2	Notificación.....	68
5.5.3	Umbrales de minimis/de insignificancia.....	69
5.5.4	Plazos.....	70
5.5.5	Partes interesadas.....	71
5.5.6	Medidas provisionales.....	72
5.5.7	Compromisos relativos a los precios.....	73
5.5.8	Derechos antidumping.....	73
5.5.9	Exámenes.....	74
5.5.10	Aviso público y explicación de las determinaciones.....	75
5.5.11	Fase del procedimiento.....	76

CAPITULO VI: CONSIDERACIONES TECNICAS PARA DETERMINAR LA EXISTENCIA DEL DUMPING EN EL ECUADOR

6.1	Consideraciones técnicas para que el Ecuador pueda imponer una demanda por Dumping a otros Países Importadores o Países Terceros.....	79
6.2	Consideraciones técnicas para defenderse de una demanda por Dumping impuesta por el País Importador en contra del Ecuador.....	80

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	82
BIBLIOGRAFIA.....	85
ANEXOS.....	90
GLOSARIO.....	198

CAPITULO I

EVOLUCION DEL ECUADOR EN EL COMERCIO EXTERIOR

1.1 Antecedentes de la Comunidad Andina

En el presente capítulo explicamos cómo el Ecuador ha ido evolucionando en el Comercio Exterior, por lo que a continuación realizaremos una breve reseña del inicio del principal acuerdo en que Ecuador es partícipe, es decir, el Acuerdo de Cartagena:

“El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena, con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social.

De esa manera, se puso en marcha el proceso andino de integración conocido, en ese entonces como Pacto Andino, Grupo Andino o Acuerdo de Cartagena. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo. El 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

La historia del Grupo Andino, que hoy conocemos con el nombre de Comunidad Andina, se ha caracterizado por avances y retrocesos como con cualquier otro grupo de integración.

En los diez primeros años del proceso de integración (década del setenta) se formaron casi todas los órganos e instituciones andinas, con excepción del Consejo Presidencial Andino que nació en 1990.

La política o modelo predominante en los años setenta, conocido como el modelo Cepalino por tener el auspicio de la CEPAL era un “modelo de sustitución de importaciones”, o “cerrado”, que protegía a la industria nacional imponiendo aranceles altos a los productos que venían de afuera. El Estado y la planificación tuvieron mucha importancia en esta etapa.

Ese modelo entró en crisis. La crisis de la deuda afectó a todos los países de la región, desde México hasta Argentina y se reflejó en la integración, que sufrió un estancamiento.

A fines los ochenta, en 1989, en una reunión efectuada en Galápagos (Ecuador), se decidió abandonar el modelo de desarrollo cerrado y dar paso al modelo abierto. El comercio y el mercado adquirieron prioridad, lo que se reflejó en la adopción de un Diseño Estratégico y un Plan de Trabajo, donde el tema comercial era el predominante.

Los países andinos eliminaron entre sí los aranceles y formaron una zona de libre comercio en 1993, donde las mercaderías circulaban libremente. Esto permitió que el comercio intracomunitario creciera vertiginosamente y que también se generaran miles de empleos. Se liberalizó también los servicios, especialmente de transporte en sus diferentes modalidades. Sin embargo Perú, ese tiempo se mantuvo alejado de este proceso de integración.

En 1997, los presidentes decidieron, a través del Protocolo de Trujillo, introducir reformas en el Acuerdo de Cartagena para adaptarla a los cambios en el escenario internacional. Esta reforma permitió que la conducción del proceso pase a manos de los Presidentes y que tanto el Consejo Presidencial Andino como el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores formen parte de la estructura institucional. Se creó la Comunidad Andina en reemplazo del Pacto Andino con la convicción de renovar fuerzas y estrategias para la anhelada integración entre los países de la Comunidad Andina.

En los últimos meses se han registrado acontecimientos que, sin duda, han impactado en el que hacer de la integración. En abril de 2006, por decisión política del Coronel Hugo Chávez presidente de Venezuela decidió que su país debe retirarse de la Comunidad Andina y el 20 de septiembre de este mismo año, el Consejo Andino de Ministros de

Relaciones Exteriores otorgó a Chile la condición de País Miembro Asociado de la Comunidad Andina, abriendo el camino para su reingreso.

En sus 38 años de existencia, el proceso andino de integración exhibe logros que no se limitan al campo comercial:

- *Para viajar a cualquiera de los países de la Comunidad Andina ya no necesitamos pasaporte ni visas.*
- *Contamos con normas comunitarias que garantizan la circulación y permanencia de nacionales andinos con fines laborales sin perder sus derechos a la seguridad social.*
- *Se ha comenzado a hacer realidad la elección por voto popular y directo de los parlamentarios andinos.*
- *Tenemos un Plan Integrado de Desarrollo Social para trabajar en temas de empleo, salud, educación, etc.*
- *Tenemos una Agenda Ambiental*
- *Tenemos un Arancel Externo Común*
- *Tenemos libre circulación del Transporte por Carretera”¹*

Ciertamente con la participación en la Comunidad Andina, nuestro país y sus miembros se ven notablemente favorecidos y fue nuestra carta de presentación para que formáramos parte de futuras negociaciones, que nos han beneficiado a medida que nuestros gobiernos busquen la integración y sigan descubriendo que cada miembro de este acuerdo tenemos grandes potenciales y que no sólo Estados Unidos puede ser nuestro único medio de crecimiento, también hay países interesados en nuestros productos y buscarán acuerdos que deberán ser aprovechados.

¹ Esencia de: “www.comunidadandina.org/quienes/resena.htm”

1.2 Antecedentes a la Organización Mundial del Comercio

Así como en el numeral anterior realizamos una breve reseña de la Comunidad Andina, puesto que con este acuerdo el Ecuador comenzó su trayectoria en el Comercio Exterior a nivel regional; ahora con la experiencia que obtuvo como miembro en la Comunidad Andina y ALADI², nuestro país decidió expandir los caminos e integrarse en la Organización Mundial del Comercio, ya que como sabemos, la globalización marca cambios acelerados que requieren que los países se unan y compartan sus beneficios. Es así que, debemos mencionar como se marco el inicio de la OMC:

“El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), General Agreement on Tariffs and Trade, fue fundado en 1948. Las negociaciones del GATT dieron por resultado la liberalización del comercio en 50.000 productos y un 40% de reducción en los aranceles en todo el mundo, disminuciones significativas en los subsidios provistos por los gobiernos para empresas participantes en la exportación y la extensión de las reglas de comercio más allá de solo los bienes para incluir las inversiones.

Los países que firmaron originariamente el GATT establecieron como objetivos lograr un alto crecimiento económico, el pleno empleo y la eficaz utilización de los recursos, bajo la premisa de que la libertad de comercio constituía el procedimiento adecuado para lograr tales fines. La libertad de comercio se conseguiría a través de <acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y a la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional>.”³

² Asociación Latinoamericana de Integración

³ Tomado de: “Economía Mundial”, Capítulo XXVII: La regularización del comercio Internacional: Del Gatt a la OMC, Vidal Villa José María y Martínez Peinado Javier, Segunda Edición, Editorial McGraw Hill, Impreso Madrid 200, pág. 397-398

Por el contrario, es importante recalcar la relación que existe entre el GATT y el Dumping, debido a que en capítulos posteriores analizaremos a fondo este tema. El Gatt y su Código Antidumping lo encontrará en el ANEXO A de la presente tesis. Así, podemos decir que las disposiciones del GATT han contribuido a formar un código de política comercial, principalmente en la forma de encarar el dumping. Frente a lo que el Acuerdo del GATT califica de dumping, las políticas y prácticas anti-dumping que implementen los gobiernos no deben constituir un obstáculo injustificable para el comercio internacional.

Sólo deben aplicarse derechos anti-dumping cuando el dumping cause o amenace causar un daño importante a una producción existente o si retrasa sensiblemente la creación de una producción. Al efecto, el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT, establece un procedimiento justo y abierto que sirve de base para un examen completo de los casos de dumping.

El GATT fue el primero de una serie de acuerdos que debían ser un arreglo temporal, útil sólo hasta que se implementase una organización para el comercio; así se convirtió en la base sobre la cual manejar las negociaciones de reducción de aranceles. Por lo tanto, el GATT no fue técnicamente una organización a la que puedan asociarse los países, sino un acuerdo con partes contratantes que supuestamente asegurarían un tratamiento semejante para todos sus miembros, pero fueron los países industrializados los que lograron utilizar la institución al servicio de sus propios intereses. Esto es así, porque son los mayores suministradores mundiales y como consecuencia, los principales beneficiarios de la ley principal que regula la actividad productiva; impusieron excepciones, que más bien, nos perjudicaban a los países en vías de desarrollado. De tal forma que debía cambiar este sistema y por medio de nuevas reuniones queda constituida la Organización Mundial del

Comercio el 1 de enero de 1995, convirtiéndose en el nuevo organismo internacional encargado de regular el comercio internacional.

La Organización Mundial de Comercio constituye el andamio de un nuevo orden económico internacional en cuyo interior se busca una mayor interdependencia y un crecimiento de comercio de bienes y servicios.

1.3 Cronología del proceso de adhesión del Ecuador al GATT/OMC

“En el mes de septiembre de 1992, el Ecuador a través del Ministerio de Relaciones Exteriores, presentó a la Secretaría General del GATT su solicitud de adhesión a lo que en ese entonces era aún el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Entre septiembre de 1992 y abril de 1993, la solicitud fue analizada y aceptada, requiriéndose además la elaboración de un Memorándum del Régimen de Comercio Exterior del Ecuador donde debía detallarse minuciosamente cual era la situación actual del país en cuanto a legislación, normatividad, jurisdicción, operatividad, y en suma, el esquema "actual" que tiene el Ecuador en cuanto a su política comercial. Este procedimiento está reglamentado, y se conoce como "Examen de las Políticas Comerciales", al cual deben someterse todos los países que deseen adherirse a este Organismo, con el fin de que los países miembros del GATT (partes contratantes) se enterasen de la situación comercial de Ecuador. A partir de ese momento el Ecuador entró en un proceso de contestación de inquietudes formuladas por las partes contratantes del GATT, en torno a dicho Memorándum, que duró hasta enero de 1994.

Entre diciembre de 1993 y marzo de 1994 se elaboró la primera Oferta de Compromisos del Ecuador, y dentro de ésta, la primera Oferta Agrícola que fue presentada al GATT en abril de 1994, siendo rechazada porque las normas metodológicas con las que fue elaborada, solo eran válidas para países que ya eran miembros del GATT, y que habían

participado en la Ronda de Uruguay. Ante esta situación el Ecuador ingresó en un intenso proceso de negociaciones bilaterales para atender a los requerimientos de las Partes Contratantes, proceso que empezó en mayo de 1994 y culminó en mayo de 1995.

Para finales de julio de 1995, el Consejo General reunido en Ginebra, aprobaba por unanimidad la adhesión del Ecuador como primer miembro de la flamante OMC; sin embargo no fue sino hasta el 21 de diciembre de 1995 cuando el Congreso del Ecuador aprobó el Protocolo de Adhesión de miembros oficiales del principal foro de comercio mundial.”⁴

El Ecuador es miembro de la Organización Mundial de Comercio desde el 21 de enero de 1996. Esta adhesión constituye un paso trascendental en la historia comercial y económica del país, puesto que el buen alcance de las negociaciones realizadas por el Ecuador, van a determinar la pauta para que el país ingrese en el orden mundial actual, de apertura y globalización de las economías.

Esta adhesión del Ecuador a la OMC es positiva y un buen ejemplo sería citar la negociación de acceso a mercados en el que se le pidió al Ecuador que consolidara el total de su universo arancelario (según el Sistema Armonizado –en el cual se basa a NANDINA- cerca de 7.000 productos) y que otorgara concesiones a más de 800 pedidos específicos por debajo de los niveles que aplicaba el país. En éste, el Ecuador logró de los demás países que le aceptaran consolidar a un nivel bastante superior al arancel nacional, efectivamente aplicado, o sea el Arancel Externo Común del Acuerdo de Cartagena. Esto, al igual que a otros países en desarrollo, le permite mantener un margen o franja adicional de protección arancelaria para defensa de su producción nacional, en caso de que alguna vez fuera necesario, dentro del cual el Ecuador podría mover su arancel en el futuro.

⁴

de: www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/1432compromisos_ante_omc/documento1.html

Tomado

1.4 Beneficios para el Ecuador del ingreso a la Organización Mundial de Comercio

“El Ecuador gozará en el futuro de un trato más justo y transparente y no podrá ser discriminado comercialmente debido a su relativo tamaño económico en el mundo.

De igual manera, al estar catalogado el Ecuador ante la OMC, como un país "en vías de desarrollo", es merecedor de un trato especial y diferenciado, por lo que los compromisos en materia comercial son más flexibles en intensidad y concretables en el largo plazo.

Esto quiere decir que el Ecuador no está obligado a liberalizar inmediata y totalmente su economía, sino que, dentro de este proceso mundial de apertura, continuará manteniendo un control de su comercio, y tendrá la potestad de administrar de manera gradual el cambio a una globalización económica.

Además en el ámbito sanitario, fito y zoonosanitario, el medio ambiente y la ecología, el país consagró su pleno derecho a mantener un control estricto de su comercio, que garantice el bienestar y la salud humana, animal, vegetal y ambiental.

Las concesiones otorgadas por los demás países miembros de la OMC, benefician comercialmente al Ecuador puesto que existirán mayores oportunidades de ingreso a otros mercados que en el pasado, estuvieron vedados para los productos.

Finalmente, los países desarrollados están obligados a dismantelar en el mediano y largo plazo, todos los subsidios y prácticas comerciales desleales, que son el origen de todas las graves distorsiones en los mercados mundiales con un alto perjuicio en contra de los países pequeños.”⁵

Por lo antes expuesto podemos recalcar que la OMC no solo presenta un ordenamiento legal e institucional para el comercio mundial; dentro de la OMC sus países miembros

⁵ Tomado

de: www.sica.gov.ec/comext/docs/14acuerdos_comerciales/1432compromisos_ante_omc/documento1.html

deberán ejercitar su capacidad de participación para el desarrollo y crecimiento de sus economías.

Una participación acertada con conocimiento de los esquemas vigentes y con la voluntad política de participar activamente en el libre comercio mundial podrá convertirse efectivamente en un gran salto para nuestro mejor desarrollo nacional.

Para concluir el capítulo, el reordenamiento estructural en la política de Comercio Exterior del Ecuador no debe prescindir de un entendimiento claro de las implicaciones de los compromisos adquiridos por nuestro país en sus negociaciones de adhesión a la OMC y del continuo cambio al que estará expuesto este organismo internacional de comercio.

CAPITULO II

GLOBALIZACION

2.1 Introducción

En la actualidad la globalización es un tema analizado de diferentes contextos y enfoques, por lo cual es importante abarcar ciertos temas referentes al mismo.

La globalización es un proceso de integración mundial que esta ocurriendo en diferentes sectores como: comunicaciones, transporte y tecnología. Debido a su gran evolución, se considera un verdadero fenómeno porque que está afectando profundamente a las personas, empresas y países. Entrelazando así, muchos aspectos con diferentes competencias, en la mayoría de casos el tema de mayor atención se centra en el comercio. Los países han mostrado cierta inclinación hacia este aspecto de la globalización debido a que representa una respuesta a las necesidades de corto plazo ganar mercados externos, en particular, porque a través del comercio se beneficia la recaudación fiscal del Estado y genera bienestar en el consumidor nacional al promover la competencia entre empresas.

Asimismo, las principales fuerzas en la globalización están moldeando un nuevo orden como: la caída de las barreras arancelarias, la formación de bloques económicos, la velocidad de las comunicaciones, la agilidad y cobertura de los medios de transporte, los cambios tecnológicos y el flujo de capitales internacionales.

Por otra parte, los consumidores tienden, cada vez más, a presentar necesidades homogéneas, que podrían ser atendidas por las empresas con productos “globales” o uniformes. Sin embargo, para muchos negocios, la generalización no corresponde a la realidad por las diferencias culturales, religiosas, de hábitos alimenticios y de poder adquisitivo, entre otras, que limitan el concepto de mercado global.

La globalización tiene dos componentes principales: la globalización de mercados y la globalización de la producción.

“La globalización de mercados se refiere al fenómeno de fusión de mercados nacionales, históricamente distintos y separados, en un solo e inmenso mercado global. Por algún tiempo, se ha discutido que los gustos y preferencias de los consumidores en diferentes naciones empiezan a converger en algún modelo global.”⁶

Un caso que permite ilustrar la importancia de la cultura y de la religión en el comportamiento de los consumidores, exigiendo que la empresa efectuase cambios en los productos comercializados, podemos citar el caso de McDonald's en el mercado asiático, *“donde su producto Maharaja Mac contiene carne de oveja adaptándose a los hábitos religiosos hindúes, no contiene carne de vaca, ni de cerdo que tampoco consumen los Musulmanes. Este grupo de personas fue tomado en cuenta para cambiar el producto, pues representa más del 80% de los 940 millones de habitantes que no comen estas carnes y la mayoría son vegetarianos.”⁷*

La gran expectativa de la globalización es que eleve el nivel de vida de la gente en todo el mundo: que facilite el acceso de los países pobres a los mercados internacionales de modo que puedan vender sus productos, que permita captar inversiones extranjeras para fabricar nuevos productos a precios más baratos y que abran las fronteras para que la gente pueda viajar al extranjero con el fin de formarse, trabajar, y mandar a su hogar remesas con las que ayudan a sus familias y crean nuevas empresas. En efecto, la globalización posee el potencial de generar enormes beneficios para los países en desarrollo como para los desarrollados.

⁶ Tomado de: “Negocios Internacionales”, Hill Charles W.L., Tercera Edición, Editorial McGraw Hill, Impreso México 2001, pág. 5

⁷ Tomado de: “Globalización de Negocios”, Bassi Eduardo, Primera Edición, Editorial Limusa, Impreso México 2001, pág. 45

Ahora bien, así como mencionamos la globalización de mercados y lo que se refiere a ésta, destacamos que la globalización de la producción: *“es un término que se refiere a la tendencia entre empresas, proporciona los bienes y servicios a partir de distintas ubicaciones alrededor del mundo, para obtener ventajas de las diferencias nacionales del costo y de la calidad de los factores de producción (mano de obra, energía, tierra y capital) al hacerlo las compañías esperan reducir la estructura general de costos y mejorar la calidad o la funcionalidad de sus productos, facilitando de esta manera una competencia mas efectiva.*

La compañía Boeing y su modelo de avión más reciente el 777 es un ejemplo fehaciente de la globalización de la producción ya que: contiene 132500 componentes principales producidos por 545 proveedores, alrededor del mundo. Ocho proveedores japoneses fabrican las puertas para el fuselaje, las puertas y las alas; un proveedor en Singapur fabrica las puertas para el tren de aterrizaje; tres proveedores en Italia fabrican los alerones, y así, sucesivamente.

El resultado de contar con una red global de proveedores se refleja al final en un mejor producto, lo que incrementa las posibilidades de que compañías como Boeing reciban más pedidos de compras pues los proveedores que escogen son los mejores en el desempeño de su actividad particular.”⁸

No obstante, nos orientamos hacia un futuro caracterizado por la creciente globalización de los mercados y de la producción. Las empresas modernas se constituyen como intervinientes importantes en este proceso, fomentando la globalización mediante sus acciones. Estas empresas, sin embargo, sólo responden de manera eficiente a las condiciones cambiantes de su entorno operativo.

⁸ Esencia de: “Negocios Internacionales”, Hill Charles W.L., Tercera Edición, Editorial McGraw Hill, Impreso México 2001, pág. 7.

De otra parte, como señala Bruno Podestá, los aspectos donde se puede percibir el fenómeno de la globalización, que también se percibe como una propuesta ideológica, se dan:

“Desde el punto de vista del comportamiento de las economías, en la transnacionalización de las empresas e internacionalización de las economías nacionales, donde se aprecia por el grado de apertura de las economías.

Desde la perspectiva tecnológica, se aprecia que la globalización se da como consecuencia de la investigación, desarrollo de herramientas que permiten el procesamiento de información, la comercialización de este nuevo producto y su uso masivo; así, la informática y las comunicaciones, son un ejemplo de este aspecto.

Desde el ángulo socio cultural, y con ayuda de los medios de comunicación, los hábitos, costumbres, idiomas, horarios de organización para el trabajo y la producción, etc.

Desde el punto de vista jurídico-institucional, el ejemplo más claro se da en el plano multilateral, bajo la normativa acordada en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduana y Comercio y la creación de la Organización Mundial de Comercio, para el comercio de bienes y servicios.”⁹

Es en este marco que se recogen algunos acuerdos que comprometen el comportamiento de los Estados y de las empresas que se asientan en sus territorios, en el que además de comprometer la apertura del comercio, reglamentan procedimientos a seguir en diferentes temas como la propiedad intelectual, inversiones, dumping, subvenciones, etc.

⁹ Tomado de: “Integración Regional y globalización en América Latina”, conferencia dictada por Bruno Podestá, en la Academia Diplomática del Perú, Ministerio de Relaciones Exteriores, Abril de 1996.

2.2 Libre Comercio propuesto para facilitar el acceso al mercado

Existen en el mundo personas que buscan darle sentido a la globalización, como ejemplo nombramos al economista *Joseph Stiglitz*¹⁰ que tiene un buen enfoque de cómo ir enfrentando las dificultades que, a los países como el nuestro en vías de desarrollo, se nos vienen presentando.

“Si quisiéramos facilitar el acceso a los mercados, sólo una reforma simplificaría de manera simultánea las negociaciones, promovería el desarrollo y corregiría las desigualdades del régimen actual. Los países ricos deberían sencillamente abrir sus mercados a los pobres, sin reciprocidad y sin condiciones económicas y políticas. Los países de renta media deberían abrir sus mercados a los países menos desarrollados y se les debería permitir ampliar preferencias entre sí sin hacerlas extensivas a los países ricos, de modo que no deban temer que las importaciones de estos países acaben con sus industrias emergentes.

*El desarrollo ya es lo bastante duro de por sí, de modo que no debería poner límites a lo que los países en vías de desarrollo pueden hacer para ayudarse así mismos. Si se adoptase la propuesta de un verdadero mercado libre, los países podrían poner en marcha sus estrategias y políticas para promover el desarrollo dirigido a proteger a los ciudadanos más pobres.”*¹¹

La propuesta de acceso al mercado –acceso libre para los países en vías de desarrollo a los mercados de los países desarrollados– resolvería evidentemente el problema de los

¹⁰ Premio Nobel de Economía en 2001, asesor económico de Bill Clinton y fue economista jefe y vicepresidente senior del Banco Mundial, actualmente catedrático de la Universidad de Columbia.

¹¹ Esencia de: “Como hacer que funcione la globalización”, Capítulo III: Como hacer que el comercio sea justo, Stiglitz Joseph, Primera Edición, Editorial Taurus, Impreso Colombia 2006, pág. 121

aranceles en aumento. Es por así decirlo, la mejor propuesta que hemos leído durante el tiempo que estudiamos Comercio Exterior, que fácil fuera el mundo si una propuesta como esta fuera llevada a cabo en todos los mercados y grupos económicos existentes. Pero no podemos dejar de lado que no todo se arregla porque vaya mejorando la economía, siempre habrá quienes se quieran beneficiar y sacar provecho ante los menos desarrollados. Como fue nuestro caso del TLC con los Estados Unidos, en el que quedaron algunas mesas de negociación pendientes porque las propuestas no eran justas o no se ajustaban a las necesidades de ambos países.

Nº	MESAS DE NEGOCIACION	CERRADAS	PENDIENTES
1	AGRICOLA	----	Cuota del azúcar, absorción del maíz, apertura de 20 años a la carne bovina, etc.
2	INDUSTRIAL	----	Arancel de por lo menos 2.5% para atún en lata
3	TEXTIL	----	No admitir ingreso de ropa usada al Ecuador, entre otros.
4	DEFENSA COMERCIAL	SI	-----
5	MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	SI	-----
6	ADUANAS	SI	-----
7	REGLAS DE ORIGEN	----	Los animales deben ser criados en los países del tratado, tostar el café no es suficiente para conferir origen, solo desechos que sirvan de materia prima. EE.UU. no desea conferir origen abierto al atún en lata y en pouch, etc.
8	NORMAS TECNICAS	SI	-----
9	SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS	SI	-----
10	TELECOMUNICACIONES	SI	-----
11	COMERCIO ELECTRONICO	SI	-----
12	SERVICIOS FINANCIEROS	SI	-----
13	INVERSIONES	SI	-----
14	PROPIEDAD INTELECTUAL	----	Tiempo de protección a los fármacos y agroquímicos, ampliar el plazo de las patentes y definir la entidad

			química.
15	LABORAL	----	Establecimiento de un mecanismo de Cooperación Laboral y Desarrollo de Capacidades
16	AMBIENTAL	----	Soberanía sobre los recursos naturales, acuerdos multilaterales de medio ambiente
17	ASUNTOS INSTITUCIONALES Y SOLUCION DE CONTROVERSAS	----	Mecanismo que se quiere adoptar para evitar restricciones comerciales encubiertas
18	POLITICAS DE COMPETENCIA	SI	-----
19	COOPERACION	SI	-----
20	COMPRAS GUBERNAMENTALES	SI	-----

FUENTE Y ELABORACION: VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TLC, COLEGIO DE ECONOMISTAS DEL GUAYAS

2.3 Características de las Organizaciones Multinacionales

Hasta el final de los años setenta, el suceso de una empresa multinacional dependía de la capacidad de atender a una de las siguientes demandas estratégicas: de un lado, adaptabilidad, y de otro, economías de escalas y sinergias.

La adaptabilidad es la capacidad que las multinacionales tienen para poder atender a las necesidades particulares de cada mercado local con productos diferenciados, lo que se logra mediante una alta sintonía con las necesidades de cada uno de ellos. Para alcanzar ese objetivo, las empresas que actúan en ese tipo de mercado tendían a estructurarse de manera descentralizada.

“Por economías de escala entendemos la capacidad de las multinacionales para atender a demandas más homogéneas de los mercados, con productos uniformes, tecnológicamente actualizados y con precios competitivos. Ese desempeño se logra mediante:

- *La concentración de la producción en una misma unidad industrial¹², reducción de los costos fijos unitarios y optimizando la utilización de las capacidades de producción.*
- *Centralización de los esfuerzos de investigación y desarrollo, reduciendo el tiempo de desarrollo y evitando la dispersión de recursos.*
- *Realización de compras de insumos en conjunto, obteniendo mejores precios de los proveedores.*

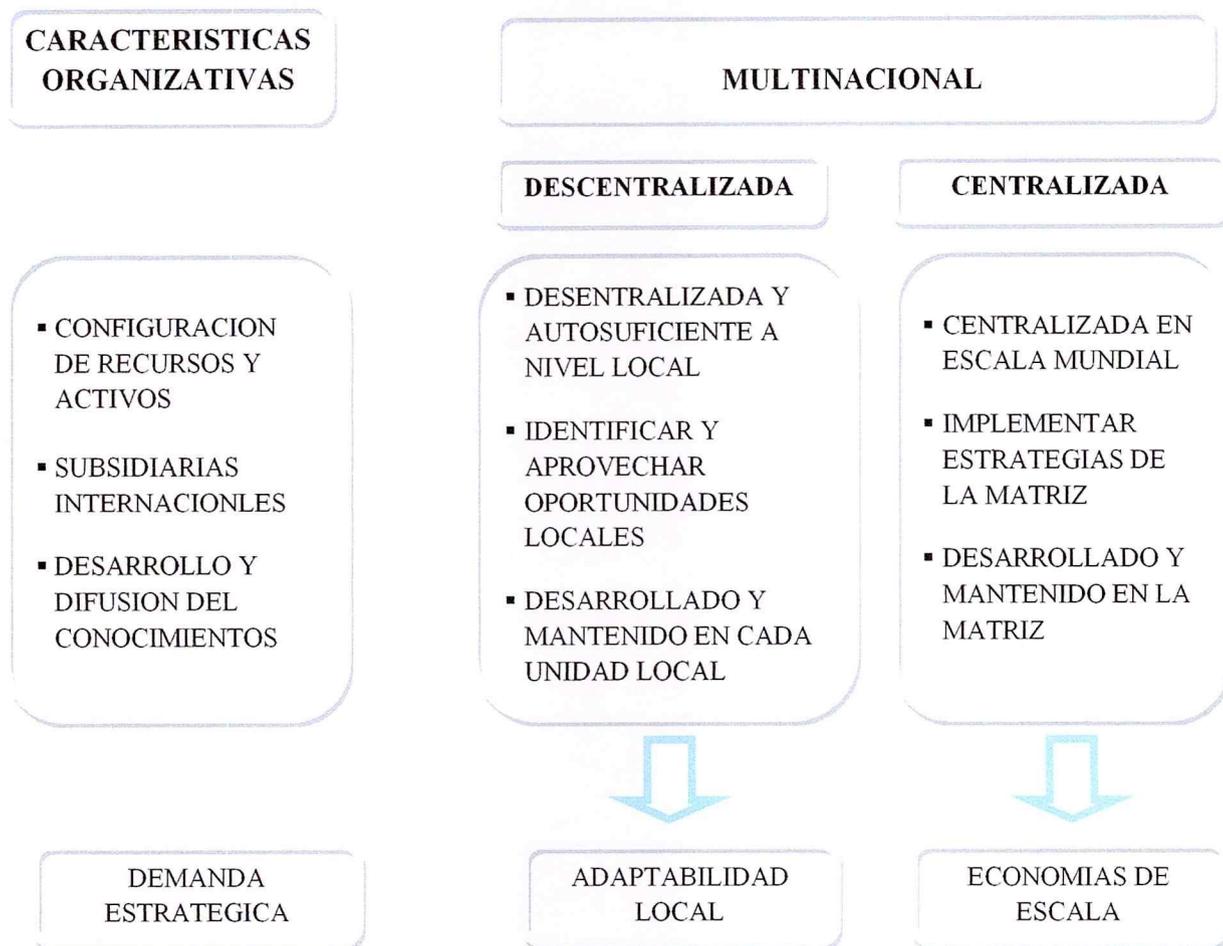
Para una mejor comprensión de las estructuras organizativas de las empresas multinacionales se describen a continuación sus aspectos principales:

- *Configuración de los recursos y activos. Esto muestra como la empresa distribuye sus fábricas, laboratorios, recursos humanos y financieros.*
- *Papel de las compañías subsidiarias en el exterior. Esto describe el papel de las sucursales internacionales con relación a su autonomía para tomar decisiones estratégicas.*
- *Desarrollo y difusión de conocimientos. Esto identifica donde se desarrollan y como son difundidas las capacitaciones técnicas, operativas, marketing y de gestión.”¹³*

A seguir presentamos un gráfico que describe de manera resumida como las corporaciones multinacionales tendían a organizarse para atender las demandas estratégicas predominantes en los negocios. Las características organizativas presentadas corresponden a modelos ideales, a los cuales las empresas multinacionales en mayor o en menor grado se aproximan.

¹² Cualquier empresa, organización no empresarial o persona que realiza actividades de interés económico.

¹³ Esencia de: “Globalización de Negocios”, Bassi Eduardo, Primera Edición, Editorial Limusa, Impreso México 2001, pág. 41-42.



FUENTE Y ELABORACION: Globalización de Negocios: BASSI Eduardo

Para que existan estas características de las grandes multinacionales, significa por lo expuesto durante este capítulo, que se han beneficiado por lo que este mundo globalizado les ha brindado y aprovechan la apertura de mercados para establecer alianzas estratégicas entre empresas, para así lograr las metas que se proponen, entre ellas mejorar sustancialmente sus economías y la calidad de vida de sus habitantes.

Para finalizar, es preciso destacar que el comercio internacional aporta a la economía en general debido a la globalización, es decir, se puede exportar bienes con una relativa intensidad de recursos que son abundantes o en el que se dispone de ventajas comparativas,

e importar aquellos bienes que requieren intensidad de recursos que son escasos. Al existir este intercambio comercial, las prácticas de las empresas multinacionales que tienen posiciones dominantes en el mercado internacional pueden afectar la competencia, por ello en capítulos consiguientes analizamos a fondo temas relacionados a la competencia.

CAPITULO III

COMPETENCIA

Durante el presente capítulo desarrollaremos el tema de la competitividad, competencia y sus tipos, específicamente de la competencia desleal para lograr una introducción al tema central de la tesis, es decir, Dumping.

3.1 Competitividad y Desarrollo Económico

La competitividad es la capacidad de respuesta para afrontar la competencia abierta ya sea entre naciones, empresas o individuos; el aumento de la competitividad internacional constituye un tema central en el diseño de las políticas nacionales de desarrollo socioeconómico. La competitividad es el motivo por el que muchas empresas son llevadas a buscar los mejores medios posibles para obtener ganancias y ser reconocidas. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes.

Hay que hacer notar que los países deben concentrarse en la equidad, en asegurarse de que todos comparten los frutos del crecimiento. La equidad es una obligación moral y buscar la equidad de los recursos y el desarrollo de la población ofreciendo un mejor nivel de vida en los aspectos de salud, educación, sueldos y demás, es el propósito de los países, ya que, el recurso importante de un país es la gente y si una parte amplia de su población no vive de acuerdo con su potencial –como consecuencia de la falta de acceso de la educación o porque surge de los efectos de por vida de la mal nutrición infantil– el país no será capaz de vivir según sus capacidades.

3.2 Competencia

“La competencia es la coincidencia o concurrencia en el deseo de obtener o conseguir una misma cosa; es decir, es el proceso de rivalidad positiva entre agentes económicos por la preferencia y lealtad de sus clientes (proveedores, consumidores intermedios o finales). Esta influye en la economía de todos al ser un mecanismo fundamental del mercado que confronta la oferta y la demanda.”¹⁴

Siendo un sistema eficaz que conduce a los agentes económicos a esforzarse en la búsqueda de clientes a través de la competitividad y la eficiencia, garantizando a los consumidores niveles óptimos de calidad y precio de bienes o servicios.

3.3 Tipos de Competencia

“Existen dos tipos de competencia: Competencia profesional (ética), y Competencia desleal.

La competencia profesional se desenvuelve en un escenario en donde los competidores quieren sobresalir, por lo que se establece un ambiente de mejora continua. Y la competencia desleal se da en escenarios en donde se quieren arruinar a los competidores con actividades deshonestas.”¹⁵

En efecto, en el ámbito laboral siempre ha existido competencia desleal, entonces debemos tener cuidado para evitarla debido a que por naturaleza las personas buscan su beneficio y se valen de cualquier ardid para lograr sus objetivos. Y sólo a través del tiempo y de una buena educación se puede inculcar los valores y una ética profesional adecuada.

¹⁴ Tomado de: “www.care.org.ec/reico/quees.htm”

¹⁵ Tomado de: “www.cenidet.edu.mx/subaca/web-dda/docs/grupo_a3.pdf”

3.4 Competencia Desleal

Es la participación incorrecta entre competidores que violan o burlan normas comerciales de buena fe, usos honestos y sana costumbre en el comercio.

3.4.1 Prácticas de Competencia Desleal Internacional

“El dumping¹⁶ y los subsidios son los dos tipos de prácticas consideradas desleales en el comercio internacional porque imposibilitan que la competencia internacional se desarrolle en igualdad de condiciones entre los productores nacionales y sus competidores extranjeros. En estos dos casos lo que existe es un problema de precio ya que el mismo ha sido alterado artificialmente ya sea por una decisión del exportador / productor mediante una estrategia de mercado para conseguir así una ventaja frente a sus competidores extranjeros; o bien en razón de una política de gobierno mediante la cual se brinde una ayuda al sector productivo que abaratará sus costos de producción logrando de esa manera colocar sus productos en condiciones más ventajosas.”¹⁷

Para hacer una distinción de las prácticas desleales tienen efectos similares sobre la producción, tanto dentro del país productor como en el país importador. Sin embargo, el dumping es ocasionado por las empresas, mientras que los subsidios son responsabilidad de un estado. Ambas prácticas pueden beneficiar a los consumidores; pero perjudican al sector productivo local, por lo que deben ser corregidas.

¹⁶ Este término será analizado con detenimiento en el siguiente capítulo ya que es el tema central de la tesis.

¹⁷ Tomado de: “www.meic.go.cr/esp2/practicass/practicass.asp”

3.4.2 Diferencias entre el dumping y los subsidios con otras prácticas comerciales

Muchas veces se confunde el dumping y los subsidios con otras prácticas que pueden presentarse en el Comercio Exterior que son ilegales, tales como:

a) Subfacturación: Es la adulteración de los precios de las negociaciones del comercio internacional para consignarlos en las declaraciones de importación o exportación y demás documentos pertinentes a estas operaciones. Es un fenómeno común a las exportaciones aunque también se da, en determinados casos, en las importaciones.

b) Ingreso por posiciones arancelarias incorrectas: Cuando la mercancía es declarada por otra posición arancelaria.

c) Origen incorrecto: Cuando la mercancía es declarada como originaria de un país distinto de aquel en el que fue producida.

Los supuestos enunciados en a); b) y c) constituyen formas del delito de contrabando.

d) Contrabando: Infracción aduanera que consiste en introducir o intentar introducir clandestinamente, por cualquier medio y vía, mercancías al territorio aduanero, sustrayéndolas al control de la Aduana.

e) Cuestiones relacionadas con los derechos de propiedad intelectual sobre patentes, diseños, licencias, marcas, etc.

f) Condiciones laborales en un país extranjero que hagan que sus productos sean vendidos a precios muy bajos tanto en su mercado interno como en el externo denominados comúnmente "dumping social".

g) Cuestiones relacionadas con calidad, normas de seguridad, sanitarias, información de etiquetado, etc. en los productos importados, que les facilite su competencia en el mercado nacional.”¹⁸

Hacer diferencia entre estos actos contrarios a la competencia desleal es muy importante para no crear confusión con la actividad, ya es hora de que quienes tratamos temas de Comercio Exterior podamos diferenciar cuando nos encontramos bajo una práctica desleal internacional o simples imitaciones, infracciones o engaños que cometen las empresas para ofertar los productos que tienen a disposición. Es primordial conocer estos temas porque las prácticas ilegales antes mencionadas son delitos gravemente sancionados y las prácticas de competencia desleal son solo corregidas si perjudican a una rama importante de producción en el país afectado. Las investigaciones requieren de extensos trámites y no se necesita entrar en detalles si lo que se está denunciando no es realmente un problema de competencia desleal corregible.

¹⁸ Tomado de: “www.vivianakluger.com.ar/public-doctrina_dial.htm”

CAPITULO IV

GENERALIDADES DEL DUMPING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

4.1 Introducción

El Ecuador ha sido acusado y enjuiciado por “Dumping“, en primer lugar por la falta de conocimiento de los involucrados en el Comercio Exterior lo cual no permite que se realice las acciones tendientes a combatirlo en caso de darse su presencia; porque los términos de comercio exterior son confundidos tal como lo expone el Econ. Raúl Luna así: “Hay unas importaciones que vienen subvencionadas están cometiendo dumping por favor aplique una medida de salvaguardia”.

En la presente tesis sólo explicaremos el tratamiento para el dumping pues es el tema por el que actualmente el Ecuador se ha visto envuelto en demandas, que las imponen empresas ecuatorianas como Indumaíz del Ecuador S.A. que según su Gerente General Andrés Arango por falta de apoyo de las instituciones encargadas no logró mantener en pie su planta en Guayaquil aunque haya ganado el caso ante las importaciones de sorbitol de Francia, o las acusaciones por dumping que hizo Estados Unidos al sector camaronero; en este último caso el señor Julio Baquero dueño de una camaronera nos expuso su punto de vista respecto al mal manejo y baja protección al sector, porque aunque se haya determinado que no cometieron dumping, muchas empresas como la empacadora Expalsa fueron embargadas y otras se endeudaron tanto que quebraron. Los casos mencionados se expondrán al final en el ANEXO K de la presente tesis.

A continuación definiremos el término dumping y demás generalidades.

4.2 Definición

Previamente explicaremos algunas definiciones de diferentes autores y artículos sobre dumping antes de emitir nuestro comentario y definición más conveniente:

▪ *Definición legal del dumping*

El artículo 2.1 del Acuerdo Antidumping relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT dispone: *“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 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.”* Así mismo comparten este concepto el artículo 3 de la Decisión 283 de la Comunidad Andina: *“Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios”* y el artículo 2 del *“Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping”* para Ecuador.

▪ *Definición de diferentes autores*

Para Charles W. L. Hill *“el dumping se define como la venta de bienes en un mercado extranjero a un menor costo que el de la producción, o bien, como la venta de bienes en un mercado extranjero a precio por debajo del valor “justo” del mercado.”*¹⁹

Para Miltiades Chacholiades *“el dumping es una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista (o competidor imperfecto) cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores domésticos por un bien igual (o comparable).”*²⁰

¹⁹ Autor de: *“Negocios Internacionales”*, Tercera Edición, Editorial McGraw Hill, México 2001, pág. 175.

²⁰ Autor de: *“Economía Internacional”*, Segunda Edición; Editorial McGraw Hill, México 1992, pág. 237.

Para Donald A. Ball y Wendell H. McCulloch *“el dumping es la venta de productos en otro país a un precio menor a: 1) el costo de producción, 2) el precio en el mercado de origen o 3) el precio en terceros países.”*²¹

Para Dominick Salvatore *“el dumping es la exportación de una mercancía por debajo de su costo, o al menos la venta de la mercancía a precio inferior en el exterior respecto al del mercado doméstico.”*²²

Para Macario Schettino *“el dumping se define como vender, en el mercado internacional, a un precio menor que el mercado interno y piensa que las empresas interesadas en el comercio exterior realizan esta práctica por dos razones principales. En primer lugar, una buena forma de entrar a un mercado y obtener una participación importante es hacerlo a precios bajos. Pero la segunda razón es también importante, la empresa puede discriminar precios entre el mercado nacional y el internacional, con lo que logra ganancias mayores.”*²³

Para Guillermo Cabanellas de las Cuevas y Bernardo Sarabia *“el dumping consiste en la venta de determinado producto en condiciones de pérdida o como la operación en virtud de la cual se vende determinado producto a un precio inferior a su costo marginal dado que el costo marginal es el que se origina al producir la última unidad ofrecida al mercado. Pero el concepto que cree generalmente aceptado es el que tiende a definir al dumping como la discriminación de precios entre distintos mercados, de forma tal que el precio comparable*

²¹ Autor de: “Negocios Internacionales”, Quinta Edición; Editorial McGraw Hill; España 1997, pág. 95.

²² Autor de: “Economía Internacional”, Sexta Edición; Editorial Prentice Hall, México 1999, pág. 264.

²³ Autor de: “Economía Internacional”, Segunda Edición, Editorial Grupo Iberoamérica, México 1996, p.85-86

para un producto en los mercados extranjeros sea inferior al vigente en el país desde el que se realiza las exportaciones.”²⁴

Para Abdías Sotomayor *“el dumping es una acción o práctica desleal del comercio internacional de mercancías, la cual tiene su origen en un mercado exterior (país del exportador) desde donde se embarcan las mercancías hacia un mercado exterior (país del importador) y los precios de exportación no cubren los costos totales lo cual afecta a los competidores locales”*²⁵

Luego de haber resumido y comentado algunas definiciones que sobre el dumping tienen autores o instituciones, procedemos a esbozar la nuestra, puesto que la consideramos más completa por unir a la mayoría de los intervinientes de esta práctica.

En este sentido, el dumping es una práctica desleal utilizada en el comercio internacional de bienes para venderlos en el mercado extranjero a un precio menor que el precio doméstico o el valor normal promedio de bienes iguales o similares, discriminando así los precios; causando de tal forma un daño o una amenaza de daño a los productores nacionales del país de importación u otros exportadores de países terceros.

4.3 Elementos

Para nuestro análisis posterior sobre el modelo que emplearemos para detectar el dumping en Ecuador, consideramos fundamental después de una revisión previa de diferentes textos estudiados, acogernos a los elementos que se relacionan con esta práctica desleal:

²⁴ Autor de: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Primera Edición; Editorial Heliasta, Argentina 2006, p.83

²⁵ Autor de: “Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración”, Editorial Fondo 2003, Primera Edición Lima, p.26

▪ ***“Precio de exportación***

Es el valor consignado en la factura comercial y que es cobrado por el exportador al importador.

▪ ***Valor normal***

Es el precio al cual deberían de venderse los productos exportados al importador y que no suponen una distorsión en los dos mercados ya que con dicho precio se cubren los costos totales promedio.

▪ ***Margen de dumping***

Representa la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, si el precio es mayor al segundo, ello supone una diferencia de precios sin que se cubran los costos.”²⁶

Cabe destacar que existen condiciones para que haya una diferencia lícita y no sancionable, y este es el margen *minimis* que está dispuesto en el artículo 5.8 del Acuerdo relativo a Aplicación del Artículo VI del GATT: “...*Se considera de minimis el margen de dumping cuando sea inferior al 2%, expresado como porcentaje del precio de exportación...*”. Sin embargo, para el artículo 64 de la Decisión 456 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina” se señala: “...*cuando el margen de dumping sea mínimo, esto es inferior al 5 por ciento expresado como porcentaje del precio de exportación*”.

▪ ***“Daño o amenaza de daño a la industria nacional***

El ingreso de productos a precios dumping genera un daño o amenaza de daño lo cual provocará una reducción real o potencial en caso de amenaza, de competidores locales, de

²⁶ Tomado de: “Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración”, Sotomayor Abdías, Primera Edición, Editorial Fondo 2003, Lima, pág. 28-29

sus niveles de venta y un posible aumento en el despido de trabajadores debido a esta situación.

▪ **Relación de causalidad**

Entre el daño o su amenaza y la práctica del dumping debe existir una relación es decir que el daño sea una consecuencia de la exportación de productos a precios por debajo de su real costo, ya que, de no existir esta relación no se impondrán derechos antidumping.

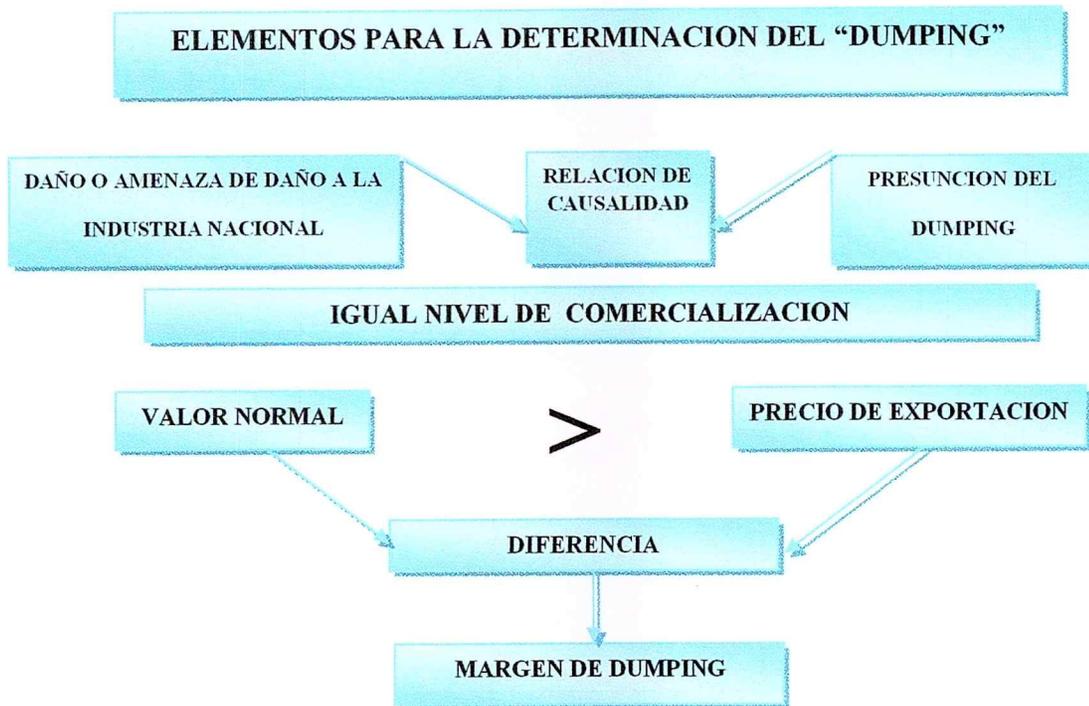
▪ **Decisión del exportador**

La acción de llevar a cabo el dumping se da luego que el exportador ya evaluó la acción a tomar, sus consecuencias y la reacción de sus competidores. Este mismo exportador es el que decide fijar un precio de venta que no cubre los gastos ni los costos de producción sin otorgar una ganancia por lo menos en el futuro inmediato en el que esta intentando posicionarse.

▪ **Factor atributivo de responsabilidad del exportador**

Existen dos factores para determinar la existencia del dumping: el objetivo de la actividad riesgosa y el subjetivo basado en la conciencia y voluntad del exportador. Como no conocemos lo que esta presente en la mente del exportador el análisis del dumping se facilita con el empleo de un factor atributivo objetivo, ya que, toma en cuenta el precio de exportación, valor normal y margen de dumping.²⁷

²⁷ Tomado de: "Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración", Sotomayor Abdías, Primera Edición, Editorial Fondo 2003, Lima, pág. 30-32



ELABORACION: GRUPO DE TESIS

4.4 Motivos del Dumping

Hay que destacar que las razones que impulsan a una empresa a vender sus productos en el exterior con dumping son diversas entre estas, lo que un productor puede estar persiguiendo es una mayor participación en el mercado internacional, mediante ventas con dumping que permitan, a un largo o mediano plazo, maximizar los ingresos de su empresa. Este tipo de conducta no necesariamente encuadra con el supuesto de lograr un monopolio o un control significativo en el mercado que se da cuando se aplica el dumping depredatorio.

Continuando con el análisis, puede acontecer que como consecuencia de una sobreproducción en su mercado doméstico, el productor se vea ante la necesidad de exportar, aun con dumping con tal de deshacerse del excedente y evitar una pérdida que de otro modo sería mayor. En este supuesto, si el exportador vende sus productos en el mercado extranjero a un precio inferior a sus costos de producción, el país importador estará facultado a imponer derechos antidumping.

Otra alternativa bajo la cual una empresa podría exportar con dumping se presenta en el caso de actividades que se encuentran en su etapa inicial o de aprendizaje: *“Learning by doing (aprendizaje con la experiencia) se denomina a la circunstancia en la que una empresa podría exportar con dumping por encontrarse en su etapa inicial o de aprendizaje. Naturalmente, las expectativas serán que esta situación sea meramente transitoria, y a medida que la producción aumente y se logre una mayor especialización, la situación se revierta, ya que de lo contrario los costos obligarían al emprendimiento a abandonar el mercado.”*²⁸

Así, las exportaciones con dumping pueden ser el resultado de un programa o política gubernamental, en este caso, la discriminación internacional de precios es mantenida directamente por un gobierno con el fin de, por ejemplo, desarrollar una infraestructura industrial propia mediante un crecimiento en sus exportaciones. En consecuencia, es el gobierno el que impulsa a sus empresas a exportar sus productos con precios dumping. *“Esto ocurrió en Japón, en donde, a través de una red de bancos estatales, el gobierno japonés promovía industrias específicas –tales como la siderúrgica, las automotrices y electrónicas de consumo- para la exportación, lo que le permitió impulsar al país a la prosperidad y prestigio mundial.”*²⁹

Para finalizar nuestro análisis de los motivos que llevan al dumping cabe mencionar la existencia de las barreras a la importación en el país cuyas empresas practican dumping. Debido a esas barreras, los precios en el mercado interno del país exportador se elevan sobre los niveles internacionales. Pero cuando las empresas de ese país deben operar en

²⁸ Esencia de: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, p.69.

²⁹ Tomado de: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Edición Primera, Editorial Heliasta, Argentina 2006, p.70

otros mercados, carecen de la protección de que gozan en su mercado interno, y deben entonces vender a precios internacionales, inferiores a los internos.

Han sido muchos los motivos mencionados que llevan a realizar esta práctica desleal, también los involucrados que han sido perjudicados en el Comercio Exterior por el Dumping, en ocasiones por desconocer de los procedimientos regulatorios o porque en sí, quieren eliminar a la competencia. Así que, en los siguientes capítulos, explicaremos a cabalidad como acusar y defenderse de esta práctica desleal.

4.5 Tipos de Dumping

Es muy importante determinar los diferentes tipos de dumping más conocidos por los diferentes autores sobre este tema, como son:

1. Dumping predatorio
2. Dumping permanente
3. Dumping esporádico

Pero por conocimiento general detallaremos brevemente otros tipos de dumping que no son comunes o que tienden a confundirse con esta práctica, como son:

1. Dumping social
2. Dumping ecológico
3. Dumping regulatorio
4. Dumping de flete
5. Dumping inverso
6. Dumping cambiario

7. Dumping abierto y encubierto
8. Dumping directo e indirecto y oblicuo
9. Dumping ofensivo y defensivo

4.5.1 Tipos de Dumping más conocidos

- *“Dumping predatorio o depredatorio: Sucede cuando una empresa fija temporalmente un precio bajo en el mercado extranjero donde exporta, con el propósito de arrojar a sus competidores fuera del mercado. La razón de la escasa frecuencia del dumping predatorio requiere una industria local particularmente débil, una industria extranjera (que realiza el dumping) de singular poder económico y la ausencia de competidores externos para quien realiza el dumping.*
- *Dumping permanente o persistente³⁰: Surge de la búsqueda de maximización de ganancias por un monopolista que se da cuenta por la mayor disponibilidad de sustitutos en el mercado mundial con relación al mercado doméstico, que puede maximizar sus ganancias cobrando un mayor precio a los consumidores domésticos que a los compradores extranjeros. Es fácil percibir que mientras los sectores perjudicados por el dumping permanente constituirán, en cada caso, un grupo concentrado y generalmente organizado, los sectores beneficiados por aquél estarán formados prácticamente por la totalidad de la población, al menos cuando se trate de productos con una fuerte difusión, directa o en forma de insumos.*
- *Dumping esporádico, estacional u ocasional: Es la venta ocasional de una mercancía por debajo de su costo a un precio más bajo en el exterior que domésticamente con el propósito de descargar excedentes imprevistos y temporales de la mercancía sin*

³⁰ Ha sido definido como aquel que se extiende indefinidamente y como aquel que tiene lugar en forma continuada durante varios periodos más o menos prolongados de tiempo.

necesidad de reducir los precios domésticos. Por ejemplo, los productos agrícolas perecederos son, así mismo, buenos candidatos para el dumping estacional. Una cosecha abundante tiende a disminuir los precios del mercado y proporciona mayores cantidades disponibles para exportar. Esto es equivalente a una oferta introductoria que podría efectuar una empresa exportadora para ganar ventas en un nuevo mercado extranjero.”³¹

4.5.2 Tipos de Dumping menos conocidos y los que se confunden con esta práctica

- **“Dumping social:** *Se da este nombre a la situación en que las exportaciones de un país se ven impulsadas por los bajos salarios y escaso nivel de prestaciones sociales vigentes. En otras palabras el dumping social no es dumping, sino un fenómeno social regulativo a la estructura de costos de los países exportadores.*
- **Dumping ecológico:** *Se caracteriza como la situación en la que las empresas de un país pueden vender a precios más bajos en otros países debido a que el país exportador impone estándares ecológicos inferiores a los del país importador. El llamado dumping ecológico no constituye dumping ni jurídicamente ni económicamente; no es jurídico porque no implica discriminación de precios y no es económico porque no implica pérdida para quien lo lleva a cabo.*
- **Dumping regulatorio:** *Consiste en la exportación a precios que se ven favorecidos por la debilidad del marco regulatorio en el país exportador. El dumping social y el ecológico no son sino variantes del dumping regulatorio. No estamos estrictamente, ante una situación de dumping, sino ante un marco legal interno que ocasiona ventajas comparativas de cierto tipo.*

³¹ Esencia de varios libros: “Normas Antidumping y Antitrust en los procesos de integración”, “Dumping Subsidios y Salvaguardias” y “Economía Internacional”.

- **Dumping de flete:** Es cuando se otorgan tasas preferenciales al transporte de productos destinados a la exportación. Esta situación no debe confundirse con el dumping, aquí no se practica dumping. En este caso lo que se podría decir es que existe dumping en el servicio de transporte y no de mercancías.
- **Dumping inverso:** Se denomina con esta expresión a la operatoria consistente en cargar un precio superior en el mercado externo que en el interno. Este tipo de dumping no encuadra en el régimen de la legislación antidumping, pues busca evitar las caídas de precios en el mercado del país importador, no incluyendo disposición alguna relativa al mayor precio de los productos importados.
- **Dumping cambiario:** Este tipo de dumping es definido como aquél que se realiza con mercaderías provenientes de territorio con moneda depreciada. Las devaluaciones monetarias no son un caso de dumping, por lo que no deben ser combatidas vía normas antidumping sino medidas de salvaguardia.
- **Dumping abierto y encubierto:** El dumping abierto ha sido definido como aquel en que el precio de exportación refleja claramente y sin ocultamiento la situación de dumping y también como aquel que surge claramente de solo un examen de los precios relativos de la correspondiente importación. El dumping encubierto, en cambio es aquel que se encuentra disimulado en virtud de maniobras voluntarias de los intervinientes.
- **Dumping directo e indirecto y oblicuo:** La discriminación de precios, que constituye el dumping, puede realizarse ya sea mediante la venta directa desde el país de origen de la mercadería, ya sea por medio de la transferencia de sus productos a un tercer país, o a una cadena de ellos, a través de los cuales la mercadería es enviada a su destino definitivo.

- *Dumping ofensivo y defensivo: Esta clasificación se basa en los motivos que mueven al exportador a discriminar en los precios cargados en los mercados extranjeros. Puede afirmarse que el dumping defensivo es aquel que tiende a neutralizar una desventaja comparativa³² del exportador, ya sea frente otros exportadores o frente a productores locales. El dumping ofensivo sería, por exclusión, todo aquel que no es defensivo.*³³

Hay que tener en cuenta que al mencionar los términos con los que se conoce a la práctica desleal llamada dumping, hay quienes creen que existe por situaciones como regulaciones ambientales, o por ventajas en el flete, por devaluaciones monetarias, etc. Mas son solo condiciones cambiantes y no vale la pena analizarlas para una investigación. Hay situaciones que merecen ser consideradas, como cuando un periodo extenso o intermitente de ventas de X producto son importados a gran escala y empiezan a afectar o amenazan con la producción local o si el en el país donde queremos comercializar tiene precios difícilmente competitivos con el nuestro y afectan la expansión a nuevos mercados. Para estas consideraciones y otras, realizamos el capítulo posterior sobre las determinaciones.

³² Se utiliza este término no en su sentido económico estricto sino para hacer referencia a una desventaja que aqueja únicamente a una de las partes que compiten en un mercado determinado.

³³ Esencia de: "Dumping Subsidios y Salvaguardias", Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, pag.118-134.

CAPITULO V

DETERMINACIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA PREVENIR LAS PRÁCTICAS DE DUMPING

Para comprobar si existe o no la existencia de Dumping, este capítulo nos dará las pautas más importantes en lo que a determinación de esta práctica se refiere. Será necesario dar la definición y explicación de los principales elementos y métodos a tomar en cuenta en una comparación de precios que llevan a detectar esta práctica desleal y los procedimientos según el sustento jurídico de los diferentes Acuerdos y Decisiones Internacionales dependiendo del caso que convenga, es decir, si los países son miembros de la Comunidad Andina o de la Organización Mundial de Comercio.

5.1 Determinación del margen del Dumping

El artículo 4 de la resolución No.52 de Comexi publicado en el Registro Oficial No.82 de 08-07-1997 establece que *“El margen del dumping se determinará por la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación...”* consideración que es válida para la aplicación del presente capítulo.

5.1.1 Precio de exportación

Según lo dispuesto en el artículo 12 de la Decisión 456 de la Comunidad Andina: *“Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina”* se define que: *“El precio de exportación será el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia el País Miembro Importador”*.

Este precio suele figurar en los documentos de exportación, como la factura comercial, conocimiento de embarque o la carta de crédito. Este 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.

El precio de exportación será el que reciba el exportador a nivel “ex-fábrica”³⁴. El grado de comercialización podrá variar en función de la necesidad de contar con una base homogénea de comparación. Así, si conforme con el artículo 2.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, se toma como base el precio en el mercado interno del país de procedencia de la mercancía, se deberá computar como precio de exportación el que perciban quienes actúen en dicho mercado.

Precio de exportación simple entre partes independientes

El caso más directo en relación con la determinación del precio de exportación está dado por las operaciones entre partes independientes en las que se pacta un precio en dinero. Nos encontramos en ese caso con un parámetro que revela en forma directa la contraprestación recibida por el exportador. Las únicas dificultades que plantea esta hipótesis están dadas por la necesidad de distinguirla de las restantes formas de determinación de las contraprestaciones entre exportador e importador.

Así, por ejemplo, si el exportador recibe determinado subsidio como consecuencia de sus operaciones, deberá ser tomado en cuenta con el fin de computar si el total de las contraprestaciones, directas o indirectas, recibidas como consecuencia de la exportación, son o no iguales a las que recibe en el mercado interno relevante, sin perjuicio de que tal subsidio pueda dar lugar a la aplicación de derechos compensatorios, o de que deba, en ciertos casos, ser descartado por crear una discriminación inaceptable.

³⁴ Término comercial internacional, que significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido, sin despecharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT no efectúa una remisión a las normas sobre valoración aduanera para determinar el precio de exportación. Por el contrario, el criterio básico es el de crear una base homogénea de comparación con el valor normal, criterio comprensible en virtud del hecho de que lo que se trata de determinar es si el exportador discrimina o no entre distintos compradores. Sin embargo, las normas sobre valoración aduanera dan ciertas orientaciones sobre la materia que nos ocupa.

Así, el artículo 1 de las Normas de Valoración, integrantes del Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, prevé que: *“(...) el valor en aduana sea el precio efectivamente pagado o a pagar cuando entre otras circunstancias, las mercancías no estén sujetas a restricciones en cuanto, a su utilización o transferencia (...)”*. En materia de cálculo del precio de exportación, tales restricciones no invalidan al precio de exportación, pero obligan a ajustarlo para llegar a una base de comparación homogénea con productos que se hayan vendido sin similares restricciones. Nuevamente en este caso, las Normas de Valoración brindan ciertas guías a la interpretación:

Así, el artículo 8 de las Normas de Valoración indica que los elementos detallados en el ANEXO B de la presente tesis, se adicionan al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías. Ahora bien, a efectos del cálculo del precio de exportación no es preciso computar todos estos elementos, sino que lo esencial es que el cálculo se efectúe sobre bases homogéneas.

Precio de exportación entre partes vinculadas

El hecho de que las partes que realicen la operación investigada se encuentren vinculadas no constituye de por sí un elemento suficiente para descartar la utilización del precio explícito de aquélla como base para el cálculo del posible dumping.

“Si bien el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping no se refiere a los precios entre partes vinculadas, sino a la falta de precio de exportación, debe entenderse que un precio deformado por la existencia de relaciones entre las partes, ajenas a la operación investigada, no constituye una base válida de comparación. Podría argumentarse en tal sentido que para ello no es necesario utilizar el concepto de partes vinculadas, sino que bastaría con el más general de equivalencia entre el precio de exportación y las prestaciones recibidas por el vendedor. Aun cuando esto es, en forma abstracta, correcto, la utilización de una metodología basada en el concepto de partes vinculadas facilita la evaluación de los precios explícitos como parámetros válidos de comparación. El hecho de que el importador y el exportador no sean partes independientes, no obliga necesariamente a emplear la base sustitutiva que prevé el artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping; ésta es aplicable cuando no se puede lograr un precio de exportación representativo a través del análisis de las prestaciones aparentes entre las partes intervinientes. En consecuencia, si es posible, con ajustes o sin ellos, calcular el precio real de exportación de las operaciones entre partes vinculadas, no corresponde utilizar la base sustitutiva que brinda el artículo 2.3 antes citado.”³⁵

El artículo 2.3 del Acuerdo Antidumping se refiere en forma general a que "el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el

³⁵ Esencia de: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, Pág.191-201.

exportador y el importador o un tercero". Se trata de una fórmula amplia, con las ventajas y desventajas que ello significa. Ventajas, en cuanto permite englobar las múltiples formas que en la práctica adoptan las vinculaciones comerciales que ocasionan distorsiones en los precios explícitos. Desventajas, por cuanto en su amplitud puede obligar a la Autoridad de Aplicación a investigar las relaciones adicionales entre las partes en un sinnúmero de casos irrelevantes.

Otros casos atípicos de precio de exportación

Las dificultades para determinar el precio de exportación pueden también surgir de elementos ajenos a la naturaleza de la vinculación de las partes que realizan las operaciones investigadas.

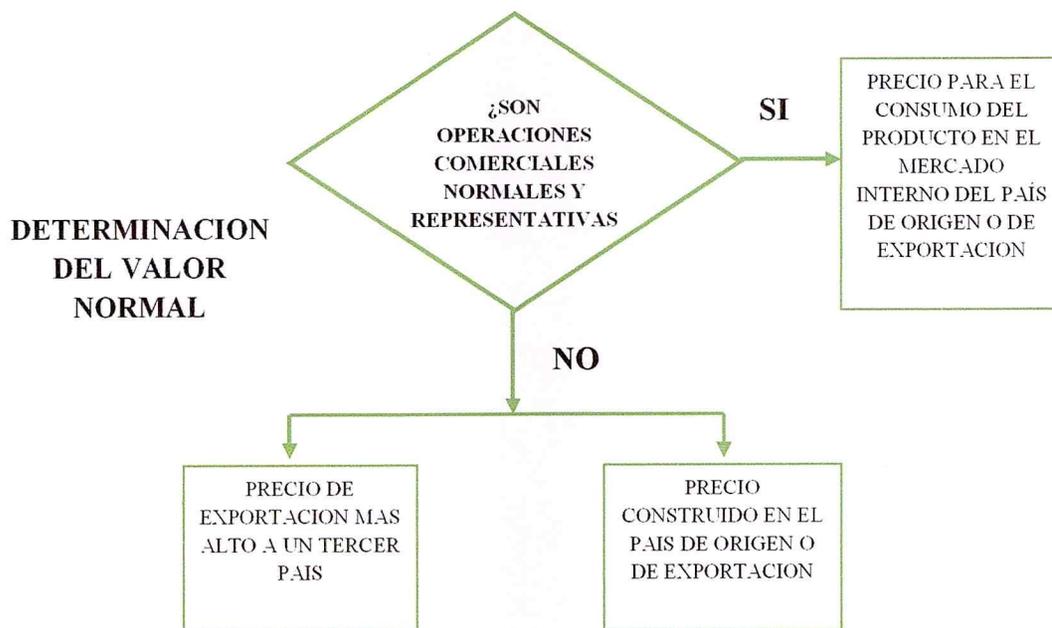
Cabe destacar los casos especificados en el ANEXO C de la presente tesis.



ELABORACION: GRUPO DE TESIS

5.1.2 Valor Normal

El artículo 6 de la Decisión 283 de la Comunidad Andina: "Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios" establece que: "Para los efectos de esta Decisión, se entiende por valor normal el realmente pagado o por pagar, por un producto similar al importado al País Miembro, cuando es vendido para su consumo o utilización en el mercado interno del país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales."

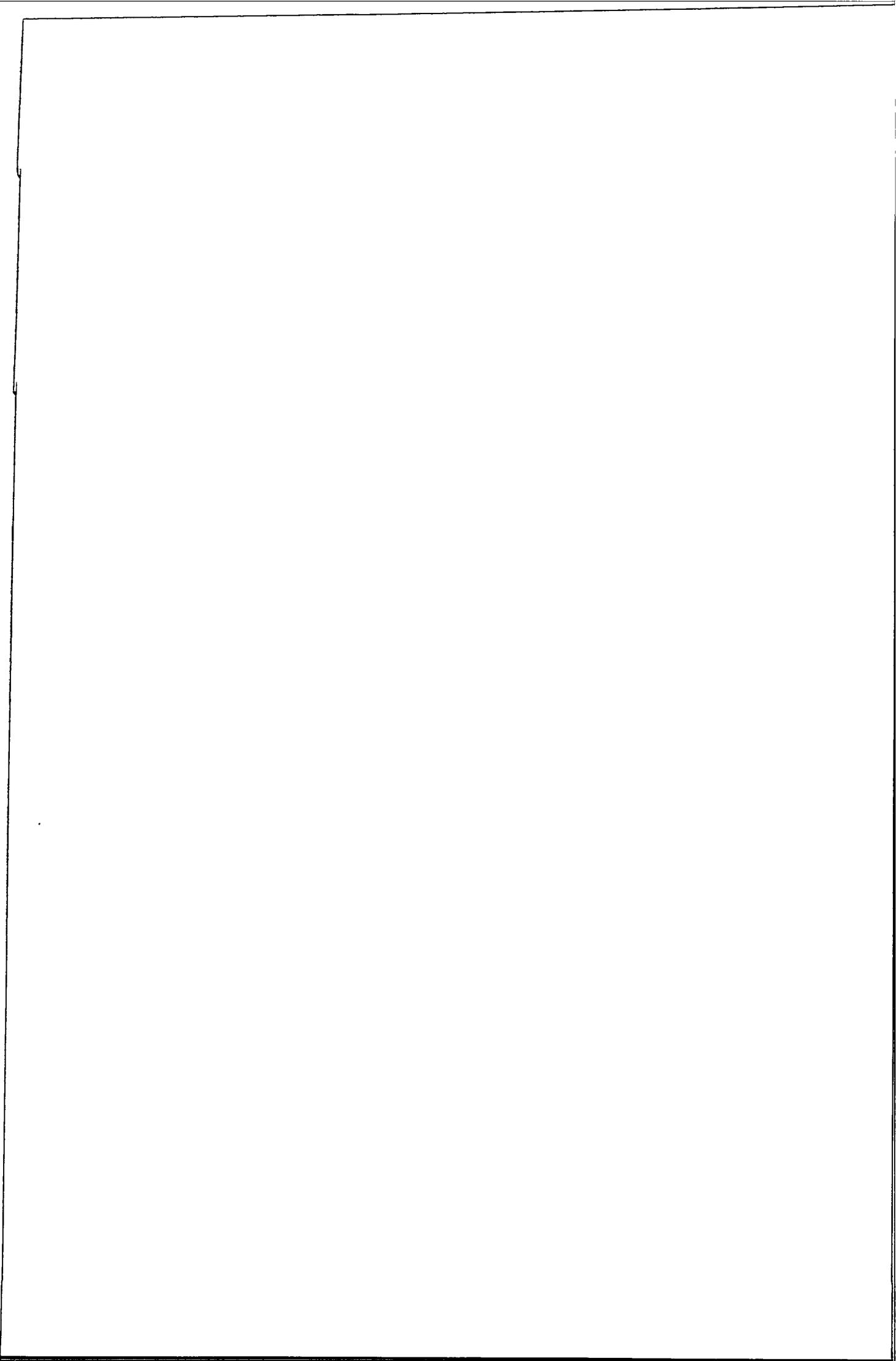


ELABORACION: GRUPO DE TESIS

Alternativas:

▪ **Exportaciones a terceros países o valor normal reconstruido**

El párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 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 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 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT contempla situaciones especiales y prevé dos opciones alternativas 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 productos 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/SECAM³⁶ mientras que otros emplean el sistema NTSC³⁷; 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.

Asimismo, continúo con los motivos que pueden llevar a que ciertas ventas sean consideradas, en este contexto, como no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales. Cabe mencionar los siguientes:

- “i) Vinculos entre comprador y vendedor, particularmente cuando pertenecen al mismo grupo societario*
- ii) Contraprestaciones ocultas entre comprador y vendedor.*
- iii) Carácter ficticio de la operación, particularmente cuando tiende a crear la apariencia de un mercado.*
- iv) Carácter no comercial de la operación, como en el caso en que no se realiza a título oneroso.*

³⁶ Línea alternada en fase, es el nombre con el que se designa al sistema de codificación empleado en la transmisión de señales de televisión analógica en color en la mayor parte del mundo. Es de origen alemán y se utiliza en la mayoría de los países africanos, asiáticos y europeos, además de Australia y algunos países latinoamericanos.

³⁷ Otro sistema de esta técnica es el sistema NTSC empleado en Estados Unidos, Canadá, el Japón y Australia.

v) *Carácter promocional o de liquidación que revista una operación.*³⁸

Ahora bien, para no extendernos con más argumentos sobre ventas que no se pueden comparar con el precio de exportación es necesario revisarlos en el ANEXO D de la presente tesis.

▪ ***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 por ciento 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 relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.*

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 País Miembro Importador.

Método de la segunda alternativa. Valor normal reconstruido

En las investigaciones de casos de dumping, las autoridades del País 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.

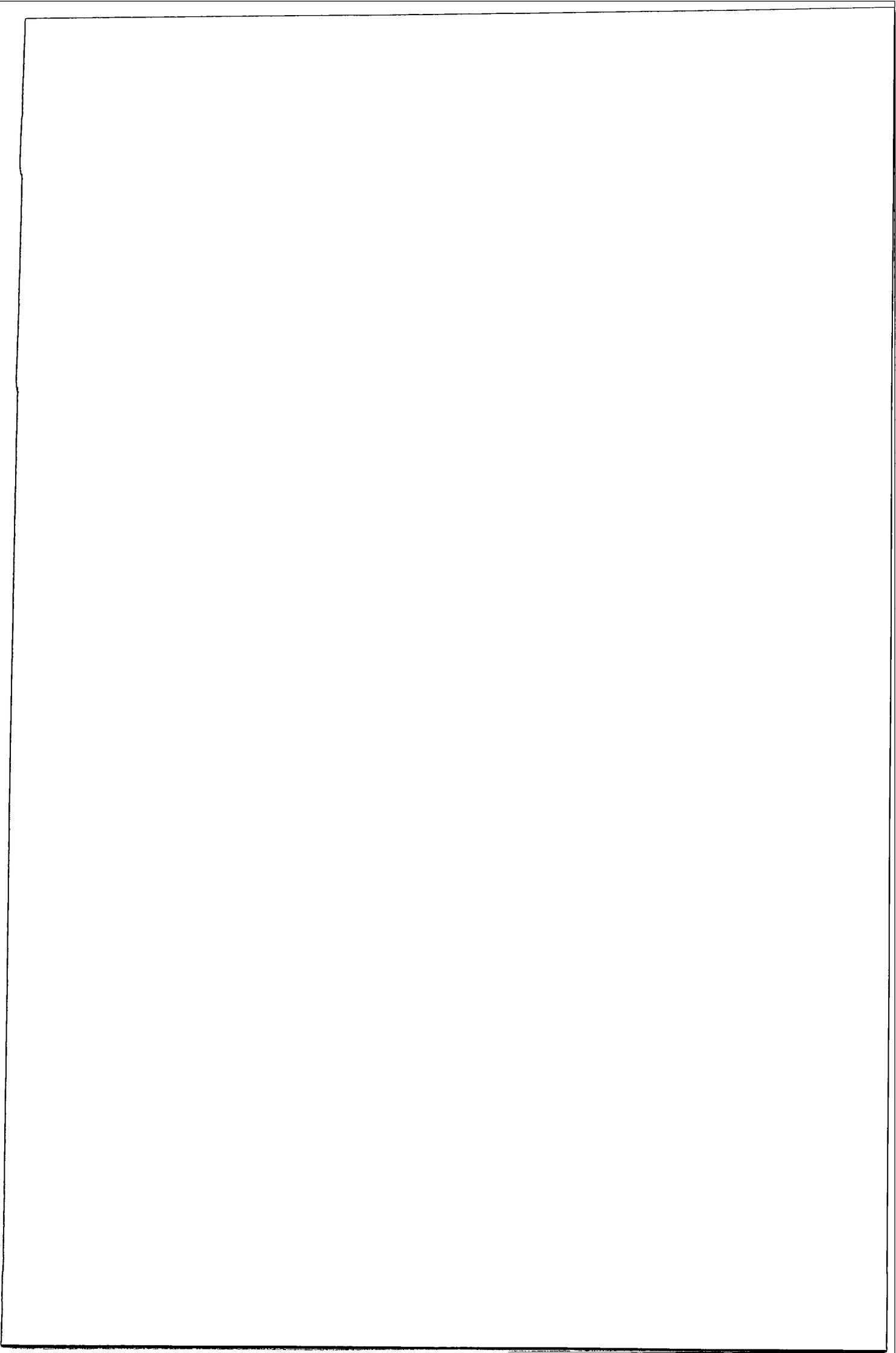
³⁸ Esencia de: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, Pág.165

Cabe recalcar que la simple realización de ventas por debajo de los costos no es suficiente para excluirlas del cálculo del valor normal. Debe tratarse de ventas efectuadas durante un "período prolongado". Conforme a la nota 4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, ese *"período prolongado" deberá ser normalmente de un año y nunca inferior a seis meses*. Asimismo, las ventas a precios inferiores a los costos, para ser relevantes, deben ser "en cantidades sustanciales". La nota 5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT establece que *"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 veinte por ciento del volumen vendido en las operaciones consideradas para el cálculo del valor normal"*

En el párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT se distinguen tres elementos del valor normal reconstruido: *"...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..."* En lo que respecta al cálculo de los dos últimos elementos, el inciso 2 del párrafo 2 del artículo 2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT en referencia enuncia varias posibilidades que las encontrara en el ANEXO E de la presente tesis.

5.2 Reglas generales para la comparación de precios

Tal como fue indicado precedentemente en este capítulo, la determinación de la existencia de dumping se funda en la comparación de dos precios, básicamente, el de la exportación



investigada y el de un mercado extranjero relevante. Este propósito inspira al conjunto de las normas del artículo 2° del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.

El artículo 2.4 del Acuerdo establece las reglas básicas en esta materia y 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...”*

Por otra parte, existen razones prácticas para no exigir que los dos valores comparados tengan una fecha uniforme. En primer lugar, existen líneas de producción, por ejemplo bienes de capital, en que las ventas se realizan en forma discontinua, por lo que necesariamente deben tomarse fechas distintas a los fines de la comparación que prevé el artículo 2° del Acuerdo.

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 como los beneficios correspondientes...”*. Estos gastos hacen que disminuya el precio de exportación con lo que aumenta la probabilidad de descubrir un caso de dumping.

Además, en el párrafo 4 del artículo 2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 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...”*

Patrón monetario uniforme de comparación

El cómputo del posible margen de dumping requiere que los distintos precios que deban ser comparados, a los efectos del artículo 2 del Acuerdo, lo sean sobre una base monetaria

uniforme; dado que puede ser necesario comparar precios expresados en diversas monedas, tal comparación sólo será válida una vez que dichos precios hayan sido llevados a un solo patrón monetario. Dado que la comparación se realizará generalmente entre precios expresados en dos monedas extranjeras, el tipo de cambio debe entenderse en el sentido del tipo de cambio relevante para el exportador, pues el costo en moneda nacional para el importador sólo tendrá importancia en relación con la figura de daño, mas no con la de dumping.

Ahora bien, ya que podrían existir numerosos supuestos que puede presentar la elección de la fecha en que se realizará la conversión entre monedas, cabe plantearse las siguientes reglas adicionales:

“a) Si bien el momento utilizado para la conversión de monedas puede variar de caso a caso, en cada comparación deben evitarse las distorsiones ocasionadas por las fluctuaciones cambiarias. Sin perjuicio de ello, el hecho de que en una investigación deban realizarse varias comparaciones no impide que éstas tengan distintas fechas y valores de conversión de las monedas relevantes;

b) El precio de una misma operación puede ser convertido conforme sean los tipos de cambio vigentes en distintas fechas, según sea el parámetro con el que debe ser comparado;

c) Agrega el artículo 2.4.1 que 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 de investigación.

Algunas de estas disposiciones tienen un sentido evidente. Así, por ejemplo, si un exportador alemán vende un producto a cien dólares estadounidenses y concierta simultáneamente una operación de futuro a un dólar por euro, ese exportador recibirá cien euros, aunque el tipo de cambio de mercado al momento de la venta sea, por ejemplo, 1,20 euros por dólar. Será

*el monto así recibido el que se deberá tener en cuenta para determinar el precio de exportación. La dificultad estará en determinar qué operaciones de futuro se relacionan con ventas concretas. Más oscuras son las restantes disposiciones del artículo 2.4.1. Están básicamente destinadas a enfrentar el problema suscitado por la reacción de los exportadores ante fluctuaciones en los tipos de cambio. Supongamos el caso de un exportador japonés que vende un producto X a 100 yenes en Japón y a un dólar al expoliarlo a los Estados Unidos. Supongamos que el yen se revalúa y se cotiza a razón de ochenta yenes por dólar. Teóricamente, el exportador japonés incurriría en dumping si vende a menos de 1,25 dólares al exportar a los Estados Unidos”.*³⁹

No hay en esos mercados "movimientos sostenidos" sino permanentes movimientos oscilatorios de los tipos de cambio, respecto de líneas de tendencia a largo plazo. Por lo tanto, el exportador no sabe, ni legal ni comercialmente, de qué forma debe ajustar sus precios frente a las fluctuaciones en los tipos de cambio.

5.2.1 Métodos de comparación por promedios

“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 relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT, que contempla la media ponderada, una excepción y la reducción a cero.

- **Media ponderada**

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

³⁹ Esencia de: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, Pág.209.

Fecha	Valor normal (dólares)	Precio de exportación (dólares)
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 (*idem*) 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 cercanas, se compararán entre sí.

En el ejemplo 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 periodos, 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 en dólares)	Precio de exportación transacción por transacción (dólares)	Cuantía del dumping
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. Si el dumping negativo contrarresta la cuantía del dumping positivo, se determinará que no se ha producido dumping. 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 transacciones⁴⁰. Por lo tanto, este método facilita las determinaciones de existencia de dumping.⁴¹

A continuación encontrará un ejemplo del cálculo “zeroing” respecto al caso del camarón procedente del Ecuador:

MARGEN DE DÓLAR =	VALOR NORMAL -	PRECIO DE EXPORTACIÓN EE.UU.
\$1 =	\$5.00 -	\$4.00
(\$1) =	\$4.00 -	\$5.00
\$1		

PORCENTAJE DEL MARGEN =	MARGEN DE DÓLAR /	PRECIO DE EXPORTACIÓN EE.UU.
25% =	\$1.00 /	\$4.00

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura - CNA

5.3 Determinación de la existencia del daño

Para el pronunciamiento de la existencia del daño según la Decisión 456 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por

⁴⁰ 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.

⁴¹ Tomado de: “Módulo de Capacitación sobre el Acuerdo Antidumping de la OMC”, publicación de las Naciones Unidas, New York 2006

prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina” en el artículo 18 y 19 del capítulo IV se determina que:

“...la Secretaría General deberá considerar la existencia de pruebas positivas respecto a:

- a) La práctica de dumping que distorsiona la competencia;*
- b) El daño importante a la rama de la producción nacional; y,*
- c) La relación de causa a efecto entre la práctica de dumping y el referido daño importante.”*

“La determinación de la existencia de daño se basará en un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping, y el efecto de las mismas sobre la rama de la producción nacional y en los precios de productos similares en el mercado nacional o de exportación a otro País Miembro”

El Acuerdo Antidumping no incluye una definición general de daño, o específica para cada uno de los tipos de daño previstos en el artículo VI del GATT, sino que enumera diversos elementos cuya apreciación conjunta conduce a determinar si se ha configurado alguno de estos tipos de daño. En referencia a estos tipos detallamos en el ANEXO F de la presente tesis las disposiciones dirigidas a precisar el sentido y aplicación del concepto de daño.

▪ ***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 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 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 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.”*

▪ ***Período de análisis del daño o la amenaza del daño***

Hemos revisado gran parte de la información que nos brinda el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT para sustentar este capítulo, pero al buscar un período de análisis del daño no pudimos establecerlo, ya que no lo señala en los artículos del Acuerdo citado, así que, según el artículo 13 de la Resolución N°52 de la Comexi publicado en el Registro Oficial No.82 de 08-07-1997 *“El análisis del daño o la amenaza de daño comprenderán un período que cubre las importaciones de producto similar, que se hubieran realizado durante los últimos doce meses respecto de los cuales se disponga de información.”*. Es importante mencionar que existen factores que determinan la amenaza de daño los cuales podrá encontrar con más detalle en el ANEXO G de la presente tesis.

5.4 La rama de la producción nacional

En el artículo 4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 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...”* Cabe citar que existen dos excepciones para el concepto de rama de la producción nacional podrá encontrar en el ANEXO H de la presente tesis.

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.

Creemos primordial haber accedido a crear este capítulo, pues, ya teniendo conocimientos respecto a los elementos más importantes a tomar en cuenta sobre el dumping podremos dar paso a los procedimientos para su investigación y posteriormente a sintetizarlos para la facilidad de quienes desconozcan del tema y puedan tener este documento como una guía en su camino hacia una mejor participación del comercio internacional sin permitir que afecten o se vean afectados por el dumping.

5.5 PROCEDIMIENTOS

5.5.1 Solicitud

Un procedimiento antidumping comienza normalmente cuando la *rama de producción nacional*⁴² denuncia oficialmente por escrito, ante las autoridades del País Miembro Importador, la existencia de dumping y de daño. Es decir, para el caso de Ecuador esta solicitud se presentará ante la Dirección de Operaciones Comerciales del Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC). Para conocer los requisitos podrá encontrarlos en el ANEXO I de la presente tesis.

⁴² 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 expresamente la solicitud representen menos del 25% de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.

5.5.1.1 Formularios acompañantes de la solicitud para la investigación de dumping

“Para iniciar una investigación de dumping es necesario presentar una SOLICITUD DE INICIO ante Autoridad Investigadora de la Dirección Operaciones Comerciales del Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) de por la rama de producción nacional cuya producción en conjunto represente una proporción importante de la rama de producción nacional, que represente el 50% o más de la producción nacional. La solicitud debe ser acompañada por el formulario de inicio de investigación y debe contener: datos de identificación, domicilio y actividad económica del Solicitante, así como copia de los documentos que acrediten su existencia y a su Representante Legal, de ser el caso.

Existen formularios para:

- **Formulario para empresas productoras**

El formulario tiene una guía explicativa para ser llenado y está dividido en seis partes:

1. *Identificación del peticionario*
2. *Identificación del producto objeto de la práctica desleal*
3. *Identificación de la práctica desleal*
4. *Información para determinar el perjuicio importante*
5. *De la amenaza del perjuicio y el retraso sensible del establecimiento de una producción en Ecuador*
6. *Relación de casualidad*

- **Formulario para fabricantes extranjeros y/o exportadores de productos**

El formulario contiene cinco secciones a ser llenadas, cada una dividida en ítems:

1. *Información general de la empresa*
2. *Aspectos productivos*
3. *Valor normal*
4. *Precio de exportación*
5. *Información relevante adicional*

- **Formulario para empresas importadoras**

El formulario contiene cinco secciones a ser llenadas, cada una dividida en ítems:

1. *Información general de la empresa*
2. *Aspectos productivos*
3. *Información de importaciones*
4. *Información relativa al precio de venta en Ecuador*
5. *Información adicional relevante*

*Estos formularios permiten que la Autoridad Investigadora del Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) disponga de la mayor información demostrable factible que le posibilite determinar la existencia de dumping, el perjuicio o la amenaza de perjuicio grave, o el atraso sensible de la producción nacional y la relación de causalidad.*⁴³

Hemos decidido mencionar esta información sobre los formularios encontrados en la página web del Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC), porque al presentar la información descrita ayudaría al inicio el proceso de investigación que permita a la Autoridad Investigadora determinar la existencia de Dumping. Cabe recalcar que estos formularios son de uso interno, y sirven como referencia para poder llevar la respectiva investigación, pero no es indispensable según nos comentó el Economista Raúl Luna analista de casos de competencia desleal del MIC.

5.5.2 Notificación

En el párrafo 5 del artículo 5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT se determina que: *“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.”*

⁴³ Tomado de: “www.mic.gov.ec/index.php?option=com_content&task=view&id=66&Itemid=155”

5.5.3 Umbrales de minimis/de insignificancia

En el párrafo 8 del artículo 5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT se establece como norma general que *“La autoridad competente rechazará la solicitud presentada... 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 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT se describen dos situaciones en que se pondrá fin a la investigación inmediatamente.

“...Se considerará de minimis el margen de dumping, cuando sea inferior al 2 por ciento, 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 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro Importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro Importador representen en conjunto más del 7 por ciento de esas importaciones.”

Pero no dejamos de lado comparar este Acuerdo mencionado con la Decisión 456 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina” que también describe dos situaciones en que se pondrá fin a la investigación inmediatamente:

-En el artículo 64 de la Decisión 456 de la Comunidad Andina señala que “...cuando el margen de dumping sea mínimo, esto es inferior al 5 por ciento expresado como porcentaje del precio de exportación”

-En base al artículo 27 de la misma Decisión establece que “...se considerara insignificante el volumen de las importaciones del referido producto cuando este represente menos del 6 por ciento de las importaciones totales del producto objeto de la solicitud en el País Miembro Importador, salvo que las importaciones de los países que individualmente representen menos de dicho porcentaje, representen en conjunto mas de 15 por ciento de esas importaciones...”

5.5.4 Plazos

En el párrafo 10 del artículo 5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT 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. En cambio como estamos hablando de Ecuador debemos mencionar que según el artículo 19 del Capítulo V del Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping, determina que: “La Dirección Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Industrias y Competitividad dispondrá de un plazo no mayor de 4 meses contados a partir de la fecha de aceptación de la solicitud, para realizar la investigación y de 5 días hábiles para la convocatoria a la reunión de la Comisión especial. El plazo para la investigación podrá ser ampliado en 2 meses por la Comisión Especial...”

A continuación encontrará el calendario de las revisiones administrativas del caso del camarón provenientes de Ecuador:

ACCION	1ERA REVISION	2DA REVISION	3ERA REVISION
Periodo de Revisión	4 Agosto 2004 – 31 Enero 2006	1 Febrero 2006 – 31 Enero 2007	1 Febrero 2007 – 31 Enero 2008
Plazo de Solicitud de Revisión	28 Febrero 2006	28 Febrero 2007	29 Febrero 2008
Inicio de la Revisión	Marzo 2006	Marzo 2007	Marzo 2008
Selección de empresas demandadas	Abril 2006	Abril 2007	Abril 2008
Plazo de Entrega de los Cuestionarios	Abril 2006	Abril 2007	Abril 2008
Resultados Preliminares (No definidos)	31 Octubre 2006	31 Octubre 2007	31 Octubre 2008
Resultados Finales (No definidos)	7 Marzo 2007	6 Marzo 2008	9 Marzo 2008
Resultados Preliminares (totalmente definidos)	28 Febrero 2007	28 Febrero 2008	28 Febrero 2009
Resultados Finales (totalmente definidos)	3 Septiembre 2007	2 Septiembre 2008	3 Septiembre 2009

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura - CNA

5.5.5 Partes interesadas

Las partes afectadas de manera más directa por una investigación antidumping según el párrafo 11 del artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT son: “i) los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de la 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 numeración no impedirá que los Miembros permitan la inclusión como partes interesadas de partes nacionales o extranjeras distintas...”

El párrafo 2 del artículo 6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT dispone que *“Durante toda la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses...”*. El párrafo 9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT del artículo 6 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 aplicar o no las medidas definitivas...”*

De manera similar al artículo 6, el artículo 12 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT establece un marco de obligaciones procesales y de debidas garantías de procedimiento que se relacionan, en particular, con el contenido de una determinación definitiva.

5.5.6 Medidas provisionales

“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...” *“...No se aplicaran medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación...”* *“...Las medidas provisionales se aplicaran por el periodo mas breve posible, que no podrá exceder de 4 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 periodo que no excederá de 6 meses. Cuando las autoridades, en el curso de una investigación, examinen si bastaría un derecho inferior al margen antidumping, para eliminar el daño, esos periodos podrán ser de 6 y 9 meses respectivamente”* *Artículo 7 párrafos 2 al 4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.*

5.5.7 Compromisos relativos a los precios

Para atender el presente contexto citamos: *“Se podrán 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...”*. Artículo 8 párrafo 1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.

5.5.8 Derechos antidumping

En el artículo 9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de establecimientos y percepción de derechos antidumping se determina *“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. 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.”*

El párrafo 4 del artículo 9 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT establece que *“...los derechos que se apliquen a las importaciones procedentes de exportadores o productores no abarcados por el examen no deben ser 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...”* *“...las autoridades no tomarán en cuenta...los márgenes nulos y de minimis ni los márgenes establecidos en las circunstancias...”*

Según el artículo 45 de la Resolución N°52 de la Comexi publicado en el Registro Oficial No.82 de 08-07-1997 la autoridad encargada de la aplicación de los derechos antidumping es “...*La Corporación Aduanera Ecuatoriana aplicará los derechos conforme a la resolución que los imponga y tendrá en cuenta las disposiciones relativas al recaudo y procedimientos aplicables al cobro de los impuestos de Aduana...*”

5.5.9 Exámenes

En el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT se reconocen tipos de examen de medidas antidumping. En primer lugar, en el párrafo 5 del artículo 9 se exige que “...*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 periodo objeto de la investigación a condiciones de que dichos exportadores o productores puedan demostrar que no están vinculados a ninguno de los exportadores o productores del país exportador que son objetos de derechos antidumping sobre el producto. Ese examen se indicará y realizara de forma acelerada en comparación con los procedimientos normales de fijación de derechos y de examen en el Miembro Importador...*” “...*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 párrafo 3 del artículo 11 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT “...*todo derecho antidumping definitivo será suprimido, a mas tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición...*” “...*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 probablemente a la continuación o la repetición del daño y del dumping.”

Según el párrafo 4 del artículo 11 del Acuerdo mencionado establece que “...dichos exámenes se realizarán rápidamente, y normalmente se terminarán dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de iniciación”

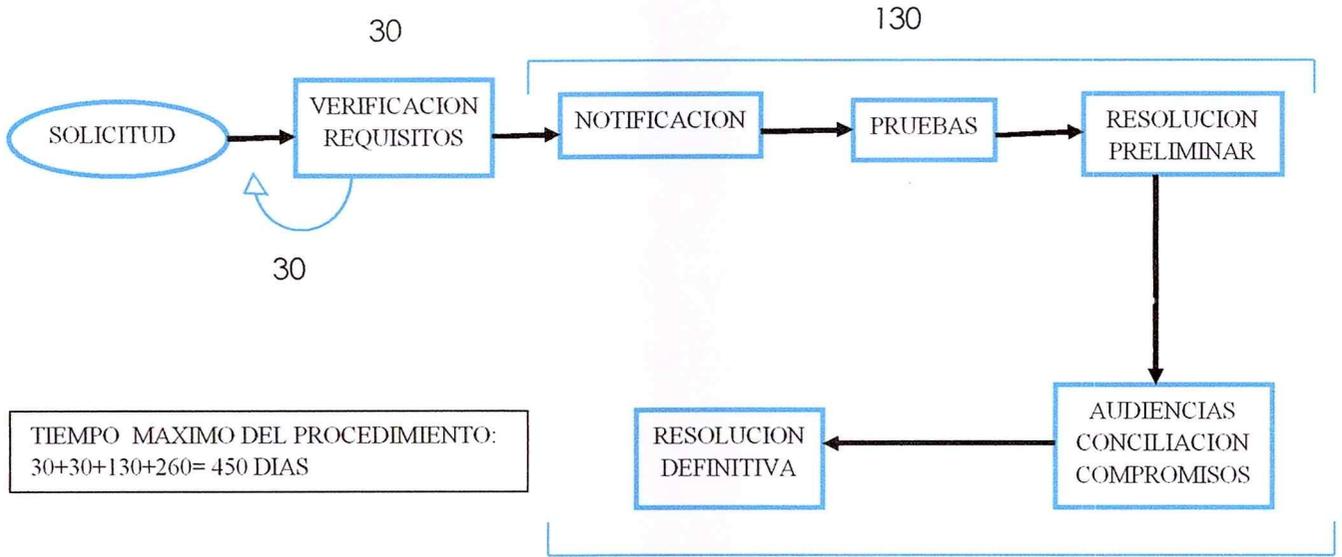
En explicación de lo que para el artículo 11 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT se refiere a plazo razonable para reabrir la investigación, según el artículo 46 de la Resolución N°52 de la Comexi publicado en el Registro Oficial No.82 de 08-07-1997 se aclara que “*Transcurrido un año desde la imposición de derechos definitivos, la autoridad investigadora de oficio o a solicitud de partes interesadas, decidirá reabrir la investigación para su revisión, si se considera que cambiaron las condiciones que dieron origen a su imposición...*” “...*Reabierta la investigación mediante resolución, esta deberá concluir en un plazo no superior de 5 meses...*”

5.5.10 Aviso público y explicación de las determinaciones

El artículo 12 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT impone a las autoridades del País 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 con la debida información que encontrará en el ANEXO J de la presente tesis.

5.5.11 Fase del procedimiento

El diagrama expuesto a continuación muestra las distintas etapas procesales de una investigación antidumping según lo dispuesto en el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.



FUENTE Y ELABORACION: "Economía Internacional"; Scorsone Macario

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.

CAPITULO VI

CONSIDERACIONES TECNICAS PARA DETERMINAR LA EXISTENCIA DEL DUMPING EN EL ECUADOR

En este capítulo mencionaremos cuales son las consideraciones técnicas para determinar la existencia del Dumping en el Ecuador que servirá como guía para defenderse o acusar de esta práctica desleal dirigido para los intervinientes del Comercio Exterior.

6.1 Consideraciones técnicas para que el Ecuador pueda imponer una demanda por Dumping a otros Países Importadores o Países Terceros

- Para presentar la solicitud de inicio de la investigación por dumping debe acudir a la Autoridad Investigadora en el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) en el Ecuador, primero, la rama de producción nacional del Miembro Importador o en nombre de ella deberá representar 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. Caso contrario, la Autoridad Investigadora no 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.
- Para determinar la existencia de daño la Autoridad Investigadora en el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) se basará en un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping y el efecto de las mismas sobre la rama de la producción nacional y en los precios de productos similares en el mercado nacional o de exportación a otro País Miembro. El daño debe ser cuantificable y demostrable

mediante las pruebas que se presenten a la Autoridad Investigadora y no simplemente en alegaciones, conjetura o posibilidades remotas.

- La Autoridad Investigadora en el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) deberá comprobar que exista una relación de causalidad entre el daño o su amenaza y la práctica del dumping, es decir, que el daño sea una consecuencia de la exportación de productos a precios por debajo de su real costo, sino existe esta relación no se impondrán derechos antidumping.
- Una vez que se inicio la investigación, se determinó la existencia de dumping y daño a la producción nacional, la Autoridad Investigadora en el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) elabora el informe dirigido a la COMEXI indicando si procede o no a la aplicación de las medidas provisionales considerado un derecho provisional o preferentemente una garantía -mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisionalmente estimada del derecho antidumping no podrá exceder del margen de dumping provisional estimado, luego la COMEXI emitirá la resolución dirigida al MIC, la Autoridad Investigadora (MIC) informará a la CAE para la ejecución de las medidas provisionales.

6.2 Consideraciones técnicas para defenderse de una demanda por Dumping impuesta por el País Importador en contra del Ecuador

- Cuando la producción nacional es acusada por dumping, el País Importador impone la demanda ante la Comunidad Andina o la Organización Mundial de Comercio según sea el caso y notificará a la Cancillería del Ecuador la presunción de la existencia del dumping impuesta por la rama de producción en el País Importador, luego la Cancillería y el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) se encargarán de

comprobar toda la información en la rama de la producción nacional que fue presentada por el País Importador.

- La rama de producción nacional deberá colaborar con la Cancillería, el Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) o la Cámara del gremio según sea el caso, durante el proceso de verificación de la información necesaria para determinar que si existe o no Dumping en sus costos de exportación.
- Se considerará de minimis el margen de dumping cuando el volumen de las importaciones objeto de dumping se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 % de las importaciones del producto similar en el Miembro Importador

Es importante citar que el Ecuador ha sido demandado por Dumping como por ejemplo, el caso del camarón y de sorbitol, los resúmenes de estos casos los encontrará en el ANEXO K de la presente tesis.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de realizar la presente tesis y demostrar si es factible nuestra hipótesis, hemos concluido que los intervinientes del comercio exterior en nuestro país no solo deben conocer el término dumping sino también subsidios y salvaguardias, ya que hemos verificado mediante entrevistas que existe desconocimiento de los términos para referirse a una práctica desleal. Como bien nos comentó el Econ. Raúl Luna del MIC: *“esta es la típica frase que usan los afectados -Hay unas importaciones que vienen subvencionadas están cometiendo dumping por favor aplique una medida de salvaguardia-”* Esta frase es un fiel ejemplo del desconocimiento de los términos y de cómo defenderse y aplicar las medidas necesarias.

Por supuesto debemos tomar en cuenta que el presunto daño debe comprender una constatación efectiva, objetiva, cuantificable y demostrable de que las empresas o conjunto de ellas estén experimentando un desempeño negativo en todas las variables financieras y económicas (productividad, ventas, cash flow, precios, empleo, entre otros).

Si el importador, exportador o productor afectado desea presentar una solicitud por dumping debe saber que su contabilidad debe ser transparente, que la tecnología utilizada se puede comparada con la de la empresa demandada y que en realidad se usa esta tecnología eficientemente.

Para concluir, las entrevistas nos ayudaron a tener mejores nociones de la falta de colaboración y compromiso hacía ciertos afectados que por no contar con el respaldo de una institución como la Cámara Nacional de Acuicultura que sí apoya al gremio camaronero, ellos por ser mayoría tuvieron respaldo ante la demanda de Estados Unidos, mientras que otros que no tienen gremios por ser únicos en el mercado nacional como el caso de

Indumaíz del Ecuador, tienen muchos obstáculos para defenderse, porque sus intereses son individuales y afectan a otras mayorías. Por ejemplo, si siguen los problemas con la Comunidad Europea, ésta puede sancionar a los bananeros y no darles preferencias ya que una “pequeña” empresa como Indumaíz los está molestando e impidiendo su comercio normal con nuestro país. Esto no es justo porque como dijo Andrés Arango de Indumaíz: *“habrá muchos casos que para salvar gremios, las empresas que con esfuerzo logran levantarse tendrán que sólo dejarse llevar por la corriente porque “al parecer” no son la mayoría afectada. Y la “prioridad” la tendrán supuestamente quienes producen mayores ingresos al país”*.

Una recomendación fundamental sería acudir directamente al Ministerio de Relaciones Exteriores, ya que ellos pueden intervenir ante la OMC como país afectado y facilitar el proceso para cualquier caso de dumping. Esto es, porque la CAN aún no cuenta con la fuerza suficiente para proteger a sus miembros y no podemos ponernos de acuerdo entre los miembros por los diferentes intereses que tiene cada país respecto con los productos que comercializan.

Hemos apreciado que la Autoridad Investigadora (MIC) tiene problemas con la infraestructura o equipos para lograr una mejor investigación y falta de personal especializado en el tema comparado con otros países, por ejemplo, nos comentó el Econ. Raúl Luna: *“en el caso de México su Autoridad Investigadora tiene alrededor de 200 funcionarios que manejan el tema y en el caso de Venezuela la CAS (Comisión Antidumping y sobre Subvenciones) tiene un líder que es el que coordina en cada grupo de trabajo que esta conformado por economistas, abogados, financieros y personal que hace la tarea de recopilación de información; dentro de ese mismo equipo hay especialización para*

constatar si hay dumping, otro para determinar el daño y otro para determinar la relación causal.”

Hemos evidenciado que los sectores productivos tienen un desconocimiento profundo respecto del tema de dumping y que las falencias vienen del propio productor, gremio y del gobierno que podrían emprender una campaña de capacitación visitando a los diferentes intervinientes, ya que si fuera por ellos mismos no acudirían a las capacitaciones así sean gratis, por el hecho de que no tienen idea de la gravedad de estos casos.

BIBLIOGRAFIA

➤ Libros

AMIN Samir; El Capitalismo en la Era de la Globalización; Primera Edición; Editorial Paidó's Ibérica; Barcelona España 1999

BALL Donald - McCulloch Wendell; Negocios Internacionales; Quinta Edición; Editorial McGraw Hill; España 1997

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR; El Ecuador Frente a la Organización Mundial Del Comercio (OMC); Primera Edición; Departamento de Artes Graficas; Quito-Ecuador 1996

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR; Análisis del Sector Camaronero; Apuntes de Economía # 29; Quito Junio 2003

BASSI Eduardo; Globalización de Negocios; Primera Edición; Editorial Limusa Grupo Noriega Editores; México 2001

CABANELLAS de las Cuevas Guillermo - Saravia Bernardo; Dumping Subsidios y Salvaguardias; Primera Edición; Editorial Heliasta; Argentina 2006

CAVANAGH John - Wysham Daphne - Arruda Marcos; Alternativas al Orden Económico Global - Mas allá del Bretton Woods; Primera Edición; Editorial Icaria; Barcelona España 1994

CHACHOLIADES Miltiades; Economía Internacional; Segunda Edición; Editorial McGraw Hill; México 1992

HILL Charles, Negocios Internacionales; Tercera Edición; Editorial McGraw Hill; México 2001

KOTLER Philip - Armstrong Gary; Marketing; Octava Edición; Editorial Prentice Hall; México 2001

KOTLER Philip - Armstrong Gary - Cámara Ibañez Dionisio; Marketing; Décima Edición; Editorial Prentice Hall; España 2005

MCCARTHY E. Jerome - Perrault William D. Jr; Marketing Un Enfoque Global; Décima Tercera Edición; Editorial McGraw Hill; México 2001

OBSTFELD Maurice - Krugman Paul; Economía Internacional; Tercera Edición; Editorial McGraw Hill; España 1995

PUGEL Thomas A.; Economía Internacional; Décima Segunda Edición; Editorial McGraw Hill; España 2004

SALVATORE Dominick; Economía Internacional; Sexta Edición; Editorial Prentice Hall; México 1999

SCHETTINO Macario; Economía Internacional; Segunda Edición; Editorial Grupo Iberoamérica; México 1996

SOTOMAYOR Vertiz Abdías; Normas Antidumping y Antitrust en los Procesos de Integración; Primera Edición; Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú; Perú 2003

STANTON William J. - Etzel Michael J. - Walker Bruce J.; Fundamentos de Marketing; Décima Primera Edición; Editorial McGraw Hill; España 2001

STANTON William J. - Etzel Michael J. - Walker Bruce J; Fundamentos de Marketing; Décima Tercera Edición; Editorial McGraw Hill; México 2004

STIGLITZ Joseph E.; Cómo hacer que funcione la globalización; Primera Edición; Editorial Taurus; Colombia 2006

VAZQUEZ Lola - Saltos Napoleón; Ecuador su realidad 2005-2006; Décima Tercera Edición, Fundación de Investigación y Promoción Social “José Peralta”, Quito-Ecuador 2005

VIDAL Villa José María - Martínez Peinado Javier; Economía Mundial; Segunda Edición; Editorial McGraw Hill; Madrid España 2001

➤ **Páginas Web Visitadas**

-Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gov.ec/>

-Cámara Nacional de Acuicultura: <http://www.cna-ecuador.com/>

-Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/>

-Consejo de Comercio Exterior e Inversiones: <http://www.comexi.gov.ec/>

-Corporación de Promoción de Exportaciones y Promociones: <http://www.corpei.org/>

-Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración:
<http://www.mmrree.gov.ec/>

-Ministerio de Industrias y Competitividad: <http://www.micip.gov.ec/>

-Ministerio de Agricultura Ganadería, Acuicultura y Pesca del Ecuador:
<http://www.sica.gov.ec/>

-Organización Mundial del Comercio: <http://www.wto.org/indexsp.htm>

-Portal de Comercio Exterior del Banco Central del Ecuador:

http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp

-www.vivianakluger.com.ar/public-doctrina_dial.htm

➤ **Acuerdos Internacionales y Documentos**

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT).

Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping o subsidios, Gobierno del Presidente Constitucional de la República del Ecuador Rodrigo Borja, Septiembre 1991.

Resolución No.52 del Consejo de Comercio Exterior e Inversiones (COMEXI) publicado en el Registro Oficial No.82 de 08-07-1997 “Normas y procedimientos para la aplicación de medidas que permitan prevenir y contrarrestar los efectos negativos provocados por las prácticas desleales de comercio o por el incremento de las importaciones en condiciones tales que causan o amenazan causar daño grave a la producción nacional”.

Decisión 283 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios”.

Decisión 284 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por restricciones a las exportaciones”.

Decisión 285 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas restrictivas de la libre competencia”.

Decisión 456 de la Comunidad Andina: “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina”.

Módulo de Capacitación sobre el Acuerdo Antidumping de la OMC, publicación de las Naciones Unidas, New York 2006.

Revista Aqua-Cultura, publicación de la Cámara Nacional de Acuicultura, Ediciones # 58-60-61-63, Guayaquil 2006-2007.

ANEXOS

ANEXO A El Gatt y su Código Antidumping

ANEXO B Elementos que se adicionan al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías

ANEXO C Casos atípicos de precio de exportación

ANEXO D Ventas que no permitan una comparación válida con el precio de exportación

ANEXO E Posibilidades del cálculo para valor normal reconstruido

ANEXO F Disposiciones para precisar el concepto de daño

ANEXO G Factores que determinan la amenaza de daño

ANEXO H Excepciones para el concepto de rama de la producción nacional

ANEXO I Requisitos de la Solicitud

ANEXO J Aviso público y explicación de las determinaciones

ANEXO K Resúmenes de los casos de Dumping

ANEXO L Entrevistas

ANEXO M Decisión 456 y Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

ANEXO N Formularios

ANEXO A

El Gatt y su Código Antidumping

Este código tuvo su origen en la ronda Kennedy (1962 -1967), reformada por la Ronda Tokio (1973 -1979) y modificada nuevamente por la Ronda Uruguay (1986 -1994). La Argentina aprobó este Acuerdo con la Ley 24176 que deroga, en lo pertinente a las disposiciones del Código Aduanero Ley 22415. Por la Ley 24425 Argentina adhiere al GATT 1994.

El primer antecedente de la Ley Anti-dumping que se conoce es en Canadá en 1904; éste país había llevado hasta esa fecha una larga historia de restricciones al comercio como factor de protección a su incipiente industria nacional.

La legislación que se aprobó, autorizó imponer un derecho especial a aquellos bienes importados en Canadá para los cuales el precio de importación o venta fuera menor al "justo" valor de mercado.

En 1921, la Legislación Anti-dumping se extendió rápidamente por Estados Unidos y Europa; esta rápida expansión y repercusión dio como respuesta un fuerte y generalizado sentimiento antimonopolio.

Ahora, si profundizamos el análisis, es interesante ver como esta legislación se fue transformando en instrumento de regulación de las importaciones.

Lentamente se fueron dictando un conjunto de normas legales que protegían la competencia desleal y la necesidad de protección de los productores locales ante conductas de precios predatorios.

Los jueces fueron interpretando a la Ley Anti-dumping dentro de un contexto definido por la legislación antimonopolio, requiriendo la demostración del daño a la competencia; esto hizo que se fuera produciendo un desplazamiento hacia un sistema burocrático, basado en las valuaciones que realizaban las aduanas, lo cual terminó haciendo que el Antidumping fuera el mejor mecanismo del control de las importaciones.

Este cambio de criterio cobra una gran importancia, ya que hoy el Dumping puede ser considerado en cualquier instancia en que la producción interna resulte desplazada o afectada por importaciones competitivas.

Medidas Antidumping

Ésta es una herramienta de carácter transitorio, y corresponde a una sobretasa arancelaria que busca enfrentar las prácticas desleales de comercio, como el dumping. Según está definido en el Acuerdo sobre Anti-dumping de la Organización Mundial de Comercio, OMC, el dumping consiste en la venta de un bien en el mercado externo a un precio inferior a su "valor normal".

Al detectarse la venta de un bien por debajo del valor estimado normal, considerando los costos de los insumos, la mano de obra, etc., los empresarios de la industria afectada por la importación del producto presentan una demanda, piden una investigación al organismo nacional competente, y en caso de que éste verifique el ejercicio de dumping por parte de la empresa extranjera acusada, es aplicada una sobretasa a la importación del producto ofertado por dicha compañía.

Fuente: "Los derechos Antidumping en el Derecho Comunitario", Autor: RODRÍGUEZ Fernández Marta, Editorial Lex Nova, España 1999, pág.78

ANEXO B

Elementos que se adicionan al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías:

- Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra;
- El costo de los envases o embalajes que, a efectos aduaneros, se consideren como formando un todo con las mercancías de que se trate;
- Los gastos de embalaje, tanto por concepto de mano de obra como de materiales;

También debe agregarse al valor en aduana el valor de los siguientes elementos, si el comprador los ha suministrado gratuitamente o a precios reducidos, y si dicho valor no ha sido computado en el cálculo del precio:

- Los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas.
- Las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercaderías importadas;
- Los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;
- Ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas;

Se suman además al precio, conforme al citado artículo 8, los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar. También se suma el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

Fuente: "Dumping Subsidios y Salvaguardias", Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, pag.190.

ANEXO C

Casos atípicos de precio de exportación

Además de las distorsiones provenientes de la vinculación entre las partes intervinientes en las operaciones, la hipótesis de inexistencia o distorsión del precio de exportación puede constituirse en virtud de la propia naturaleza de esa operación. Cuando la importación investigada no encuadra en la figura jurídica de la compraventa, no existe, en el sentido restringido del término empleado en el inciso analizado, precio de exportación. En tales casos es preciso recurrir a otros parámetros con el fin de determinar la base de comparación que permitirá realizar el cálculo del dumping conforme al procedimiento previsto en el artículo 2° del Acuerdo Antidumping.

Entre los distintos casos en que la falta de precio de exportación puede derivarse de la naturaleza de la operación investigada, cabe mencionar a los siguientes:

i) Aportes de bienes al capital de empresas locales. Si bien en estos casos existe una contraprestación expresada en términos monetarios, no es equivalente al precio de una compraventa, pues el valor real de las acciones u otras participaciones de capital correspondientes a esos aportes no guarda necesariamente una relación de equivalencia con su expresión nominal. Resulta en estos casos difícil el precisar si ha existido algún tipo de discriminación a nivel del exportador, tal que configuraría una hipótesis de dumping, por no existir dos parámetros expresados en unidades homogéneas, que permitirían la comparación básica prevista en el artículo 2° del Acuerdo Antidumping.

ii) Alquiler o "leasing" de bienes de capital. En estos supuestos la posibilidad de imputar un precio determinado a la importación investigada se acrecienta marcadamente. Económica y financieramente, este tipo de operaciones puede llegar a asemejarse notablemente a las compra-ventas a plazo. En ambas figuras existe, de parte del adquirente de los bienes, una sucesión de pagos en dinero, los que pueden ser llevados a un valor actual único mediante el descuento de los pagos convenidos en el futuro de acuerdo con una tasa de interés adecuada, que deberá reflejar las condiciones vigentes en el mercado financiero. Cuando el alquiler de equipos u otros bienes da lugar a la posibilidad de su compra por el arrendatario a la finalización de un periodo determinado, las dificultades que encuentra el proceso de comparación que requieren las normas antidumping se reducen considerablemente. Si a la finalización del período de alquiler los bienes locales deben ser devueltos a su propietario, debería, estrictamente, evaluarse el precio que les correspondería en tal momento, con el fin de obtener una imagen completa de las contraprestaciones recibidas por el exportador. Ahora bien, al producirse tal devolución, puede ocurrir que, normalmente, el valor residual de los equipos alquilados sea nulo o mínimo, particularmente a la luz del descuento de los intereses correspondientes. En tal caso, ese valor podría no ser considerado a los efectos de la reconstrucción del precio de exportación. Si, por el contrario, se estima que el valor residual será significativo a la finalización del período de alquiler previsto, sería preciso hacer una estimación de aquél con el fin de lograr una base de comparación con otras operaciones

realizadas en el país de origen o de procedencia, según corresponda. Tal estimación constituye una complicación adicional que deberá ser eludida en la medida de lo posible. A tal efecto, puede recurrirse a operaciones de alquiler o leasing efectuadas en el mercado extranjero relevante, con el fin de compararlas con la sujeta a investigación, y de tal forma precisar la posible existencia de discriminación entre las distintas operaciones examinadas bajo la legislación antidumping.

iii) Permutas. En este caso no hay otra alternativa que la de valorar los bienes entregados por el adquirente local de la mercadería sujeta a investigación. Debe observarse que será inusual que deban investigarse operaciones de este tipo, dado que rara vez se dan con frecuencia suficiente como para constituir alguna de las figuras de daño previstas en el artículo VI del GATT. A efectos de realizar la valoración ya mencionada, deberá considerarse el precio corriente de los bienes entregados al exportador cuya conducta se examina, a nivel FOB, CIF u otro, según sean las condiciones de entrega de los bienes mencionados.

iv) Donaciones u otras figuras contractuales. Respecto de las primeras, no proporcionan base de comparación para el cálculo del dumping, debido a su carácter no comercial. En cuanto a las segundas, deberán evaluarse las contraprestaciones recibidas por el exportador, por ejemplo, el valor de los créditos preexistentes cuando se trate de una entrega en pago, etc., siendo en general aplicables las observaciones efectuadas respecto de las permutas.

Fuente: "Dumping Subsidios y Salvaguardias", Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, pag.195-199.

ANEXO D

Ventas que no permitan una comparación válida con el precio de exportación

a) *Ventas insuficientes.* Este aspecto ya fue mencionado en el apartado precedente. Cuando las ventas en el mercado interno resultan de escasa magnitud, en relación con las que tengan por destino la exportación a terceros países, resulta conveniente tomar a éstas como base, pues serán las que permitirán evaluar el grado de discriminación que efectúa el exportador investigado.

b) *Ventas alejadas temporalmente de las sujetas a investigación.* No puede hablarse de discriminación de precios cuando las ventas en el mercado interno respecto de las cuales se conoce su valor han sido realizadas mucho antes de las que se están investigando. La magnitud del plazo aceptable variará en función de los acontecimientos que hayan tenido lugar en éste.

No obstante, entendemos que si las ventas están separadas por un término amplio, no puede hablarse de discriminación, pues están dirigidas a mercados que el tiempo necesariamente modifica. En tales casos será preciso recurrir a alguna de las bases sustitutivas que se expondrán más adelante;

c) *Ventas efectuadas por una empresa distinta de la que realizó la exportación sujeta a investigación.* El Acuerdo no exige que la comparación de precios requerida para la evaluación de la existencia de dumping se efectúe mediante la utilización de las operaciones realizadas por la empresa exportadora. No obstante, debe tomarse como base prioritaria. Ahora bien, puede ocurrir, por distintas razones, por ejemplo por política comercial de la empresa exportadora o ventas en el interior a empresas vinculadas, que sea imposible tomar las operaciones locales de la firma exportadora como base de comparación. En tal caso, deben tomarse las ventas que otras empresas realicen en el mercado interno del país de origen o de procedencia, según corresponda.

La comparación ideal entre precio de exportación y valor normal es la que tiene lugar cotejando las operaciones de una misma empresa. Pero tal comparación puede ser imposible sea por el alto número de exportaciones y productores que existan en un país, así como por la falta de información respecto de algunos aspectos de sus operaciones. Para tales hipótesis, el artículo 6.10 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT establece una serie de reglas.

Parte el artículo 6.10 de la regla general consistente en que 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. Agrega que "en los casos en que el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea tan grande que resulte imposible efectuar esta 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."

Se proporcionan así dos criterios sustitativos: un muestreo estadístico, o la obtención de información respecto del mayor espectro posible de exportaciones.

El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT incluye dos disposiciones adicionales relativas a la aplicación de su artículo 6.10. Conforme al artículo 6.10.1, cualquier selección de exportadores, productores, importadores o tipos de productos efectuada conforme al artículo 6.10 se hará de preferencia en consulta con los exportadores, productores o importadores de que se trate y con su consentimiento.

Fuente: “Dumping Subsidios y Salvaguardias”, Autores: Cabanellas de las Cuevas Guillermo y Saravia Bernardo, Primera Edición, Editorial Heliasta, Argentina 2006, pag.166-169.

ANEXO E

Posibilidades del cálculo para valor normal reconstruido

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.

Fuente: Artículo 2.2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

ANEXO F

Disposiciones para precisar el concepto de daño

“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.”

Fuente: Artículo 3.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

▪ Volumen y 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 País 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...”

Fuente: Párrafo 2 del artículo 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

Así, lo más típico será un aumento 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 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.

▪ Acumulación de importaciones objeto de dumping procedentes de varios países

El principio de la acumulación, implica que “Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping, la autoridad investigadora solo 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...y el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante y b) procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar.”

Fuente: párrafo 3 del artículo 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

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

“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 y la capacidad de reunir capital o la inversión...”

Fuente: Párrafo 4 del artículo 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

▪ **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. Asimismo, “...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...”

Fuente: Párrafo 5 del artículo 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT.

▪ **El producto similar/la excepción de la línea de productos**

Sabemos 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, “...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...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.”

Fuente: Párrafo 6 del artículo 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

ANEXO G

Factores que determinan la amenaza de daño

Para determinar la existencia de una amenaza de daño, las autoridades del País Miembro Importador deberán considerar, entre otros, cuatro 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.

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.”

Fuente: Párrafo 7 del artículo 3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

ANEXO H

Excepciones para el concepto de rama de la producción nacional

Hay dos excepciones a este principio:

En primer lugar, “cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o que sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, la expresión “rama de la producción nacional” podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores” a estos productores puede beneficiarles el dumping, lo cual distorsionaría el análisis del daño.

Fuente: Párrafo 1 i) del artículo 4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

En segundo lugar, de conformidad con el se considerará que “...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...”

Fuente: Párrafo 1 ii) del artículo 4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

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.

ANEXO I

Requisitos de la Solicitud

- 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 y su clasificación dentro de la NANDINA, 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 con indicación del domicilio.
- 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 vengan demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el Estado de la rama de producción nacional. Y además debe contener los niveles de los derechos sugeridos para frenar esta práctica.

Fuente: Incisos i) a iv) del párrafo 2 del artículo 5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT. Y artículo 15 del capítulo V del Reglamento para prevenir o corregir las prácticas de dumping o subsidios en el Ecuador.

ANEXO J

Aviso público y explicación de las determinaciones

- **Contenido obligatorio de un aviso de iniciación**

- 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.

Fuente: Párrafo 1.1 del artículo 12 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

- **Contenido obligatorio de un aviso de imposición de medidas provisionales**

Las explicaciones suficientemente detalladas de las determinaciones preliminares 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, 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;
- 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.

Fuente: Párrafo 2.1 del artículo 12 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT

ANEXO K

RESUMENES DE LOS CASOS DE DUMPING

Caso de las importaciones andinas de sorbitol acuoso en solución al 70% procedentes de Alemania y Francia:

DATOS FUNDAMENTALES	
Fecha de Inicio de Investigación	Mayo 2002
Producto(s)	Importaciones andinas de sorbitol acuoso en solución al 70 por ciento
Subpartida(s) NANDINA	2905.44.00 3824.60.00
País(es) Reclamante(s)	Ecuador
Empresas Reclamantes	Indumaíz del Ecuador S.A. (antes Poliquímicos del Ecuador POLIECSA)
País(es) Demandado(s)	Francia y Alemania
Empresas Demandadas	Roquette Frères (Roquette) – Francia Cerestar Deutschland GMBH (Cerestar) - Alemania
Inicio de Investigación	Resolución 639
Derechos Provisionales	Resolución 696
Derechos Definitivos	Resolución 726
Levantamiento de la Medida	Resolución 740

FUENTE: PAGINA WEB DE LA CAN - WWW.COMUNIDADANDINA.ORG
ELABORACION: GRUPO DE TESIS

Determinación del margen de dumping

La empresa Indumaíz ha manifestado haber tenido limitaciones para la obtención de información relativa principalmente al valor normal del sorbitol acuoso. Sin embargo, ha proporcionado la siguiente información relativa a los elementos requeridos para la determinación de la práctica de dumping:

A efecto de la determinación del precio de exportación:

Para la determinación del precio de exportación se utilizarán los valores FOB estimados por la Secretaría General, dichos valores deben ser ajustados a efecto de considerarlos a nivel de la planta del productor/exportador, por el valor de los fletes terrestres entre la planta del productor/exportador y el puerto, así como por el envase. Sin embargo, no se dispone de información a efecto de realizar el ajuste respecto del flete terrestre. De otra parte, con base en la información de la publicación “Chemical Economics Handbook-SRI International” de 2001, se conoce que el ajuste por envase es equivalente, en 1996, 1998, 2000 y 2001, a US\$ 13 tonelada, US\$ 11 tonelada, US\$ 9 tonelada y US\$ 9 tonelada, respectivamente.

Con base en los ajustes anteriormente señalados, se han estimado preliminarmente los valores de exportación promedio ponderado de las importaciones andinas de sorbitol en

solución acuosa, correspondientes a las subpartidas NANDINA 2905.44.00 y 3824.60.00, en dólares por kilogramo, para los años de 1996, 1998, 2000 y 2001, en:

	1996	1998	2000	2001
ROQUETTE	480,98	361,60	302,51	339,50
CERESTAR	631,69	478,58	536,04	689,17

Los precios de exportación ajustados antes señalados se considerarán como los precios de exportación a que se refiere la Decisión 283.

Con base en la información disponible anteriormente señalada para los años 1996, 1998, 2000 y 2001, se han estimado los siguientes márgenes de dumping:

	PRECIO EXPORTACION (US\$ tonelada)	VALOR NORMAL (US\$ tonelada)	MARGEN DUMPING (US\$ tonelada)	% PRECIO EXPORTACION
ROQUETTE				
1996	480.98	1030	549.02	114.15
1998	361.60	820	458.40	126.77
2000	302.51	710	407.49	134.70
2001	339.50	670	330.50	97.35
Promedio ponderado	371,83	808,27	436,44	117,38
CERESTAR				
1996	631.69	1030	398.31	63.05
1998	478.58	820	341.42	71.34
2000	536.04	710	173.96	32.45
2001	689.17	670	-19.17	-2.78
Promedio ponderado	546,72	835,61	288,89	52,84

Puede observarse que existen evidencias que permiten presumir preliminarmente la existencia de una práctica de dumping en las importaciones andinas de sorbitol cristalizante y sorbitol no cristalizante (subpartidas NANDINA 2905.44.00 y 3824.60.00), originarias de la empresa Roquette, para el período entre 1996 y 2001. Asimismo, se aprecia que existen evidencias que permiten presumir preliminarmente que las importaciones de la empresa Cerestar se han realizado bajo prácticas de dumping en el período entre 1996 y 2000 pero no en el año 2001.

Fuente: Resolución 639 de la CAN, página web WWW.COMUNIDADANDINA.ORG

EXPERIENCIA DE LA EMPRESA INDUMAIZ DEL ECUADOR S.A. RESPECTO A LA DEMANDA QUE IMPUSIERON ANTE LA COMUNIDAD ANDINA PARA IMPORTACIONES DE SORBITOL

El señor Andrés Arango de la empresa Indumaíz, quien actualmente es el gerente, nos comentó detalladamente la experiencia que vivió desde que lograron iniciar el proceso para la investigación de dumping por la importación de sorbitol por parte de las empresas

europas, específicamente de la empresa Roquette Frères de Francia que venía afectando sus ventas desde hace 10 años.

Ahora bien, Arango comentó que la empresa Roquette vendía a US\$670 la Tonelada de sorbitol en su mercado interno, pero en el Ecuador la venden en US\$306. Debido a esto, la planta productora ubicada en la ciudad de Guayaquil se vio obligada a cerrar sus puertas desde hace un año exactamente, por la acumulación de pérdidas causadas por estas importaciones.

Ante la amenaza de daño decidieron investigar y presentar el caso ante la Comunidad Andina, este organismo designó un funcionario que visitó las diferentes sucursales de Indumaíz, a los clientes de ellos y a las empresas que importaban el sorbitol de Francia comparando números para verificar el daño. Luego la Comunidad Andina (en adelante CAN) los cita a una audiencia en la que debaten y al final se decide imponer los derechos antidumping de US\$70 a las importaciones de sorbitol originario de Francia, aunque se comprobó que el valor era mínimo para el daño causado, pero lo aceptaron.

Luego del dictamen y era momento de aplicar la medida en los países afectados, empezando con Ecuador. El proceso para lograr que se acate la medida tomo alrededor de un año y medio, porque entre los primeros obstáculos que encontraron fue la falta de compromiso con el país por parte de los funcionarios públicos de la COMEXI, el MICIP y del Ministerio de Relaciones Exteriores. El COMEXI decía que no tenía conocimiento de la Normativa de la CAN, que no les habían comunicado nada, así que Indumaíz se sintió burlado y después emitió un oficio con el respaldo del Estudio Jurídico Cobo & Asociados dirigido a los diferentes funcionarios públicos en el que no podían dejar de cumplir las imposiciones de la CAN. Cada uno de ellos, prefería solo remitirlo a otros funcionarios, del que destacaba el Procurador General del Estado, el cual indico a los mismos que bajo la imposición de la CAN corresponde a la CAE la recaudación del valor indicado. Seguido de esto, a quienes fue remitida la carta comienzan a amparar una serie de resoluciones en las que temen las repercusiones que pueda causar esta medida, pues el Ecuador puede ser sancionado así como los demás miembros de la CAN, por parte de la Comunidad Europea, por no constar como verdadero Mercado Común y no tener aranceles unificados. Luego de las insistencias y presión de los abogados de Indumaíz, además del Procurador, se pudo acceder a hablar directamente con el Gerente General de la CAE, en ese entonces el Señor Juan Reinoso. No fue fácil que acceda a nuestra petición pero al final lo conseguimos y recién en diciembre del 2004 se publicó el Registro Oficial que habla del caso.

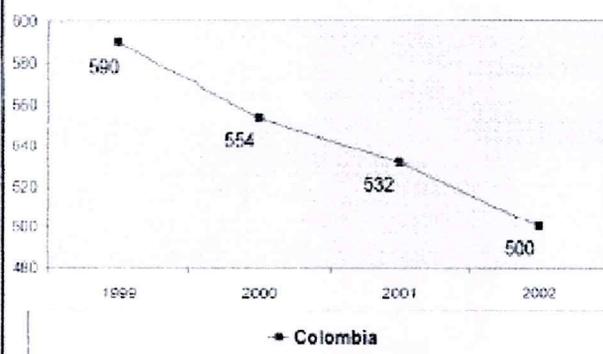
Luego de lograr la aplicación de la medida en nuestro país, Decidimos ir a Perú y logramos que se aplique en solo 2 meses. Pensamos que sería igual en Colombia pero debido a intereses creados y hasta el día de hoy no podemos lograr que apliquen la medida. Ellos no quieren tener problemas con la Comunidad Europea, eso nos lo refirieron en una carta porque según dice un comunicado de la CAN en 1992 ellos no son una Unión aduanera sino sólo un Acuerdo Preferencial amparado en la cláusula de Habilitación. Así que no quieren entrar en controversias.

VENTAS DE ROQUETTE A COLOMBIA

	1999	2000	2001	2002*
TONs.	1.483	1.110	1.417	1.217
COSTO US\$	501.667	356.397	481.690	385.425
US\$/TON FOB	338	321	340	343

* Enero-septiembre

**TENDENCIA DE PRECIOS DE SORBITOL
INDUMAIZ
COLOMBIA (99-03)
USD/TON**

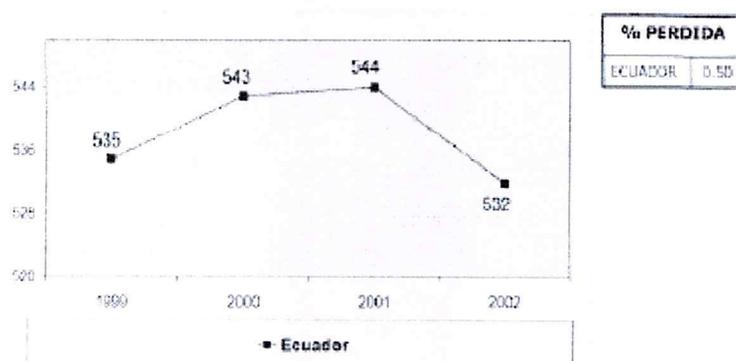


% PERDIDA	
COLOMBIA	18,0

VENTAS DE ROQUETTE AL ECUADOR

	1999	2000	2001
TONs.	274	427	639
COSTO	90.696	121.529	196.123
US\$/TON FOB	331	284	306

TENDENCIA DE PRECIOS DE SORBITOL INDUMAIZ ECUADOR (99-03) USD/TON



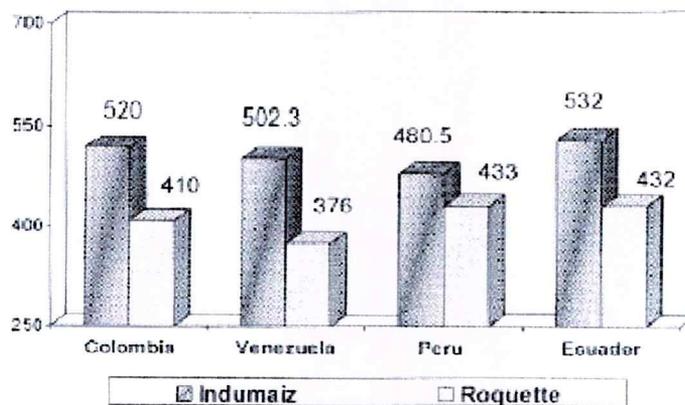
**PRECIOS DE VENTA POR TONELADA
ROQUETTE – US\$ / Ton**

	CIF/TON.	COSTOS IMPORTAC.	PRECIO PLANTA
Colombia	343	67	410
Venezuela	330	46	376
Perú	401	32	433
Ecuador	363	69	432

**PRECIOS DE VENTA POR TONELADA
INDUMAIZ – US\$ / Ton**

	CIF/TON.	COSTOS IMPORTAC.	PRECIO PLANTA
Colombia	500	20	520
Venezuela	483	19.3	502.3
Perú	462	18.5	480.5
Ecuador	532	0	532

**COMPARATIVO PRECIOS SORBITOL
INDUMAIZ VS. ROQUETTE
USD/TON**





Unión y Océano

Ministerio de Comercio, Industria
y Turismo
República de Colombia

SPC- 037

Bogotá, D. C. 01 FEB. 2005

Doctor
RICHARD MOSS FERREIRA
Director General
Secretaría General Comunidad Andina
Lima, Perú

ASUNTO: Derechos antidumping a las importaciones de sorbitol acuoso.

Apreciado Doctor:

El pasado 18 de enero, este Ministerio recibió comunicación enviada por la Secretaría General de la Comunidad Andina (SGCAN), mediante la cual solicita información respecto a la aplicación por parte del gobierno colombiano de los derechos antidumping a las importaciones de sorbitol acuoso, originarias de Francia, de conformidad con lo dispuesto por la Resolución 726, modificada por la Resolución 740 de esa Secretaría, en el marco jurídico de la Decisión 283¹.

Al respecto, me permito informarle que de acuerdo con el análisis jurídico efectuado por la Oficina de Asuntos Legales Internacionales de este Ministerio, así como también de la consulta efectuada a la Misión de Colombia ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), se concluyó que existen serias dudas acerca de la legalidad del procedimiento de aplicación de dichos derechos, lo cual tiene efectos jurídicos frente a las obligaciones de Colombia ante OMC, que traería consecuencias para nuestro país.

Una vez revisada la información sobre las notificaciones realizadas por la Comunidad Andina de Naciones, ocurrida el 12 de octubre de 1992, se encontró que la CAN se notificó como un Acuerdo Preferencial emparado en la Cláusula de Habilitación (Trato Diferenciado y Más Favorable, Reciprocidad y Mayor Participación de los Países en Desarrollo) y no como una unión aduanera. En consecuencia, existe el riesgo que la Unión Europea, active el mecanismo de solución de diferencias, por violación a las normas del Acuerdo, al considerar que la Secretaría de la CAN y los procedimientos regionales en materia antidumping, no se encuentran autorizados en el ámbito del Acuerdo de Antidumping de la OMC por no estar debidamente notificados.

De hecho, en el documento G/ADP/M/25, contiene el Acta de la reunión ordinaria del Comité Antidumping del 23 y 24 de octubre de 2003, en la cual se efectuó un debate entre la Unión Europea y los países andinos sobre el derecho antidumping a las importaciones de sorbitol procedentes de Francia.

De otro lado, hay que anotar que Colombia tampoco ha notificado a la OMC la Decisión 283 de la CAN, porque no es concordante con el procedimiento establecido en el Acuerdo Antidumping de la OMC, por lo que la aplicación por Colombia de los derechos antidumping sobre el sorbitol establecidos mediante las

¹ Procedimiento de la CAN para aplicación de derechos antidumping a terceros países.



Libertad y Orden

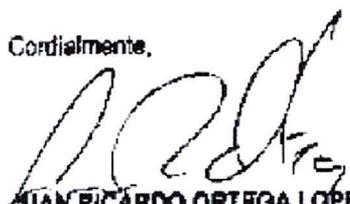
Ministerio de Comercio, Industria
y Turismo
República de Colombia

Resoluciones 726 y 740 de la SGCAN, puede estimular a la Comunidad Europea a acudir a los mecanismos de consultas y solución de diferencias previstos en el artículo 17 del Acuerdo Antidumping de OMC (ADA), por desconocimiento de los artículos 1 y 18.1 del ADA?

Finalmente, cabe mencionar que desde 1998 Colombia ha planteado la necesidad de reformar la Decisión 283, precisamente debido a las inconsistencias que presenta las disposiciones contenidas en la mencionada decisión respecto a las reglas establecidas en el Acuerdo Antidumping OMC.

Sin otro particular, me suscribo de usted.

Cordialmente,



JUAN RICARDO ORTEGA LOPEZ
Viceministro de Comercio Exterior

2) Art 1. "Solo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo V del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas y realizadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo"
Art.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 interpreta en el presente Acuerdo".

Caso de las exportaciones de camarones de aguas cálidas congelados procedentes del Ecuador:



DATOS FUNDAMENTALES	
Producto(s)	Exportaciones de camarones de aguas cálidas congelados
Subpartida(s)	0306.13.00.03, 0306.13.00.06, 0306.13.00.09, 0306.13.00.12, 0306.13.00.15, 0306.13.00.18, 0306.13.00.21, 0306.13.00.24, 0306.13.00.27, 0306.13.00.40, 1605.20.10.10 y 1605.20.10.30
País(es) Reclamante(s)	Estados Unidos
Empresas Reclamantes	Alianza de Camarones del Sur de los EE.UU. (SSA)
País(es) Demandado(s)	Ecuador, India, Vietnam, China, Tailandia, Brasil
Empresas Demandadas	Exporklore S.A. Promarisco S.A.
País(es) Terceros	Brasil, Chile, China, Comunidades Europeas, India, Japón, México, Corea y Tailandia
Informe del Grupo Especial	WT/DS335/R – 30 de enero de 2007
Anexo A Comunicaciones del Ecuador	WT/DS335/R
Anexo B Comunicaciones de los Estados Unidos	WT/DS335/R
Anexo C Comunicaciones de los Terceros	WT/DS335/R
Acuerdo sobre procedimientos entre Ecuador y Estados Unidos	WT/DS335/8 – 25 de octubre de 2006

FUENTE: PAGINA WEB DE LA OMC - WWW.WTO.ORG
ELABORACION: GRUPO DE TESIS

Resumen del caso:

Desde el 23 de Diciembre del 2004, el Departamento de Comercio de los EEUU impuso medidas antidumping a los principales exportadores de camarones al mercado estadounidense: Brasil, Tailandia, República Popular China, India, Vietnam y Ecuador.

En el caso de Ecuador, Estados Unidos consideró que el camarón congelado exportado a ese país se vendió en su mercado a un “precio inferior al justo” causando daño comercial a la industria debido a prácticas de dumping por parte de varios proveedores.

Se establecieron los siguientes aranceles por antidumping equivalentes al excedente del valor normal de estos productos en el mercado estadounidense, con relación al precio de exportación:

Empresa Ecuatoriana Exportadora	Márgenes arancelarios impuestos
Exportadora de Alimentos S.A.	1.97
Exporklore S.A.	2.48
Promarisco S.A.	4.42
Todos los demás exportadores	3.58

La comisión de Defensa del Camarón Ecuatoriano, creada por Decreto Ejecutivo No.1682 en Mayo del año 2004 e integrada por el Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Economía y Finanzas y un Representante de la Cámara Nacional de Acuicultura, han venido actuando para combatir estas prácticas, que son cada vez más utilizadas por los países desarrollados como medidas de defensa comercial y proteccionismo a sectores productivos de estos países, afectando la eficiencia y competitividad de países en desarrollo, como el Ecuador. La Comisión ecuatoriana decidió llevar el caso ante la OMC, para lo cual instruyó que la Misión Permanente del Ecuador ante la OMC inicie el proceso de consultas con los Estados Unidos las que fueron llevadas a cabo el 17 de noviembre del año 2005, en virtud del artículo 4 del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, el artículo XXII del GATT 1994 y el artículo 17 del Acuerdo Antidumping.

En enero del 2006, la delegación estadounidense informó que el Departamento de Comercio (DOC) presentaría una propuesta de arreglo al Ecuador que se basaría en un nuevo método de cálculo de dumping, en lugar del conocido como “zeroing”.

El 26 de Septiembre del 2006, se acordó la composición de los Miembros del Grupo Especial para el Panel integrado por el Embajador Alberto Dumont de Argentina quien será el Presidente, la señora Debbie Milstein de Israel y la señora Sin Far Mar de Australia.

Durante el mes de Octubre del mismo año, se acordaron los procedimientos y el cronograma bajo el cual se desarrollaría el Panel, con ciertas modificaciones a fin de permitir que Terceras Partes también puedan actuar dentro del proceso que incluye: Brasil, Chile, China, las Comunidades Europeas, India, Japón, Corea, México y Tailandia.

El 19 de Octubre del 2006, Ecuador presentó su I Alegato Jurídico incluyendo como parte de la argumentación el “Acuerdo de Procedimientos entre Ecuador y los EEUU, en la Disputa EEUU-Medida Antidumping de Camarones provenientes de Ecuador” suscrita por ambas partes resume lo siguiente: Los precedentes actuales en el Sistema de Solución de Diferencias de la OMC que condenan el uso de la metodología “zeroing” para calcular los márgenes de dumping con el caso de Maderas Blandas de Canadá contra EEUU, cuya argumentación legal es muy similar a la ecuatoriana.

El 30 de enero del presente año, el Grupo Especial dio a conocer su Informe Final que ratificó el fallo preliminar a favor del sector camaronero del Ecuador.

Fuente: “La OMC Falla en Contra”, Revista: Aqua Cultura, publicado por la Cámara Nacional de Acuicultura, Enero-Febrero del 2007, pág. 10-11-12

El principal argumento de Ecuador fue que la práctica de “zeroing” (igualar a cero los márgenes negativos) utilizada por el DOC, que no tomaba en cuenta márgenes de

antidumping negativos en el proceso de determinar si es que existe dumping de camarón procedente del Ecuador, fue contradictorio en la primera oración del artículo 2.4.2 del Convenio Antidumping de la OMC.

En decisiones previas por parte de la OMC, esa oración ha sido interpretada en el sentido de que se requiere que los márgenes de antidumping sean determinados para el “producto como un total”, en vez de basar esta determinación a base de tipos y modelos del producto individual. Para determinar el margen de dumping del producto investigado “como un total”, es esencial considerar tanto los márgenes positivos como negativos, que son determinados para productos o modelos individuales, cosa que el DOC no hizo. El panel de la OMC fallo a favor del Ecuador siguiendo el precedente establecido en casos previos.

El objetivo original de Ecuador, al presentar el caso ante la OMC, era obtener una revocación completa de la orden de obligación antidumping y eso sigue siendo el objetivo de Ecuador.

El éxito que logró Ecuador y su consejo por medio de negociaciones con representantes del gobierno de los EEUU, acortó significativamente el tiempo. Dicha reducción de tiempo fue obtenida a través de un acuerdo de procedimiento que EEUU y Ecuador negociaron en el cual se establecieron varios plazos y procedimientos que luego fueron llevados a cabo en un ambiente de cooperación. Como resultado, las medidas que fueron presentadas ante el panel de la OMC, compuesto por 3 miembros, fueron manejadas de una manera antagónica y al contrario fueron enfocadas hacia expedir una resolución sobre los márgenes de dumping por parte de la DOC.

Fuente: “Fallo de la OMC es inapelable”, Revista: Aqua Cultura, publicado por la Cámara Nacional de Acuicultura, Marzo-Abril del 2007, pág. 18-19

El 4 de julio del 2007 el Departamento de Comercio de los EEUU (DOC) resolvió de manera definitiva aceptar e implementar la decisión de la OMC que elimina la aplicación de arancel dumping a favor de Ecuador. El sector acuicultor ecuatoriano recibió esta noticia con gran satisfacción, en cambio, desde la óptica de la Alianza de Camarón del Sur (SSA por sus siglas en inglés) indican que la decisión del DOC de los EEUU de rescindir los impuestos de antidumping sobre el camarón fresco y congelado de Ecuador afectará negativamente a miles de camarones locales.

Luego de realizar el recálculo a la sanción o aranceles previamente aplicados en la investigación original durante el 2004-2005 en contra del país y sus exportaciones acuícolas. Este recálculo realizado por el DOC con una metodología distinta a la previamente aplicada en los periodos mencionados y declarada ilegal por la OMC, demuestra que ninguna de las empresas exportadoras de camarón ecuatoriano realizó dumping en sus exportaciones a los EEUU. Este recálculo fue requerido por la OMC al DOC en el mes de febrero como resultado de la decisión a favor del Ecuador.

Con la decisión USTR (United States Trade Representative) revocó a finales de mes de agosto del 2007 la sanción en contra del Ecuador, únicamente de manera prospectiva permitiendo desde dicha fecha la libre exportación de camarón ecuatoriano al mercado de los EEUU sin el pago de aranceles dumping.

Fuente: “Antidumping: Ecuador tuvo siempre la razón”, Revista: Aqua Cultura, publicado por la Cámara Nacional de Acuicultura, Agosto-Septiembre del 2007, pág. 11.

Abg. Warren Connelly, de la firma Akin Gump Strauss and Feld, apelo la demanda interpuesta por los camarones de Florida, Luisiana, Mississippi en Estados Unidos en contra del sector camaronero ecuatoriano y llevo adelante el proceso de la OMC. El jurista norteamericano visito nuestro país el año anterior para celebrar reuniones con los directivos de la Cámara Nacional de Acuicultura y el sector exportador a fin de ponerlos al tanto de las gestiones efectuadas por la firma legal a la que representa.

Dr. Heinz Moeller, cabeza principal del estudio jurídico Moeller Gómez – Lince & cia, estableció la estrategia legal para demostrar que el sector camaronero ecuatoriano no cometi6o dumping contra el comercio de los Estados Unidos. Desde el principio mantuvo contactos permanentes con los gobiernos de turnos para incitarles a que se decidieran interponer la demanda ante la OMC como medida previa a un litigio en esa instancia, para presionar a Estados Unidos a que levante la tarifa de castigo impuestas a nuestro país.

María Fernanda Espinoza, actual Ministra de Relaciones Exteriores tomo contacto con el Secretario de Comercio Carlos Gutiérrez solicitando mantenga el sistema de selección previamente utilizado entre el Ecuador y los Estados Unidos, a través de las dependencias de la Cancillería, particularmente de las Embajadas del Ecuador en Washington y Ginebra. La cooperación incluyo el intercambio de información requerida y posibilito negociaciones para la adopción de medidas que cumplan con las recomendaciones del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

Jorge Illingworth, ex Ministro de Comercio Exterior, ayudo personalmente a que el ministerio de Finanzas desembolse el monto que se comprometi6o a entregar para la defensa del Ecuador. Mantuvo varias relaciones con altos funcionarios del Departamento del Comercio Exterior de EEUU, tanto en Washington como en Ginebra. En dichas reuniones prácticamente trazaron el camino y los tiempos para que suceda lo que hoy se ha dado. La última reunión que tuvo en Ginebra en el mes de mayo del 2006 con el representante de los EEUU ante la OMC, el embajador Peter Allgeier, fue crucial y sin duda alguna fue la que inclino la balanza a favor del Ecuador. Luego de esa reunión, Illingworth anticipo al sector camaronero su optimismo, afirmando que él no tenia duda que el Ecuador ganaría el caso, que era cuestión de que los plazos y las formalidades se cumplan y así fue.

Eva García, en calidad de Embajadora representante permanente del Ecuador ante la OMC dirigi6o las negociaciones en Ginebra. Presento la correspondiente demanda y sigui6o el proceso de negociación paso a paso, de manera coordinada con la Cancillería, el Ministro de Comercio, con los empresarios de CNA y con los abogados que defendían el caso, desde EEUU. Un paso decisivo fue dado el 24 de Julio del 2006 en donde los representantes permanentes de Estados Unidos y Ecuador, firmaron un acuerdo de procedimientos en la disputa con los Estados Unidos sobre las medidas antidumping impuestas a la industria camaronera del Ecuador. Esto fue un punto importante porque determino uniformidad en la acción, no dejo cabos sueltos y permiti6o avanzar con agilidad en la negociación permanente. En diciembre del mismo año se obtuvo el dictamen favorable.

Carlos Vallejo, actual Ministro de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca atendió personalmente los requerimientos del sector acuícola en materia de dumping para lo cual estudio rigurosamente el proceso y coordino acciones conjuntas con el Ministerio de

Relaciones Exteriores para continuar la estrategia que en principio trazo el Comité de Defensa.

Ing. César Monge, Presidente Ejecutivo de la Cámara Nacional de Acuicultura (CNA), encabezó la defensa del sector camaronero, mantuvo permanentes reuniones con el Comité de Defensa y el Directorio de la CNA para informarles paso a paso de las gestiones que se cumplían ante los organismos nacionales e internacionales.

Fuente: "Actores claves para la victoria", Revista: Aqua Cultura, publicado por la Cámara Nacional de Acuicultura, Agosto-Septiembre del 2007, pág. 12-13

Camarón incluido dentro de la demanda:

La demanda incluye todo camarón que haya sido cultivado en el océano o mediante la producción acuícola (cultivo en piscinas), exportado bajo diversas formas: congelado o preparado, con o sin cabeza, con cáscara o pelado, con o sin cola, desvenado o sin desvenar, cocido o crudo, provenientes de la familia Penaeidae como: *Panaeus vannemei*, *Panaeus merguensis*, *Panaeus chinensis*, *Panaeus monodon*, *Panaeus brasiliensis*, *Panaeus subtilis*, *Panaeus notialis*, *Trachypaneus curvirostris*, *Panaeus schmitti*, *Panaeus styliostris*, *Panaeus occidentales* y *Panaeus indicus*.

Estos productos en el mismo orden, están clasificados bajo las siguientes subpartidas:
0306.13.00.03, 0306.13.00.06, 0306.13.00.09, 0306.13.00.12, 0306.13.00.15,
0306.13.00.18, 0306.13.00.21, 0306.13.00.24, 0306.13.00.27, 0306.13.00.40,
1605.20.10.10 y 1605.20.10.30

Fuente: Cámara Nacional de Acuicultura - CNA

ANEXO L

Entrevistas a funcionarios y empresarios que conocen del dumping

PREGUNTAS	COMENTARIOS
<p>¿Cuál es el departamento especializado que se encarga de los casos de dumping?</p>	<p>Un funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores en Quito señaló que: “(...) El departamento encargado de llevar los casos de dumping es la Dirección de Integración. Este departamento es el ente coordinador de la Cancillería entre los organismos internacionales y los intervinientes del Comercio Exterior en el Ecuador (...)”.</p>
<p>¿Bajo que leyes se rige el Ecuador en temas de dumping?</p>	<p>El Ec. Raúl Luna del Ministerio de Industrias y Competitividad – MIC en Quito explicó que: “(...) internamente la ley que se usa es la resolución 52 de la COMEXI que esta trasladado a un cuerpo jurídico que compila todas las leyes del ministerio, este es el decreto #3497 (...)”.</p>
<p>¿Qué factores toman en cuenta su institución al momento de presumir la existencia de dumping?</p>	<p>El Ec. Raúl Luna del Ministerio de Industrias y Competitividad – MIC en Quito explicó que: “(...) para que una rama de la producción nacional pueda solicitar al gobierno el inicio de la investigación deberá comprobar 3 condicionamientos básicos no excluyentes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Determinar si la práctica desleal es dumping o subvención. 2. Debe causar un verdadero daño a la rama de producción nacional, el daño debe comprender una constatación efectiva, objetiva, cuantificable y demostrable, de que sus empresas o conjunto de ellas estén experimentando un desempeño negativo en todas las variables financieras y económicas (productividad, ventas, inversiones, cash flow, capacidad de acumular capital, capacidad instalada, competitividad, precios, empleos, etc), y que este daño sea atribuible a las importaciones.

	<p>3. Relación de causalidad, daño atribuible de manera directa, inmediata y exclusiva a la práctica desleal del dumping, porque otros factores para que se vean afectadas las variables financieras y económicas de la empresa en cuestión pueden ser problemas internos por manejo ineficiente (...)”</p>
<p>¿Considera usted que una guía con las consideraciones técnicas para determinar la existencia del dumping, sería útil para los intervinientes en el comercio exterior?</p>	<p>Un funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores en Quito piensa que: “(...) Si estas consideraciones ayudaran como sugerencias para un taller de capacitación sobre dumping, sí podríamos tomarlas en cuenta (...)”.</p>
	<p>El Ec. Raúl Luna del Ministerio de Industrias y Competitividad - MIC en Quito señaló que: “(...) Claro que es importante, nosotros hicimos un manual de procedimientos contando con recursos externos limitados por lo cual no pudo continuar, también se realizaron campañas de difusión a través de seminarios pero esto fue hace más de 8 años. No solo faltan los manuales sino la presencia física de los expertos para la capacitación del tema, así los interesados podrían acudir al gobierno en caso de sentirse afectados (...)”.</p>
<p>¿Considera usted que no es necesario acudir directamente al ente especializado en nuestro país, sino a la CAN o la OMC según el caso?</p>	<p>Un funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores en Quito dice que: “(...) Si puede ocurrir el caso pero siempre es necesario tener el respaldo oficial porque no sabemos que tipos de dictámenes presenten estos organismos y por ende es mejorar acudir al personal especializado en el tema y que pueda tener algún tipo de vínculo para facilitar el proceso (...)”.</p>
	<p>El señor Andrés Arango Gerente General de la empresa Indumaíz nos dijo que: “(...) hay 2 posibilidades. La primera es ir al COMEXI y pedir que abogue por la empresa ante la CAN y la segunda es ir directamente a la CAN, pedir un abogado especializado en el tema y solucionar el asunto. Por supuesto la segunda opción sería la más ágil, pues los</p>

	<p>funcionarios burócratas de organismos como la COMEXI hacen perder el tiempo y dinero a las empresas afectadas (...) Pero hay un problema, en estos momentos la CAN esta débil y no se ha notificado ante la OMC como mercado común, es así que, la OMC no puede obligar a sus miembros a acatar sus decisiones.</p> <p>Entonces, si nos encontráramos nuevamente ante una situación por dumping, sería factible ir directamente al Ministerio de Relaciones Exteriores, pedir que intervengan y hagan que se cobre los derechos respectivos y que el mismo Ministerio se presente como país afectado ante la OMC (...)"</p>
<p>¿Qué entiende por el término “vinculados” y “asociados”?</p>	<p>Un funcionario del Ministerio de Relaciones Exteriores en Quito opina que: “(...) El término vinculados significa relacionados y el término asociados se refiere cuando hay mayor grado de dependencia de compromiso porque forman una sociedad (...)”.</p>
<p>¿Esta de acuerdo con el margen del minimis de importaciones del 3% según la OMC y del 5% según la CAN? Considera que debe ser mayor o menor el porcentaje?</p>	<p>El Ec. Raúl Luna del Ministerio de Industrias y Competitividad -MIC en Quito señaló que: “(...) la idea era subir el porcentaje primero se propuso el 7% luego en 5%, en efecto, nos convendría que el porcentaje sea mayor porque nos excluiríamos de ser objeto de aplicación de medidas (...)”.</p>

ANEXO M

DECISION 456

Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina

LA COMISION DE LA COMUNIDAD ANDINA,

VISTOS: Los Artículos 105 y 106 del Acuerdo de Cartagena, la Decisión 283 de la Comisión y la Propuesta 23 de la Secretaría General;

CONSIDERANDO: Que, con fecha 21 de marzo de 1991, la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó la Decisión 283, que contiene las normas para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia generadas por prácticas de dumping y subsidios; y,

Que, para alcanzar los objetivos del proceso de integración en un contexto caracterizado por la apertura, es conveniente perfeccionar las normas comunitarias vigentes, recogiendo la experiencia de las autoridades subregional y nacionales, así como la experiencia internacional y, en lo pertinente, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, para que constituyan mecanismos eficaces que permitan prevenir o corregir las distorsiones que se presenten como resultado de prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina;

DECIDE:

CAPITULO I

AMBITO DE APLICACION

Artículo 1.- Las normas previstas en la presente Decisión tienen por objeto prevenir o corregir los daños causados a una rama de la producción de los Países Miembros, que sean el resultado de distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina.

Artículo 2.- Las personas naturales o jurídicas actuando en forma individual o colectiva, que tengan interés legítimo, o los Países Miembros, podrán solicitar a la Secretaría General de la Comunidad Andina la autorización para la aplicación de medidas antidumping, cuando:

Las prácticas de dumping originadas en el territorio de otro País Miembro amenacen causar o causen daño a la rama de la producción nacional destinada al mercado interno del país afectado; o,

Las prácticas de dumping originadas en el territorio de un País Miembro amenacen causar o causen daño a la producción nacional destinada a la exportación a otro País Miembro.

CAPITULO II

PRINCIPIOS GENERALES

Artículo 3.- A efectos de la presente Decisión, se considerará que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación sea inferior al valor normal de un producto similar destinado al consumo o utilización en el país de exportación.

Artículo 4.- A efectos de la presente Decisión, se entenderá por producto similar, 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.

Artículo 5.- A efectos de la presente Decisión, se entenderá por parte interesada, a los solicitantes, productores, exportadores, importadores, o las asociaciones de éstos, así como las asociaciones de consumidores o usuarios, del producto similar, y los representantes de los países donde realicen su actividad económica las empresas identificadas en la solicitud.

Artículo 6.- A los efectos de la presente Decisión, se entenderá por daño, el daño importante sufrido por la rama de la producción nacional afectada, la amenaza de daño importante para esa rama de la producción o el retraso importante en la creación de dicha producción.

Artículo 7.- A efectos de la presente Decisión, se entenderá por rama de la producción nacional afectada, al conjunto de los productores nacionales de productos similares, o a aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la rama de la producción nacional total de dichos productos destinada al mercado interno o a la exportación a otro País Miembro, según sea el caso.

No obstante cuando los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores, o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, la expresión rama de la producción nacional podrá entenderse como referida al resto de los productores.

CAPITULO III

DUMPING

SECCION A

VALOR NORMAL

Artículo 8.- Para los efectos de esta Decisión, se entenderá por valor normal, el precio realmente pagado o por pagar, por un producto similar al importado, cuando sea vendido

para su consumo o utilización en el mercado interno del país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales.

Los precios entre partes que estén asociadas o que hayan concertado entre sí un acuerdo de compensación sólo podrán ser considerados como propios de operaciones comerciales normales y ser utilizados para establecer el valor normal, si se demuestra que tales precios no se ven afectados por dicha relación, siendo comparables a los de las operaciones realizadas entre partes independientes.

Artículo 9.- Para determinar el valor normal se utilizarán en primera instancia las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, siempre que dichas ventas representen como mínimo el cinco por ciento (5%) de las ventas del producto considerado al País Miembro importador. Sin embargo, podrá utilizarse un volumen inferior al cinco por ciento (5%) cuando los precios cobrados se consideren representativos del mercado de que se trate.

Artículo 10.- Si el producto similar no es vendido en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país de origen o de exportación, o si, debido a una situación especial del mercado, tales ventas no permiten la determinación adecuada del valor normal, éste se calculará utilizando los precios de exportaciones realizadas a un tercer país apropiado en el curso de operaciones comerciales normales y siempre que estos precios sean representativos. También podrá calcularse sobre la base del 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.

Las ventas del producto similar en el mercado interno del país exportador, o las realizadas a un tercer país, a precios inferiores a los costos unitarios de producción fijos y variables más los gastos de venta, generales y administrativos, podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio, y podrán no tomarse en cuenta para el cálculo del valor normal únicamente si se determina que se han efectuado durante un período no inferior a seis meses en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos en un plazo razonable. A los efectos del presente párrafo, se considerará que las cantidades de las ventas realizadas a precios inferiores a los costos serán sustanciales, cuando representen al menos un veinte por ciento (20%) del total de las ventas consideradas para el cálculo del valor normal.

Artículo 11.- En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino desde otro País Miembro, el precio al que se vendan los productos desde el país de exportación se comparará, por lo general, con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo, podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, entre otros casos, los productos simplemente transiten por el país de exportación, o cuando tales productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.

SECCION B

PRECIO DE EXPORTACION

Artículo 12.- El precio de exportación será el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia el País Miembro importador.

Artículo 13.- Cuando no exista un precio de exportación o cuando, a juicio de la Secretaría General, dicho precio no sea confiable, por existir una asociación o arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente. Si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o si la reventa no se hiciera en el mismo estado en que se importaron, el precio podrá calcularse sobre una base razonable que determine la Secretaría General.

Al calcular el precio de exportación se realizarán los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos en que se incurra entre el momento de la importación y el de la reventa, con el fin de establecer un precio de exportación fiable utilizando, para ello, la mejor información disponible. Dentro de tales ajustes se considerarán, entre otros, los costos de transporte, seguros, mantenimiento y descarga; los derechos de importación y otros tributos causados después de la exportación desde el país de origen; un margen razonable de gastos generales, administrativos y de ventas; un margen razonable de beneficios; y, cualquier comisión habitualmente pagada.

SECCION C

COMPARACIÓN

Artículo 14.- El precio de exportación y el valor normal se compararán en forma equitativa, en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex-fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible entre sí.

Cuando el valor normal y el precio de exportación establecidos no puedan ser directamente comparados, se harán ajustes en función de las circunstancias particulares de cada caso, para tener en cuenta diferencias en factores, que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de éstos. Cuando se cumplan estas condiciones, podrán aplicarse ajustes en conceptos tales como: características físicas del producto; gravámenes a la importación e impuestos indirectos; descuentos, reducciones y cantidades vendidas; fase comercial; transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costos accesorios; envasado; crédito; servicios de post-venta; comisiones; y cambio de divisas.

Artículo 15.- Cuando la comparación exija una conversión de monedas, ésta deberá efectuarse utilizando el tipo de cambio de la fecha de venta 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, 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.

SECCION D

MARGEN DE DUMPING

Artículo 16.- El margen de dumping será la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal. Dicho margen se calculará por unidad de medida del producto que se importe a precio de dumping.

Artículo 17.- La existencia de márgenes de dumping durante el período de investigación se establecerá normalmente sobre la base de la comparación del valor normal ponderado con la media ponderada de los precios de todas las transacciones de exportación al País Miembro importador, del producto objeto de la solicitud, o mediante una comparación de los valores normales individuales y los precios individuales de exportación al país importador, del producto objeto de la solicitud, para cada transacción individual.

CAPITULO IV

DETERMINACION DE LA EXISTENCIA DE DAÑO A LA RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL

Artículo 18.- Para su pronunciamiento, la Secretaría General deberá considerar la existencia de pruebas positivas respecto a:

- a) La práctica de dumping que distorsiona la competencia;
- b) El daño importante a la rama de la producción nacional; y,
- c) La relación de causa a efecto entre la práctica de dumping y el referido daño importante.

Artículo 19.- La determinación de la existencia de daño se basará en un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping, y el efecto de las mismas sobre la rama de la producción nacional y en los precios de productos similares en el mercado nacional o de exportación a otro País Miembro.

Respecto del volumen de las importaciones objeto de dumping, se tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo nacional, o la producción destinada a la exportación de otro País Miembro.

En lo referente al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, se tendrá en cuenta si ha existido una subvaloración significativa de los precios con respecto al precio de un producto similar de producción nacional o destinado a la exportación a otro País Miembro, o bien, si el efecto de tales importaciones es disminuir los precios en forma significativa o impedir en igual forma el aumento que, de no existir importaciones, se hubiera producido.

El examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de la producción nacional afectada incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de dicha rama de la producción y, de ser el caso, en la evolución de la rama de producción que utiliza el producto, entre otros: 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 productiva; los factores que repercutan en los precios nacionales; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja; las existencias; el empleo; los salarios; el crecimiento; y la capacidad de reunir capital o inversión. Esta enumeración no se considerará exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos en conjunto bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva

Artículo 20.- Con el fin de determinar la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de la producción nacional afectada, deberán examinarse además cualquier otro factor conocido, distinto de tales importaciones, que al mismo tiempo perjudique o pueda perjudicar a dicha rama de la producción y los daños causados por esos factores no se podrán atribuir a las importaciones objeto del supuesto 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 supuesto dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, la competencia entre productores nacionales, de la Comunidad Andina y de terceros países, la evolución de la tecnología, y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la producción nacional afectada.

Artículo 21.- Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un País Miembro sean objeto simultáneamente de investigaciones en materia de derechos antidumping, la Secretaría General sólo podrá evaluar acumulativamente los efectos de esas importaciones si determina que el margen del dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es superior al margen de minimis establecido en el artículo 64 de la presente Decisión, y el volumen de las importaciones procedentes de cada País Miembro denunciado sean significativas conforme a lo dispuesto en el artículo 27.

Artículo 22.- 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 inminente. Al llevar a cabo una determinación sobre la existencia de una amenaza de daño importante, se deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

Una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto del supuesto dumping en el mercado nacional que indique la probabilidad de que, en un futuro inmediato, aumenten sustancialmente las importaciones;

b) Una capacidad instalada suficiente y de libre disponibilidad por parte del exportador o un aumento inminente e importante de la misma, que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado de otro País Miembro, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;

c) El hecho de que las importaciones se realicen a precios que hayan de repercutir significativamente en los precios internos en el País Miembro importador, haciéndolos bajar o impidiendo una subida que de otro modo se hubiese producido, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y,

d) Las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación determinante, pero todos ellos en conjunto habrán 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.

Artículo 23.- Para la determinación de la existencia de un retraso importante en la creación de una producción nacional, se deberá evaluar el potencial de producción nacional para el momento en que comenzaron o se hicieron inminentes las importaciones supuestamente objeto de dumping, a fin de establecer si tales importaciones tuvieron un efecto negativo en lo que debió haber sido el desarrollo de ese potencial. A tal efecto, se deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

a) Proyecciones de resultados frente al resultado real;

b) La utilización de la capacidad productiva;

c) El estado de los pedidos y las entregas;

d) La situación financiera; y

e) Cualquier otro factor relevante.

CAPITULO V

PROCEDIMIENTO

SECCION A

APERTURA DE LA INVESTIGACION

Artículo 24.- Las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, grado y efectos de un supuesto dumping, se iniciarán previa solicitud escrita presentada a la Secretaría General por la rama de la producción nacional afectada o en nombre de ella, o por los Países Miembros a través de sus organismos nacionales de integración.

Artículo 25.- Las solicitudes deberán incluir los elementos de prueba que permitan presumir la existencia del dumping, el daño y la relación causal entre las importaciones presuntamente objeto de dumping, y el supuesto daño. La solicitud deberá contener la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante, sobre los siguientes aspectos:

a) Identidad del solicitante, incluyendo su domicilio, nombre de sus representantes, y números de teléfonos y telefax, y, de ser posible, su dirección de correo electrónico, así como una descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la rama de la producción nacional afectada del producto similar de los últimos veinticuatro meses para los que se disponga de información.

La solicitud debe contener la identificación de todos los productores conocidos del producto similar (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar), incluyendo su domicilio, nombre de sus representantes, y números de teléfonos y telefax y, de ser posible, su dirección de correo electrónico, e información del volumen y valor de la producción nacional afectada del producto similar que representen dichos productores para los veinticuatro meses previos a la fecha de presentación de la solicitud.

Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de la producción nacional afectada, se deberá identificar a aquellos productores de dicha rama que apoyan expresamente la solicitud;

b) Una descripción completa del producto supuestamente objeto de dumping indicando su partida arancelaria, sus usos y características, y similitud con el producto supuestamente objeto de dumping; los nombres del país o países de origen o de exportación de que se trate; y, la identificación de cada exportador o productor extranjero conocido, así como una lista de las personas naturales o jurídicas que se sepa que importan el producto, incluyendo en la medida de lo posible sus domicilios, nombres de sus representantes legales, números de teléfonos y telefax y, su dirección de correo electrónico;

c) Datos relativos a los precios de venta del producto en cuestión 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 uno o más países, o sobre el valor calculado 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;

d) Datos relativos a la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping durante los últimos veinticuatro (24) meses; su efecto sobre los precios del producto similar en el mercado, y las consiguientes repercusiones para la rama de la producción nacional afectada, sobre la base de los factores e índices pertinentes; y, el comportamiento de la rama de producción que consume o utiliza el producto objeto de la solicitud.

En el caso de que la solicitud se fundamente en una supuesta amenaza de daño importante, el solicitante aportará además los indicios de que disponga sobre los elementos previstos en el artículo 22 de la presente Decisión.

Artículo 26.- Dentro del plazo de cinco (5) días hábiles siguientes a la recepción de la solicitud, la Secretaría General se pronunciará respecto de la admisibilidad de la misma.

La Secretaría General no admitirá una solicitud si la misma no está completa en función a los requerimientos establecidos en el artículo anterior de la presente Decisión. En dicho caso, la Secretaría General concederá al solicitante un plazo para completar la solicitud de hasta diez (10) días hábiles contados a partir del día siguiente de la fecha de despacho de la comunicación. Dicho plazo podrá ser prorrogado a petición del solicitante, hasta por cinco (5) días hábiles adicionales. Si no se proporcionara la referida información en tiempo y forma oportuna, la Secretaría General archivará la solicitud.

Una vez completada la información, la Secretaría General dispondrá de un plazo de cinco (5) días hábiles adicionales para su pronunciamiento.

De admitir la solicitud, la Secretaría General comunicará su recepción a los Países Miembros en donde realicen su actividad económica las empresas identificadas en la solicitud.

Salvo que se haya adoptado la decisión de iniciar una investigación, tanto la Secretaría General como las autoridades de los Países Miembros evitarán toda publicidad acerca de la solicitud de apertura.

Artículo 27.- Dentro de un plazo de quince (15) días hábiles, de la fecha de pronunciamiento respecto de la admisibilidad de la solicitud, la Secretaría General, con base en la información presentada, valorará los elementos de prueba que se aporten en la solicitud, con el fin de determinar si existen indicios suficientes para iniciar una investigación, y se pronunciará mediante Resolución motivada respecto del inicio de la investigación.

La solicitud será rechazada cuando no existan indicios de prueba que permitan presumir la existencia del dumping, el daño y la relación causal entre la práctica y el daño. No se dará inicio al procedimiento cuando las importaciones del producto objeto de la solicitud representen un volumen insignificante.

Se considerará insignificante el volumen de las importaciones del referido producto cuando éste represente menos del seis (6) por ciento de las importaciones totales del producto objeto de la solicitud en el País Miembro importador, salvo que las importaciones de los países que individualmente representen menos de dicho porcentaje, representen en conjunto más del quince (15) por ciento de esas importaciones.

No se iniciará una investigación salvo que se haya determinado que la misma ha sido presentada por la rama de la producción nacional afectada o en su nombre. La solicitud se considerará presentada por la rama de la producción nacional afectada o en su nombre cuando esté apoyada por productores nacionales o exportadores del País Miembro afectado cuya producción o exportación conjunta represente más del cincuenta por ciento (50%) de la producción o exportación total del producto similar producido o exportado por la rama de la producción nacional afectada.

Artículo 28.- La Resolución de apertura de la investigación deberá indicar el producto, y su subpartida arancelaria, los países afectados, y contener un resumen de la información recibida. La Resolución fijará además el período objeto de investigación que se usará para la determinación del dumping, y del daño, y el plazo en el que podrán concederse audiencias.

Artículo 29.- La Secretaría General comunicará oficialmente a las partes interesadas conocidas, la apertura de la investigación; y, respetando la confidencialidad de la información conforme a lo previsto en la presente Decisión, remitirá a los exportadores y a las autoridades del país exportador, la versión pública de la solicitud recibida, que también pondrá a disposición de las restantes partes interesadas en la investigación, a petición de las

mismas. Cuando el número de exportadores implicados sea elevado, el texto íntegro de la solicitud escrita podrá ser facilitado sólo a las autoridades del país exportador o a la asociación afectada.

Artículo 30.- La solicitud podrá ser retirada antes de que la Secretaría General resuelva respecto de la apertura de la investigación, en cuyo caso se tendrá por no presentada. Si dicho retiro fuera efectuado posteriormente al pronunciamiento de admisibilidad de la solicitud, la Secretaría General deberá notificar dicho hecho a los Países Miembros en donde realicen su actividad económica las empresas identificadas en la solicitud.

Artículo 31.- La apertura de una investigación no impedirá las operaciones de importación del producto objeto de la solicitud.

SECCION B

INVESTIGACION

Artículo 32.- La investigación abierta por la Secretaría General se centrará tanto en la determinación de la existencia del dumping, del daño como de la relación causal entre la práctica y el daño, que serán examinados simultáneamente. A efectos de llegar a conclusiones, se elegirá un período de investigación de la práctica no inferior a los 12 meses, y del daño no inferior a los 24 meses, inmediatamente anteriores a la fecha de entrada en vigencia de la Resolución que resolvió respecto del inicio de la investigación.

Excepcionalmente, y siempre que falten al menos dos meses para concluir su investigación, la Secretaría General podrá modificar los períodos de investigación elegidos, mediante Resolución motivada, que será notificada a las partes interesadas.

Artículo 33.- Durante la investigación, la Secretaría General podrá solicitar pruebas e informaciones de los Países Miembros, a través de sus organismos nacionales de integración o directamente a las oficinas nacionales especializadas informando de dicha solicitud a los organismos nacionales de integración correspondientes. Los Países Miembros adoptarán todas las medidas necesarias para responder a dicha solicitud y enviarán a la Secretaría General la información solicitada, junto con los resultados de las inspecciones, controles o verificaciones realizadas.

Adicionalmente, la Secretaría General podrá solicitar pruebas e informaciones directamente a las partes interesadas, las que suministrarán información y, de considerarlo necesario, presentarán alegatos a la Secretaría General.

Artículo 34.- En el curso de la investigación, la Secretaría General enviará cuestionarios a las partes interesadas, con el fin de obtener información relativa a la investigación. Los cuestionarios deberán ser respondidos por las partes en un plazo de treinta (30) días calendario, en formato escrito y, de ser posible, remitir asimismo la información a través de medio magnético. El plazo para responder los cuestionarios comenzará a contar desde la fecha de recepción del mismo, que se supondrá recibido cinco (5) días calendario después de su envío al exportador. Podrá otorgarse una prórroga del plazo concedido teniendo en

cuenta los plazos de investigación y siempre que la parte justifique adecuadamente las circunstancias particulares que concurren para dicha prórroga.

Artículo 35.- En el curso de la investigación, la Secretaría General podrá conceder a las partes interesadas, la oportunidad de reunirse en audiencia pública con las demás partes interesadas y funcionarios de la Secretaría General a efectos de confrontar sus tesis y alegatos. Ninguna parte estará obligada a asistir a una audiencia de este tipo, y su ausencia no irá en detrimento de su causa. Las partes interesadas tendrán derecho a presentar información oralmente, la cual se tomará en cuenta, siempre que posteriormente sea confirmada por escrito, en un plazo no mayor de cinco (5) días hábiles.

Artículo 36.- Previa petición por escrito, las partes interesadas podrán examinar toda la información presentada por cualquiera de las partes en la investigación, incluyendo los documentos elaborados por los funcionarios de la Secretaría General o de los Países Miembros, siempre que tal información no sea confidencial con arreglo a lo previsto en la presente Decisión.

Artículo 37.- Durante el curso de investigación y a solicitud de parte, podrán realizarse consultas entre las partes interesadas.

Artículo 38.- Las investigaciones concluirán, siempre que ello sea posible, dentro del plazo de seis (6) meses contados a partir de la fecha de su apertura. En caso de que resulte necesario, dicho plazo podrá ser prorrogado de oficio o a solicitud de parte, debidamente justificado, hasta por dos (2) meses adicionales. La Secretaría General deberá comunicar dicha prórroga a las partes interesadas hasta diez (10) días antes del vencimiento del plazo de seis (6) meses.

Con al menos veinticinco (25) días de anticipación a la adopción de su Resolución definitiva, la Secretaría General informará a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para su decisión de aplicar o no medidas definitivas, y concederá a las partes, cinco (5) días contados a partir de la fecha de su despacho, para presentar sus observaciones y comentarios.

SECCION C

MEDIDAS PROVISIONALES

Artículo 39.- La Secretaría General podrá establecer, a solicitud de parte interesada, la aplicación de medidas provisionales para impedir que durante el plazo de la investigación se cause un daño que sea de difícil reparación.

La parte interesada podrá solicitar durante el curso de la investigación, por una sola vez, el establecimiento de medidas provisionales. La Secretaría General podrá autorizar la aplicación de dichas medidas cuando se haya dado a las partes interesadas oportunidad adecuada de presentar información y exista una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping, y del consiguiente daño a la rama de la producción nacional, así como de la relación causal entre éstos.

No se impondrán medidas provisionales antes de los sesenta (60) días calendario siguientes a la fecha de vigencia de la Resolución que da inicio a la investigación. La Secretaría General se pronunciará con base en la información presentada hasta diez (10) días calendario antes de la fecha del referido pronunciamiento. De recibirse una solicitud posterior a los cuarenta y cinco (45) días calendario de haberse iniciado la investigación, la Secretaría General dispondrá de veinte (20) días hábiles contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud para la aplicación de derechos provisionales, para emitir su pronunciamiento respecto del establecimiento de dichas medidas.

Artículo 40.- Para su pronunciamiento, la Secretaría General deberá considerar la existencia de pruebas positivas respecto de la práctica de dumping, el daño y la relación causal entre la práctica de dumping y el referido daño.

Artículo 41.- La cuantía de la medida provisional no deberá sobrepasar el margen de dumping provisionalmente establecido y tendrá que ser inferior a dicho margen, cuando esa medida inferior resulte adecuada para contrarrestar el daño. En lo que respecta a las importaciones bajo supuestas prácticas de dumping que amenacen causar un daño, la aplicación de las medidas provisionales se examinará y decidirá con especial cuidado.

Artículo 42.- Las medidas provisionales podrán tomar la forma de derechos provisionales garantizados, mediante depósitos en efectivo o fianzas, equivalentes a dichos derechos. El despacho de aduana a consumo de los productos en cuestión estará supeditado a la constitución de la garantía.

SECCION D

COMPROMISOS

Artículo 43.- La Secretaría General podrá suspender o dar por concluida una investigación sin el establecimiento de medidas provisionales o derechos definitivos, cuando el exportador comunique que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones al país en cuestión, a precios de dumping, de modo que la Secretaría General quede convencida de que se eliminará el efecto perjudicial del dumping.

Los aumentos de precios establecidos con arreglo a dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping, y deberán ser inferiores al mismo si resultan adecuados para eliminar el daño sufrido por la rama de la producción nacional.

Sólo se aceptarán compromisos una vez que la Secretaría General haya formulado una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping, y de daño causado por dicho dumping.

Artículo 44.- La Secretaría General podrá no aceptar un compromiso ofrecido, si considera que no sería realista tal aceptación, o como resultado de otras consideraciones. En tal caso, la Secretaría General podrá informar al País Miembro y al exportador afectado sobre las razones por las que se rechaza la oferta de compromiso y darle la oportunidad de formular

observaciones al respecto. Las razones del rechazo deberán constar en la Resolución definitiva.

Artículo 45.- En caso de aceptación de un compromiso, la investigación continuará. Si se formula una determinación negativa de la existencia del dumping, o de daño, el compromiso quedará extinguido automáticamente. Si se formula una determinación positiva de la existencia de dumping, y de daño, el compromiso se mantendrá conforme a sus términos y a las disposiciones de la presente Decisión.

Artículo 46.- La Secretaría General pedirá a cualquier exportador del que se hayan aceptado compromisos que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tales compromisos y que permita la verificación de los datos pertinentes. El incumplimiento de estas condiciones se considerará como un incumplimiento del compromiso.

Artículo 47.- Cuando no se hubiese concluido la investigación que condujo a un compromiso y existen razones para creer que se está incumpliendo el mismo, o en caso de incumplimiento o denuncia del mismo, la Secretaría General podrá establecer una medida provisional, sobre la base de la mejor información disponible.

Artículo 48.- En caso de incumplimiento o denuncia del compromiso por cualquiera de las partes, se establecerá un derecho definitivo, sobre la base de los hechos establecidos en el contexto de la investigación que llevó al compromiso, siempre que de la investigación se hubiese concluido una determinación final de la existencia del dumping, del daño y de la relación causal entre el dumping y el daño, salvo en el caso de denuncia del compromiso por parte del exportador. Se deberá ofrecer al exportador afectado la oportunidad de presentar sus observaciones.

SECCION E

VERIFICACIONES

Artículo 49.- En el curso de las investigaciones, la Secretaría General recabará cualquier información que considere necesaria y, cuando lo juzgue apropiado, examinará y verificará los libros y documentos de las partes interesadas para verificar la información facilitada sobre el dumping y el daño.

Normalmente, la verificación se realizará después de haber recibido la respuesta al cuestionario de la empresa a visitar, a menos que dicha empresa acepte lo contrario.

Artículo 50.- Al programarse una verificación, se deberá informar a las empresas interesadas, de la intención de realizar las mismas, y obtener su consentimiento expreso para realizar la visita, y comunicarles la fecha prevista de la misma, con antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

Una vez obtenido el consentimiento de las empresas interesadas, la Secretaría General deberá comunicar a los organismos nacionales de integración de los Países Miembros donde tengan dichas empresas sus domicilios legales, los nombres y direcciones de las empresas

que se visitarán y las fechas y lugares convenidos, a efectos de que informen en un plazo de cinco (5) días hábiles si existe oposición. De no recibir respuesta en dicho período, la Secretaría General podrá presumir que no existe tal oposición.

Artículo 51.- Se deberá informar 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 o se puedan recibir más pruebas.

En el curso de las verificaciones, la Secretaría General recabará cualquier información que considere necesaria y, cuando lo juzgue apropiado, examinará y verificará los libros y documentos de las partes interesadas.

La información sólo podrá utilizarse en el contexto de la investigación en que la misma fuere proporcionada.

Artículo 52.- La Secretaría General podrá incorporar en el equipo verificador, a funcionarios o expertos de los Países Miembros, debiéndose informar de ello a las empresas y organismos nacionales de integración del país donde tengan su domicilio legal las empresas a visitar. Dichos funcionarios o expertos deberán ser susceptibles de sanciones si incumplen las prescripciones relacionadas con el carácter confidencial de la información.

SECCION F

MEJOR INFORMACION DISPONIBLE

Artículo 53.- Las autoridades de los Países Miembros y las empresas interesadas deberán proporcionar las informaciones requeridas, en los plazos fijados por la Secretaría General, de conformidad con la presente Decisión.

Artículo 54.- En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite en los plazos establecidos de acuerdo con la presente Decisión o que de algún modo dificulte la investigación, la Secretaría General podrá formular conclusiones preliminares o definitivas, sobre la base de los hechos de que tenga conocimiento. Si se comprueba que alguna de las partes interesadas ha suministrado información falsa o engañosa, la Secretaría General hará caso omiso de dicha información y podrá utilizar los datos que tenga a disposición.

Artículo 55.- Aunque la información facilitada por una parte no sea óptima en todos los aspectos, ese hecho no será justificación suficiente para que la Secretaría General la descarte, siempre que las deficiencias no sean tales que dificulten sobremanaera llegar a conclusiones razonablemente precisas y siempre que la información sea convenientemente presentada en los plazos previstos, sea verificable y que la parte interesada la haya elaborado lo mejor posible en la medida de su capacidad.

Artículo 56.- Si la Secretaría General resolviera no aceptar ciertas pruebas o informaciones, la parte que las haya facilitado deberá ser informada inmediatamente de las razones que la hayan llevado a ello y deberá tener la oportunidad de presentar nuevas explicaciones en los

plazos previstos. Si las explicaciones no se consideran satisfactorias, las razones por las que se hayan rechazado tales pruebas o informaciones se considerarán en el informe que sustente la Resolución definitiva.

Artículo 57.- Si la Secretaría General tuviera que basar sus conclusiones en informaciones procedentes de fuentes secundarias deberá, siempre que ello sea posible, verificar la información con datos de otras fuentes independientes disponibles.

SECCION G

CONFIDENCIALIDAD

Artículo 58.- Toda información que las partes de una investigación faciliten con carácter confidencial, previa justificación, será tratada como tal por la Secretaría General. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado.

Artículo 59.- La Secretaría General exigirá a las partes interesadas que hayan facilitado 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, deberán exponer las razones por las que no es posible resumirla.

Artículo 60.- Si la Secretaría General considera que una petición para considerar confidencial determinada información no está justificada, y si la persona que haya proporcionado la información no quiere hacerla pública ni autorizar su divulgación en términos generales o resumidos, la Secretaría General no tendrá en cuenta esa información, salvo que se demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es exacta.

Artículo 61.- Lo dispuesto en los artículos precedentes no impedirá la divulgación, por parte de la Secretaría General, de informaciones generales y, en particular, de los motivos en que se fundamenten las Resoluciones adoptadas en virtud de la presente Decisión, ni a la divulgación de los elementos de prueba en los que la Secretaría General se apoye, en la medida en que sea necesario para justificar dichos motivos en el curso de un procedimiento judicial. Tal divulgación deberá tener en cuenta el legítimo interés de las partes interesadas en no ver revelada la información que ellos consideren confidencial.

Artículo 62.- Los funcionarios o expertos de la Secretaría General o de los Países Miembros que participen en investigaciones a que se refiere la presente Decisión, serán responsables si incumplen las prescripciones relacionadas con el carácter confidencial de la información.

Cualquier documento preparado por las autoridades de la Secretaría General o los Países Miembros, que contenga información confidencial, no será divulgado en lo que se refiere a dicha información excepto en los casos específicamente previstos en la presente Decisión.

Artículo 63.- La información recibida en aplicación de la presente Decisión únicamente podrá utilizarse para el fin para el que fuere proporcionada.

CAPITULO VI

CONCLUSION DE LA INVESTIGACION

Artículo 64.- La investigación se dará por concluida inmediatamente sin imposición de medidas, cuando la participación de las importaciones objeto de dumping sean insignificantes conforme a lo dispuesto en el artículo 27, o cuando el margen de dumping sea mínimo, esto es inferior al cinco (5) por ciento expresado como porcentaje del precio de exportación.

Artículo 65.- Cuando de la comprobación definitiva de los hechos se desprenda que existe dumping, daño y relación causal, exige la imposición de una medida, la Secretaría General, mediante Resolución motivada, podrá aplicar un derecho definitivo. La Resolución de la Secretaría General deberá adoptarse en un plazo de treinta (30) días hábiles contados a partir del vencimiento del plazo previsto en el artículo 38. El monto del derecho antidumping no excederá del margen de dumping, y deberá ser inferior a dicho margen si el mismo es suficiente para solucionar el daño o la amenaza de daño a la rama de la producción nacional.

Artículo 66.- El derecho definitivo se establecerá en el monto apropiado en cada caso y en forma no discriminatoria sobre las importaciones del producto, cualquiera sea su procedencia, respecto al cual se haya comprobado la existencia de dumping, y de daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en virtud de lo establecido en la presente Decisión. La Resolución en la que se fije el derecho, especificará la cuantía del mismo para cada proveedor. Sin embargo, si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a un mismo país o a varios países y resultase imposible o excesivamente oneroso en la práctica designar individualmente a todos ellos, la Secretaría General podrá designar al país o países proveedores de que se trate.

Artículo 67.- Cuando los derechos definitivos sean superiores a los derechos provisionales que se hayan pagado o garantizado, no habrá lugar al cobro del excedente sobre el pago o la garantía, que se hará efectiva. En caso contrario, habrá lugar a la devolución de la diferencia o al cobro reducido de la garantía.

De no establecerse derechos definitivos, se devolverá la totalidad de lo pagado a título de derechos provisionales o se devolverá o liberará la garantía.

En caso de formularse una determinación de la existencia de amenaza de daño, sólo se podrán percibir los derechos provisionales mediante la ejecución de la garantía cuando se establezca que el efecto de las importaciones objeto de dumping es tal que, de no haberse aplicado derechos provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño.

Artículo 68.- En caso que la parte solicitante desistiera de su solicitud antes de algún pronunciamiento de la Secretaría General respecto a la aplicación de derechos provisionales o definitivos, se dará por concluida inmediatamente la investigación.

Si la parte solicitante desistiera luego que la Secretaría General haya resuelto aplicar derechos provisionales, éstos serán revocados de oficio por la Secretaría General.

CAPITULO VII

DURACION, REVISION Y DEVOLUCIONES

Artículo 69.- Los derechos definitivos sólo tendrán vigencia durante el tiempo necesario para contrarrestar los efectos perjudiciales del dumping y, en todo caso, prescribirán a los tres años siguientes a la fecha de publicación de la Resolución que confirma la aplicación de derechos antidumping, definitivos.

Artículo 70.- Durante el período de vigencia de los derechos definitivos, la Secretaría General podrá iniciar un examen a solicitud de cualquier parte interesada, cuando se presenten pruebas suficientes de un cambio en las circunstancias que dieran origen a los derechos definitivos.

Las solicitudes de examen presentadas bajo lo previsto en el presente artículo sólo serán admitidas si ha transcurrido un período de al menos un año, desde la imposición de la medida definitiva, y siempre que el solicitante aporte pruebas suficientes de la necesidad o conveniencia de dicho examen.

Artículo 71.- A solicitud de una parte interesada, la Secretaría General también podrá llevar a cabo un examen con el fin de determinar los márgenes de dumping, de nuevos exportadores o productores del país de exportación en cuestión, que no hubiesen exportado el producto al país importador durante el período de investigación al que se refieran los derechos. A tal efecto, el solicitante deberá demostrar que el nuevo productor o exportador no está vinculado a ninguno de los exportadores o productores del país exportador sujetos a los derechos antidumping para el producto de que se trate.

Durante el curso del examen a un nuevo exportador, se ofrecerá a la rama de la producción nacional, la oportunidad de presentar sus observaciones. La Resolución de la Secretaría General que inicie el examen suspenderá el derecho vigente relativo al nuevo exportador solicitante, previa la constitución de una fianza, con el fin de garantizar que, en caso de que el examen lleve a la determinación de la existencia de dumping para el exportador en cuestión, puedan percibirse derechos retroactivamente a la fecha de iniciación del examen.

Si el derecho definitivo es superior al monto establecido para la fianza, la diferencia no será exigida. Si el derecho definitivo es inferior al de la fianza, se devolverá la diferencia. Cuando la determinación final sea negativa, se liberarán las fianzas que hubieren sido impuestas.

Artículo 72.- Los exámenes previstos en el presente Capítulo deberán efectuarse sumariamente y deberán haber concluido en un plazo de dos meses a partir de la fecha de su

iniciación, prorrogable hasta un mes adicional. Tales exámenes se regirán por las disposiciones de la presente Decisión relativas a los procedimientos y al desarrollo de las investigaciones, en cuanto éstas sean aplicables.

Artículo 73.- Según lo justifiquen los resultados de los exámenes, la Secretaría General resolverá si se derogan, mantienen o modifican los derechos antidumping en cada caso. Cuando se deroguen medidas para exportadores individuales pero no para todo un país, dichos exportadores podrán automáticamente ser reinvestigados en el marco de cualquier examen posterior que pueda realizarse para dicho país.

CAPITULO VIII

ELUSION

Artículo 74.- Se entenderá que existe elusión cuando se produzca un cambio en el comportamiento de las importaciones del producto similar objeto de medidas, de sus partes, piezas o componentes, derivado de una práctica, proceso o trabajo para el que no exista adecuada causa o justificación económica distinta del establecimiento de la medida, y haya pruebas de que se están burlando los efectos correctores de la misma. En tal sentido, los derechos antidumping establecidos con arreglo a la presente Decisión podrán aplicarse a las importaciones de dichas partes, piezas o componentes provenientes del país de origen del producto final sujeto a medidas definitivas cuando existan evidencias que tales importaciones se realizan con la finalidad de eludir dichas medidas.

Artículo 75.- Se considerará que una operación de ensamblaje o montaje en el País Miembro importador elude los derechos vigentes cuando:

- a) La operación hubiese comenzado o se hubiese incrementado sustancialmente en cualquier momento después del inicio de la investigación;
- b) Las partes constituyan el sesenta (60) por ciento o más del valor total de las partes del producto ensamblado o montado; no obstante, no se considerará que existe elusión cuando el valor añadido al conjunto de las partes utilizadas durante la operación de ensamblaje o montaje sea superior al veinticinco (25) por ciento del costo de producción;
- c) Los efectos correctores del derecho estén siendo burlados mediante los precios o volúmenes del producto similar ensamblado o montado y existan pruebas de dumping en relación con los precios normales previamente establecidos para productos similares o parecidos.

Artículo 76.- La Secretaría General abrirá una investigación cuando la solicitud contenga elementos de prueba suficientes sobre los factores mencionados en el artículo anterior. La apertura se hará mediante Resolución motivada, en la cual se dispondrá que las autoridades aduaneras de los Países Miembros exijan la constitución de fianzas por parte de los importadores del producto en cuestión. Las investigaciones serán efectuadas por la Secretaría General, la cual podrá hacerse asistir por las autoridades aduaneras de los Países

Miembros, y deberá finalizar en un plazo de dos meses, prorrogables en un mes adicional. Cuando la Secretaría General comprueba la existencia de la elusión y se justifique la aplicación de derechos, se pronunciará mediante Resolución motivada. En tal caso, los derechos correspondientes tendrán vigencia a partir de la fecha en que se hubiesen exigido las garantías.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Artículo 77.- Las investigaciones que a la fecha de entrada en vigencia de la presente Decisión, se encuentren en curso, continuarán al amparo de la normativa bajo la cual se hubiere iniciado la investigación. De autorizarse la imposición de derechos antidumping, los mismos prescribirán a los tres años de su imposición contados a partir de la fecha de entrada en vigencia de la Resolución que los autorice.

Artículo 78.- En los casos en que se hubiere autorizado la aplicación de derechos antidumping definitivos al amparo de la Decisión 283, la Secretaría General hará un examen sumario al año de entrada en vigencia de la presente Decisión, ofreciendo a las partes interesadas la oportunidad de presentar pruebas y alegatos, a efectos de determinar si la práctica y el daño persisten, y si se justifica la eliminación, modificación o continuación de la aplicación de los derechos antidumping definitivos.

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 79.- Los derechos provisionales o definitivos serán percibidos por el país importador en la forma prevista en su legislación nacional, según la forma, el tipo y demás criterios fijados en la Resolución que los establezca. Serán percibidos independientemente de los derechos de aduana, impuestos y otros gravámenes normalmente exigibles a la importación. Ningún producto podrá estar sometido a la vez a derechos antidumping y medidas compensatorias con el fin de afrontar una misma situación derivada de la existencia de dumping o de la concesión de subvenciones.

Artículo 80.- Las Resoluciones por las que se establezcan derechos provisionales o definitivos o por las que se acepten compromisos o se abran o den por concluidas investigaciones o procedimientos serán publicadas en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena. Estas Resoluciones incluirán, sin menoscabo de la protección de la información confidencial, la identificación de las partes interesadas, una descripción del producto y un resumen de los hechos y de las consideraciones aplicables a la determinación del dumping, el daño y la relación causal. Se enviará copia de la Resolución a las partes interesadas conocidas. Las disposiciones del presente artículo se aplicarán, en cuanto sea posible, a los exámenes previstos en el Capítulo VII de la presente Decisión.

Artículo 81.- El Reglamento de Procedimientos Administrativos de la Secretaría General de la Comunidad Andina y el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del GATT de 1994, serán aplicables supletoriamente para todo lo no previsto en la presente Decisión.

Artículo 82.- La presente Decisión sustituye a la Decisión 283, en lo que se refiere a las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia que son el resultado de

prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina.

Dada en la ciudad de Lima, Perú, a los cuatro días del mes de mayo de mil novecientos noventa y nueve.

**ACUERDO 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 iniciadas⁴⁴ 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 exportador⁴⁵, 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

⁴⁴ 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.

⁴⁵ 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 por ciento 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.

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 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 autoridades⁴⁶ determinan que esas ventas se han efectuado durante un período prolongado⁴⁷ en cantidades⁴⁸ 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 marcha.⁴⁹

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

⁴⁶ Cuando se utiliza en el presente Acuerdo el término "autoridad" o "autoridades", deberá interpretarse en el sentido de autoridades de un nivel superior adecuado.

⁴⁷ El período prolongado de tiempo deberá ser normalmente de un año, y nunca inferior a seis meses.

⁴⁸ 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 por ciento del volumen vendido en las operaciones consideradas para el cálculo del valor normal.

⁴⁹ 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.

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.

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 precios.⁵⁰ 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.

⁵⁰ 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.

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 venta⁵¹, 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 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 daño⁵²

⁵¹ 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.

⁵² 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.

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 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 inminente.⁵³ 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 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

⁵³ 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.

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 vinculados⁵⁴ 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.

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 percibirán⁵⁵ 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.

⁵⁴ 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.

⁵⁵ 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.

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 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 expresado⁵⁶ por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional.⁵⁷ 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 por ciento 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 por ciento 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 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

⁵⁶ 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.

⁵⁷ 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.

dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará *de minimis* el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. 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 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador representen en conjunto más del 7 por ciento 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 respuesta.⁵⁸ 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 conozcan⁵⁹ y a las autoridades del país exportador el texto completo de la solicitud escrita presentada de conformidad con el párrafo 1 del

⁵⁸ 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.

⁵⁹ 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.

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 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 facilitado.⁶⁰

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

⁶⁰ 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.

esa información, a menos que se les demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es correcta.⁶¹

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 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

⁶¹ Los Miembros acuerdan que no deberán rechazarse arbitrariamente las peticiones de que se considere confidencial una información.

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 podrán⁶² 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.

⁶² 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.

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 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 antidumping.⁶³ 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 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.

⁶³ 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.

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 necesaria 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 examen.⁶⁴ 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.⁶⁵ 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.

⁶⁴ 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.

⁶⁵ 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.

12.1.1 En los avisos públicos de iniciación de una investigación figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado⁶⁶, 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;
- 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;

⁶⁶ 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.

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 Acuerdo.⁶⁷

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.

⁶⁷ Esta cláusula no pretende excluir la adopción de medidas al amparo de otras disposiciones pertinentes del GATT de 1994, según proceda.

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 entorpecen 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 n 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.

FORMULARIO PARA EMPRESAS PRODUCTORAS

SOBRE INVESTIGACIONES DE DUMPING

CONTENIDO

El formulario adjunto está dividido en seis partes:

- 1) Identificación del peticionario.
- 2) Identificación del producto objeto de la práctica desleal.
- 3) Identificación de la práctica desleal.
- 4) Información para determinar el perjuicio importante.
- 5) De la amenaza del perjuicio y el retraso sensible del establecimiento de una producción en Ecuador.
- 6) Relación de causalidad.

INSTRUCCIONES

1. El propósito de este formulario es permitir que la Autoridad Investigadora del MICIP disponga de la mayor información demostrable factible que le posibilite determinar o no la existencia de dumping, el perjuicio o la amenaza de perjuicio grave, o el atraso sensible de la producción nacional y la relación de causalidad.

Por lo tanto, es importante que los interesados contesten las preguntas de la manera más completa posible, suministrando los documentos que soporten la información.

2. La información suministrada deberá estar debidamente sustentada por listas de precio, facturas, listados y en lo posible acompañada de los documentos de exportación e importación, balances contables, estados de resultados generales y por línea de producto investigado, certificado de existencias y representación legal, flujos de caja, etc. En todos los casos deberá establecerse la metodología utilizada para realizar los cálculos y las fuentes de la información. Toda la información contable suministrada deberá estar certificada por un Contador Público o Auditor, señalando el correspondiente número de afiliación profesional.

3. Las respuestas al formulario deberán ser presentadas en idioma español, en original y dos copias.

Si se trata de documentos públicos otorgados en el extranjero, deberán presentarse debidamente autenticados por el Cónsul o agente diplomático de la República, y en su efecto por el de una nación amiga, y su firma debe ser avaluada por el ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.

4. En caso que la petición sea presentada por un grupo de empresas o productores nacionales, deberá proporcionarse información que identifique a cada uno, determinando el perjuicio importante de manera individual. Adicionalmente, quien represente el conjunto de los peticionarios deberá proporcionar cifras consolidadas del perjuicio importante.
5. De la información enviada, puede solicitarse tratamiento confidencial a aquella que de ser divulgada acarrearía consecuencias desfavorables para su empresa o para las personas que las proporcionan. En caso de requerir tal tratamiento, deberá justificarse la razón por la cual se solicita, demostrando el perjuicio que les causaría su divulgación y aportando un resumen no confidencial de la información. Cuando a juicio de la autoridad investigadora no se justifique el tratamiento confidencial o no se envíe el resumen no confidencial, dicha información no será tratada con el carácter de confidente.

De la misma manera les comunicamos que en la DIRECCIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES del MICIP, reposará el expediente público que contiene los documentos y pruebas relativas a la investigación,

el que se encontrará a su disposición para las consultas que se deseen efectuar y obtener las copias de los documentos que se consideren pendientes.

6. La documentación debe remitirse en versión pública y versión confidencial.
7. Aménos que se indique lo contrario, la información estadística suministrada se referirá a los últimos cuatro años y lo que va del presente.
8. La información deberá presentarse por escrito a la Subsecretaría de Comercio Exterior e Integración y en medio magnético al correo electrónico: pboada@micip.gov.ec.
9. En caso de que no exista respuesta a cualquier pregunta formulada, en el espacio respectivo deberá indicarse este particular.
10. Con el fin de analizar adecuadamente la información suministrada, en todos los casos en que presenten cálculos, deberá precisarse la metodología utilizada para obtener los valores y desglosar detalladamente las cuentas que se presenten.
11. Cuando la información solicitada y los documentos de soporte no se envíen en su totalidad, dentro del plazo establecido, la Autoridad Investigadora podrá tomar decisiones con base en la mejor información disponible.
12. Las solicitudes de investigación para las importaciones originarias de países miembros del Acuerdo de Cartagena, se sujetará a lo establecido en la Decisión 283 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena o en la decisión que en su reemplazo, expidiera dicho Organismo.
13. La Autoridad Investigadora considera que la información declarada es correcta y la fiel expresión de la verdad. Su falsedad o inexactitud será motivo suficiente para rechazar la petición.
14. Para mayor información dirigirse a la DIRECCION DE OPERACIONES COMERCIALES del MICIP, en donde se entregará los respectivos formularios que, luego de ser debidamente llenados

GUIA PARA LA SOLICITUD

1. IDENTIFICACIÓN DEL (LOS) PETICIONARIO (S)

El objetivo es identificar al peticionario de la investigación y establecer si representa a parte principal de la producción nacional.

- 1) Razón social
- 2) Dirección

3) Objeto social _____

4) Teléfono _____

5) Fax _____

6) Mail _____

- 7) Nombre y teléfono de la persona encargada de atender este asunto. (Adjuntar certificado de constitución y gerencia).
- 8) Accionistas y participación porcentual de los mismos. (Adjuntar certificado de constitución y gerencia)

9) Indicar la proporción de la producción nacional del producto que representa la empresa.

2. IDENTIFICACION DEL PRODUCTO

El objetivo es determinar si existe similitud entre el producto importado y el producto de producción nacional, y el importado y el producto de venta en el mercado del país de origen o de exportación.

Respecto del producto nacional, el importado y el vendido en el país de origen o de exportación, proporcionar la siguiente información:

- 1) POSICION ARANCELARIA

CARACTERÍSTICAS

NOMBRE TÉCNICO Y COMERCIAL

USOS DEL PRODUCTO

CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO PRODUCTIVO, LA TECNOLOGÍA EMPLEADA, EL TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION.

NORMA TÉCNICA QUE CUMPLE EL PRODUCTO

- 2) Identificar las diferencias entre el producto nacional y el importado atendiendo los mismos factores señalados en el punto 1 y cualquier otro que sea relevante.

- 3) Identificar las diferencias entre el producto vendido en el país de origen o de exportación y el producto de importación, atendiendo los factores del punto 1 y cualquier otro que sea relevante

- 4) Indicar que tipos de convenios comerciales existen con el país de origen o de exportación, en lo referente al producto en cuestión.

3. IDENTIFICACIÓN DE LA PRACTICA

El objetivo es determinar la existencia de la práctica dumping.

La información debe referirse a las importaciones realizadas durante los seis meses anteriores a la solicitud o que se hallen en curso.

3.1 DUMPING

El margen de “dumping” se obtiene de la diferencia entre el valor nominal de mercado y el precio de exportación del producto similar, comparados en el mismo nivel comercial preferiblemente ex fábrica.

3.1.1.- VALOR NORMAL

Si el producto es originario de un país con economía de mercado, el valor normal podrá determinarse a partir de uno de los siguientes precios: el precio de venta del producto en el país de origen o de exportación, el precio más alto de exportación en un tercer país o el valor construido.

Si el producto es originario de un país con economía centralmente planificada el valor normal podrá determinarse a partir del precio de venta de un producto similar en un país con economía de mercado y grado de desarrollo similar u otra base.

Producto originario de un país con economía de mercado.

Indicar el valor normal a partir del precio de venta del producto en el país de origen o de exportación. Si el producto no es vendido en el curso de operaciones normales, indicar el precio más alto de exportación a un tercer país o el valor construido.

Posibilidades que existen:

Pruebas o indicios:

En cualquier caso indica:

- a) País de origen y /o de exportación:
- b) Nombre o dirección del o de los productores y /o exportadores especificando el que presuntamente realiza la práctica:
- c) Moneda de negociación:
- d) Tasa de cambio y fecha:
- e) Condiciones de venta del producto:
- f) Políticas, descuentos, plazo de pago y comisiones u otros conceptos que generen diferencias con el precio de exportación.
- g) Nivel comercial de la venta:
Especificar si es ex – fábrica, mayorista, consumidor final
- h) Condiciones de entrega del producto:

Empaque y presentación comercial

Si el valor normal se determina a partir del precio más alto de exportación, además de lo anterior, indicar el mercado de destino.

Si nos se dispone del precio de venta en el mercado interno del país de origen o de exportación ni el precio de exportación a terceros países, calcular el valor reconstruido del producto en el país de origen atendiendo los siguientes factores:

- Costo de producción:
Diferencias mano de obra directa o indirecta.
- Gastos administrativos y de venta:

- Beneficio:

Producto originario de un país con economías centralmente planificada

Indicar el precio al que se vende para su consumo interno un producto similar en un tercer país con economía de mercado y grado de desarrollo similar, u otro precio que sea comparable.

Atender los aspectos señalados para la determinación del valor normal a partir del precio de venta en el país de origen o de exportación.

Señalar los criterios utilizados en la selección del tercer país .

Ajustes al valor normal y al precio de exportación.

El valor normal y el precio de exportación deben compararse en un mismo nivel comercial, normalmente ex fábrica. Indicar los ajustes que deban realizarse a ambos precios para ubicarlos al mismo nivel. Atender entre otros los costos en que se incurre antes de la exportación, en el caso del precio de exportación, y para la venta en el país de origen en el caso del valor normal.

3.1.2.- PRECIOS DE EXPORTACION

El precio de exportación será el precio pagado o por pagar cuando el producto es exportado a Ecuador, o el precio construido a partir del precio de la primera venta a Ecuador . Este último se calcula cuando el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación vínculo o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero.

En cualquier caso indicar:

- a) País de origen y /o de exportación
- b) Precio de exportación o precio de venta en Ecuador y ajustes al mismo para convertirlo en precio de exportación . Precisar el nivel comercial de los precios pactados. Para los ajustes tener en cuenta los rubros correspondientes a transporte, seguros, costos de carga y descarga y derechos de importación entre otros.
- c) Nombre y dirección del o de los productores y / o exportadores especificando el que presuntamente realiza la práctica.
- d) Nombre y dirección de los importadores
- e) Valor fletes y seguros internos en el país de origen o de exportación (fábrica – puerto de embarque).
- f) Condiciones de venta del producto
- g) Políticas de descuento, plazo de pago y comisiones u otros conceptos que generen diferencias con el precio de mercado.
- h) Condiciones de entrega del producto.
- i) Empaque y presentación comercial.

4. INFORMACIÓN PARA DETERMINAR EL PERJUICIO IMPORTANTE

El objetivo es identificar el perjuicio importante a parte principal de la producción nacional.

- 4.1 Descripción del mercado atendiendo factores como la participación de cada productor; estacionalidad y características de los compradores entre otros.
- 4.2 Reseña de la actividad de cada uno de los productores atendiendo factores tales como otros productos fabricados y nivel tecnológico entre otros.
- 4.3 Relación de indicadores de perjuicio importante.

La información sobre los indicadores del perjuicio importante deberá suministrarse trimestralmente, respecto de los cuatro (4) años anteriores y a la petición y lo que va del año en curso, utilizando para ellos los anexos 1, 1A y 2.

- 1) Volumen de la producción global e individualmente considerada .
- 2) Demanda nacional del producto en cuestión.
- 3) Volumen de autoconsumo: Cuando la empresa separa parte de la producción del producto a investigar, para utilizarla en un proceso productivo posterior a efectuarse dentro de la misma empresa, sírvase indicar el volumen de producción resultante, tanto para la venta, como para el consumo interno.
- 4) Capacidad instalada y utilizada (anual o semestral) del producto en cuestión indicando el número de turnos. Para productos agropecuarios, indicar áreas de siembra, número de cosechas al año y fecha de siembra y recolección.
- 5) Valor y volumen de ventas total y por cliente tanto para el mercado interno como para el externo y participación de las mismas en la demanda nacional y en el mercado externo.
- 6) Inventario y política de inventarios. (Anexos 3)
Inventario final , inicial y rotación.
- 7) Nivel de empleo directo.²

¹ Demanda nacional: Corresponde a las ventas de los productores nacionales, más las importaciones, menos la variación positiva de inventarios.

² Especificar el número de empleados que tiene la empresa, cuantos corresponden a la parte administrativa y cuantos están ocupados directamente en la línea de producción.

- 8) Precio unitario del producto nacional y política de precios (descuentos, comisiones, plazos de pago, etc.) Anexar fotocopias de muestras de facturas, que correspondan al producto objeto de investigación, las fotocopias deben corresponder a diferentes períodos de tiempo pero referidas siempre al mismo producto.
- 9) Balance General Y Estado de Resultados por año fiscal
- 10) Estado de Resultados general y del producto a investigar , en forma anual y del período transcurrido del año en curso y del mismo período del año anterior.

La información de estos dos últimos numerales, debe ser certificada por el contador o el auditor de la empresa.

Igualmente los Estados de Resultados por línea del producto, deben presentarse de acuerdo con el formato del Anexo No. 4.

11) Cualquier otro indicador de interés.

4.4 Costos de producción.

- 1) Precios de las materias primas e insumos nacionales e importados y porcentaje de participación. En el producto final. La información debe ser presentada trimestralmente.
- 2) Estructura de costos por línea de producto de acuerdo con el formato Anexo No. 5. Información que debe presentarse para los últimos cuatro (4) años en forma anualizada y para el período transcurrido en el año en curso y del mismo período del año anterior.

4.5 Matriz insumo producto.

Se deberá suministrar la información solicitada en el formato Anexo No 6, teniendo en cuenta que debe indicarse el período considerado y que las unidades de medida sean equivalentes con la información suministrada en este formulario.

³ Estado de Resultados por línea de producto: debe contener exclusivamente la información contable referida a los costos y gastos involucrados en la producción y comercialización del producto a investigar

5. DE LA AMENAZA DE PERJUICIO Y EL RETRASO SENSIBLE DEL ESTABLECIMIENTO DE UNA PRODUCCIÓN EN ECUADOR

- 5.1 Para efectos del análisis de la amenaza de perjuicio se considerarán además de los factores estudiados en el examen del perjuicio, la posibilidad de un aumento o excedente de las importaciones, tales como contrato de suministros licitaciones, aumento o excedente de la capacidad instalada o utilizada del país exportador, evaluando la posibilidad de la existencia de otros mercados de exportación que podrían absorber el posible aumento de las importaciones.
- 5.2 En el evento de que las importaciones retrasen sensiblemente el establecimiento de una producción en Ecuador, o el ensanche de una planta ya existente, además de la información sobre perjuicio, suministrar:
 - 1) Proyectos. Indicar cronograma y magnitud del proyecto de ensanche o establecimiento.
 - 2) Anexar estudios de factibilidad
 - 3) Empréstitos negociados
 - 4) Contratos de adquisición de maquinaria para la ejecución del proyecto u otros documentos que demuestren la verdadera intención de establecer una industria o ensanchar una existente.
 - 5) Inventarios de los productores o exportadores.

6. RELACION DE CASUALIDAD

Determinar los efectos producidos por las importaciones a precios de “ dumping “ en la producción nacional.

A más de la información y documentación solicitada, su empresa deberá presentarse un estudio que demuestre o que permita presumir la existencia de dumping, el daño o la amenaza de daño grave a la producción nacional y su relación casual.

ANEXO N. 1

INDICADORES DEL EFECTO REAL DE LAS IMPORTACIONES EFECTIVAS DE

(Escribir el nombre del producto y la subpartida arancelaria correspondiente) (1)

	200					200				
PERIODOS	TRIMESTRES				AÑO	TRIMESTRES				AÑO
VARIABLES	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO

CANTIDADES DE

OFERTA TOTAL EXPOST(2)

MERCADO NACIONAL(3)

PRODUCCIÓN(4)

CONSUMO NALAPARENTE{CNA}(5)

INVENTARIO INICIAL

INVENTARIO FINAL

VENTAS(6)

VTAS NALLES TOTALES{VNT}(7)

AUTOCONSUMO(8)

IMPO.PAIS XX(9)

IMPO.RESTO MUNDO

IMPO.TOTALES

EXPORTACIONES

RELACIONES

IMPO.PAIS XX/PRODUCCION

IMPO. PAIS XX/C.N.A

IMPO. TOTAL/PRODUCCIÓN

IMPO.TOTAL/C.N.A.

IMPO. TOTAL/ VTAS

IMPO.TOTAL/V.N.T

IMPO.PAIS XX/VTAS

IMPOPAIS XX/V.N.T

IMPO.PAIS XX/ IMPO. TOTALS

PRODUCCIÓN/C.N.A.

VTAS/V.N.T

VTAS/C.N.A.

CONTINUACIÓN ANEXO 1

200

200

PERIODOS	TRIMESTRES					TRIMESTRES				
	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO
VARIABLES										

CANTIDADES DE

OFERTA TOTAL EX/POST(2)

MERCADO NACIONAL(3)

PRODUCCIÓN(4)

CONSUMO NAL APART{CNA}

INVENTARIO INICIAL

INVENTARIO FINAL

VENTAS(6)

VTAS NA7LES TOTALS {VNT}(7)

AUTOCONSUMO(8)

IMPO.PAIS XX(9)

IMPO.RESTO MUNDO

IMPO.TOTALES

EXPORTACIONES

RELACIONES

IMPO.PAIS XX/PRODUCCIÓN

IMPO.PAIS XX/CNA

IMPO.TOTAL/PRODUCCIÓN

IMPO.TOTAL/CNA

IMPO.TOTAL/VTAS

IMPO.TOTAL/VNT

IMPO.PAISXX/VENTAS

IMPO.PAIS XX/IMPO. TOTALS

PRODUCCIÓN/CNA.

VENTAS / V.N.T.

VENTAS7C.N.A.

FUENTE: Contabilidad de la (s) empresa (s) (relacionar el nombre completo de la empresa o de las empresas peticionarias)

Documento de importación No ____ Se consideran únicamente las importaciones nacionalizadas

NOTAS:

1) Este anexo debe ser diligenciado para cada uno de los productos objeto de la solicitud, al igual que para el conjunto de todos ellos.

Especifique en el encabezado del cuadro la unidad de medida física empleada.

2)Oferta Total: Producción nacional + importaciones – variación de inventarios.

3)Mercado Nacional : Ventas + Importaciones

4)Producción : Definir si se trata de producción o granel o producción empacada . Especificar la fuente de esta información de la metodología empleada para los cálculos implicados.

5)Consumo Nacional Aparente = Producción + Importaciones – Exportaciones + Inventario

6)Ventas sin incluir autoconsumo ni exportaciones.

7) Ventas Nacionales Totales = Ventas + Importaciones.

8) Autoconsumo: Especificar el volumen del producto que se autoconsume (Ejemplo :Semillas)

9) Importaciones del país XXX : Se refiere a las importación originarias del país que haya exportado hacia Ecuador la mayor cantidad de producto(s) de que trata la solicitud.

INCLUYA TODA NOTA EXPLICATIVA QUE CONSIDERE NECESARIA.

ANEXO N°1-A

COMPORTAMIENTO DE LOS INDICADORES DEL EFECTO REAL DE LAS IMPORTACIONES EFECTIVAS DE

(escribir el nombre del producto y la subpartida arancelaria correspondiente)

VARIABLES	200	200
-----------	-----	-----

VARIAC
 II-9/I-9 III-9/II-9 IV-9/III-9 AÑO 9 I-9/IV-9 II-9/I-9 III-9/II-9 IV-9/III-9 AÑO 9

VARIACIONES
PORCENTUALES(1)
OFERTA TOTAL EX/POST
MERCADO NACIONAL
PRODUCCIÓN
C.N.A
INVENTARIO INICIAL
INVENTARIO FINAL
VENTAS
V.N.T
AUTOCONSUMO
IMPO.PAIS XX(TON)
IMPO.RESTO MUNDO(T)
IMPO.TOTALES(TON)
EXPORTACIONES

FUENTE ANEXO N° 1

NOTAS : (1) con base en las cifras relacionadas en el anexo N°1 calcular los crecimientos para cada uno de los indicadores. Así por ejemplo, para calcular el crecimiento de la variable VNT entre el cuarto trimestre(IV) de 1991 y el primer semestre (I) de 1992, siguiendo el renglón de dicha variable se toma la cifra registrada en la columna correspondiente al primer trimestre de 1993 del anexo N° 1 y se sustrae de ella la cifra correspondiente al cuarto trimestre de 1991 del anexo N°1. El resultado se divide entre la cifra correspondiente al cuarto trimestre de 1991 y se multiplica por cien .

INCLUYA TODA LA NOTA EXPLICATIVA QUE SE CONSIDERE NECESARIO

ANEXO N°2

INDICADORES ECONOMICOS REALES DE LAS EMPRESAS

(200-200)

EN (I)

PERIODO	200				200				200				200							
	TRIMESTRES				TRIMESTRES				TRIMESTRES				TRIMESTRES							
TRIMESTRES	TRIMESTRES				TRIMESTRES				TRIMESTRES				TRIMESTRES							
VARIABLES ECONOMICAS	I II III IV AÑO				I II III IV AÑO				I II III IV AÑO				I II III IV AÑO							
AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	AÑO	I	II	III	IV	
PRODUCCION																				
PROD. AGREGADA O																				
TOTAL DE PETICIÓN 2																				
PRODUCTO XXX 3																				
PRODUCTO YYY 3																				
PRODUCTO ZZZ 3																				
ETC.																				
VENTAS																				
DEL TOTAL PROD/TOS																				
DEL PRODUCTO XXX																				
DEL PRODUCTO YYY																				
DEL PRODUCTO ZZZ																				
ETC.																				
EXPORTACIONES																				
TOTALES																				
PRODUCTO XXX																				
PRODUCTO YYY																				
PRODUCTO ZZZ																				

ETC.

INVENTARIOS

TOTALES

INICIAL

FINAL

PRODUCTO XXX

INICIAL

FINAL

PRODUCTO YYY

INICIAL

FINAL

PRODUCTO ZZZ

INICIAL

FINAL

ETC.

CAPAC/D INSTL

TOTAL ANUAL

EMPLEO PROD /VIDAD

MANO DE OBRA

EMPLEO INDIRECTO

VALOR DE LA NOMINA

POR EMPLEO DIREC

INSTRUCCIONES PARA REALIZAR EL ANEXO No2

Siga estas instrucciones teniendo en cuenta que cada numeral corresponde con el indicador que tenga en frente ese mismo numeral en el cuadro anexo No 2

- 1) Expresar las unidades de medida utilizadas para las cantidades relacionadas . En lo posible utilice unidades de uso muy común tales como toneladas métricas , kilos netos , litros , galones , kilómetros , metros , metros cuadrados , etc.
- 2) Relacionar la suma de los volúmenes producidos de todos los bienes que son objeto de la petición .
- 3) Relacionar el volumen producido de cada uno de los bienes que son objeto de la petición.
- 4) Y 5) En estos volúmenes de ventas no se deben incluir las exportaciones .
- 5) Relacionar el volumen exportado total y por producto .
- 6) Relacionar el volumen del inventario presentado al inicio del periodo de que se trate , del total del producto y por separado para cada uno de ellos . Si se lleva contabilidad por el sistema de inventario permanente, las cifras de estos indicadores debe ser trimestrales . En caso de que el sistema utilizado sea el de inventario periódico , las cifras deben presentarse según el periodo de corte para inventario físico .
- 7) Relacionar el volumen del inventario presentado al final del periodo de que se trate del total de productos y por separado para cada uno de ellos. Si se lleva contabilidad para el sistema de inventario permanente, las cifras de estos indicadores deben presentarse según el periodo de corte para el inventario físico.
- 8) La capacidad instalada por periodo debe ser expresada teniendo en cuenta La composición optima de la producción, según los diferentes bienes que son objeto de la solicitud (especificar tal composición). Se entiende por composición optima aquella que permita generar mayor rentabilidad al conjunto de productores peticionarios .
- 9) Especificar el No de trabajadores que presta directamente sus servicios a los peticionarios incluyendo a ellos que realizan labores administrativas .
- 10) Especificar el No de empleos indirectos calculados, y dentro de la solicitud explique la metodología seguida para la realización de tales cálculos.
- 11) Relacionar el valor total de la nómina pagada trimestral o anualmente según la columna por concepto de empleo directo . Incluye también los servicios pagados a las agencias que suministran trabajadores en la modalidad de empleo temporal .

EN LA MEDIDA DE LAS POSIBILIDADES , TODA INFORMACIÓN DEBE

RELACIONARSE TRIMESTRALMENTE.

FUENTE: Relacionarse los documentos fuente de la información aquí suministrada. Tales documentos deben adjuntarse a la petición debidamente autenticados o/y certificados por contador público o auditor.

ANEXO N° 3

INFORMACIÓN SOBRE INVENTARIOS, PRODUCCIÓN Y VENTAS

(PRODUCTO INVESTIGADO)

Nombre de la empresa: _____

Periodo de la información: _____

VOLUMEN		VALOR	
INVENTARIO INICIAL			
COMPRAS			
PRODUCCIÓN			
INVENTARIO FINAL			
VENTAS NACIONALES			
VENTAS EN EL EXTERIOR			
AUTOCONSUMO			
Contador Público y Auditor			
Nombre		Nombre	
N° matricula		N° matricula	
Firma		Firma	

ANEXO N° 4

ESTADO DE RESULTADOS

Nombre de la empresa: _____

Periodo de la información: _____

	PRODT. INVT.	PRODT. INVT	OTROS PROD	TOTAL EM
	VENTAS NAC	VENTAS EXT		
VENTAS NETAS				
COSTO DE MERCANCÍA VENDIDA				
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				
GASTO DE VENTAS				
GASTO DE ADMINISTRACIÓN				
UTILIDAD OPERACIONAL				
OTROS INGRESOS				
INTERESES				
APROVECHAMIENTOS				
INGRESOS VARIOS				
OTROS EGRESOS				
INTERESES MONEDA NACIONAL				
INTERESES MONEDA EXTRANJERA				
OTROS				
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				
CORRECCION MONETARIA				
IMPUESTO DE RENTA				
UTILIDAD DEL EJERCICIO				
CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR				
NOMBRE	NOMBRE	FIRMA		

ANEXO N° 5

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Nombre de la empresa: _____

Periodo de la Información: _____

--

	<i>PRODT. INVT.</i>	<i>PRODT. INVT</i>		
	<i>VENTAS NACL.</i>	<i>VENTAS EXTER.</i>	<i>OTROS PROD.</i>	<i>TOTAL EMPRESAS</i>
MATERIA PRIMA				
<i>Inventario Inicial</i>				
<i>Compras</i>				
<i>Inventario Final</i>				
<i>Total Materia prima utilizada</i>				
MANO DE OBRA DIRECTA				
<i>Salarios y prestaciones sociales</i>				
COSTOS INDERC. DE FABRIC.				
<i>Mano de obra indirecta</i>				
<i>Materiales auxiliares</i>				
<i>Material de empaque</i>				
<i>Combustibles y lubricantes</i>				
<i>Energía Eléctrica</i>				
<i>Servicio de acueducto y alcantarillado</i>				
<i>Depreciación</i>				
<i>Mantenimiento</i>				

Consideraciones técnicas para determinar la existencia del Dumping en el Ecuador

<i>Seguros</i>				
<i>Otros</i>				
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN				
PRODUCTO TERMINADO				
<i>Inventario Inicial</i>				
<i>Compras</i>				
<i>Mercaderías disponibles para vta.</i>				
<i>Inventario final</i>				
TOTAL COSTO MERCANCÍA				
<i>Nota : En caso de que los estados de costos no se detalle para cada una de las referencias, líneas o productos, explicar los criterios de distribución con respecto a partidas globales de donde se originan (anexar soportes). El rubro otros, no deben superar al 5% del total de costos indirectos de fabricación.</i>			<i>Contador Público y Auditor</i> <i>Nombre</i> <i>N° Matricula</i> <i>Firma.</i>	<i>Nombre</i> <i>N° Matricula</i> <i>Firma</i>

ANEXO N° 6

CUADRO INSUMO-PRODUCTO

PRODUCTO

NOMBRE TÉCNICO Y COMERCIAL

SUBPARTIDA ARANCELARIA

UNIDAD COMERCIAL

PESO NETO DE LA UNIDAD COMERCIAL

VALOR FABRICA DE LA UNIDAD COMERCIAL

PRECIO DE VENTA DE LA UNIDAD COMERCIAL (*)

PERIODO AL QUE CORRESPONDE LA INFORMACIÓN

FECHA DE ELABORACIÓN DEL CUADRO

			1	2	3	4	5	6	
N/O	SUBPARTIDA	DESCRIP. TECN. COMERCI.	UNIDAD	CONSM/UNI	V/R MATERIA	RESIDUO	DEL V/R	V/R	OBSERV.
	ARANCELARIA	MATERI. PRIMAS/INSUMOS	COMERCIAL	DE PRODUCTO	PRIMAS O INS.	DESPERDICI	DEL PRODUCTO	TOTAL PRODUCTO	
		VALOR FABRICA DEL PROD							
		MARGEN DE RENTABILIDAD							
		PRECIO DE VENTA DEL PROD. (*)							

(*) NOTA: Estos datos son promediados por volumen de producción en línea de..... el precio de venta debe ser igual en ambas casillas.

**FORMULARIO PARA LOS FABRICANTES EXTRANJEROS Y/O EXPORTADORES DE PRODUCTOS
SOMETIDOS A INVESTIGACIÓN POR IMPORTACIONES CON SUPUESTO DUMPING**

INSTRUCCIONES:

1. El propósito de este formulario es permitir que la Autoridad Investigadora del MICIP disponga de la mayor información demostrable factible que le posibilite determinar o no la existencia de dumping, el perjuicio o la amenaza de perjuicio grave, o el atraso sensible de la producción nacional y la relación de causalidad.

Por lo tanto es importante que los interesados contesten las preguntas de la manera más completa posible, suministrando los documentos que soporten la información.

2. Los documentos que se aporten a la investigación, tales como, formularios de exportación listas de precios, documentos de nacionalización, facturas comerciales, listas de empaque, actas de entrega, etc., deberán anexarse en dos copias certificadas.

Cuando se trate de certificaciones, dictámenes sobre estados financieros o información adicional de carácter contable se deberán anexar firmados por un contador público señalando el correspondiente número de afiliación personal. Los documentos que soportan la información contable, deberán ser puestos a disposición de la Autoridad Investigadora del MICIP para su revisión, cuando ésta lo considere oportuno.

3. Las respuestas al formulario deberán ser presentadas en idioma español, en original y dos copias.

Si se trata de documentos públicos otorgados por el extranjero, deberán presentarse debidamente autenticados por el Cónsul o agente diplomático de la República, y en su defecto por el de una nación amiga, y su firma debe ser avalada por el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.

4. De la información enviada, puede solicitarse tratamiento confidencial a aquella que de ser divulgada acarrearía consecuencias desfavorables para su empresa o para las personas que la proporcionaron. En caso de requerir tal tratamiento, deberá justificarse la razón por la cual se solicita, demostrando el perjuicio que les causaría su divulgación y aportando un resumen no confidencial de la información.

Cuando a juicio de la autoridad investigadora no se justifique el tratamiento confidencial o no se envíe el resumen no confidencial, dicha información no será tratada con el carácter de confidente.

De la misma manera les comunicamos que en la Dirección de Operaciones Comerciales del MICIP, reposará el expediente público que contiene los documentos y pruebas relativas a la investigación, el que se encontrará su disposición para las consultas que se deseen efectuar y obtener las copias de los documentos que se consideren pertinentes.

5. La documentación debe remitirse en versión pública y versión confidencial.
6. A menos que se indique lo contrario, y con el propósito de analizar el comportamiento histórico, las respuestas deberán referirse a los últimos cuatro (4) años y lo que va del presente.
7. La información deberá presentarse por escrito a la Subsecretaría de Comercio Exterior e Integración y en medio magnético al correo electrónico: pboada@micip.gov.ec.
8. En caso de que no exista respuesta a cualquier pregunta formulada, en el espacio respectivo deberá indicarse este particular.

9. Con el fin de analizar adecuadamente la información suministrada, en todos los casos en que presenten cálculos, deberá precisarse la metodología utilizada para obtener los valores y desglosar detalladamente las cuentas que se presenten.
10. Cuando la información solicitada y los documentos de soporte no envíen en su totalidad, dentro del plazo establecido, la Autoridad Investigadora podrá tomar decisiones con base en la mejor información disponible.
11. La autoridad investigadora considera que la información declarada es correcta y la fiel expresión de la verdad. Su falsedad o inexactitud será motivo suficiente para rechazar la petición.
12. Mayor información podrá obtenerse en la DIRECCIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES del MICIP donde deberán entregarse los formularios debidamente llenados

DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS OBJETO DE INVESTIGACIÓN

PRODUCTO:

TIPO:

SUBPARTIDAS ARANCELARIAS:

FORMULARIO

I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1. Razón Social
2. Tipo de sociedad
3. Actividad económica principal:

Industria, comercio, servicios, minería, agropecuaria, otros. En caso de tratarse de empresa comercializadora señalar de qué empresas y productos.
4. Objeto social
5. Representante legal o apoderado:
6. Indicar la condición de la Empresa:
Matriz, filial o subsidiaria, identificando cuando existe tal relación, la sociedad matriz y sus subordinadas, al igual que su domicilio, representante legal, dirección, teléfono y fax.
7. En caso de representar los intereses comerciales de otra firma, indicar:
Naturaleza de la relación
Comisiones pactadas (% o cuantías)
Acuerdos y condiciones comerciales de los mismos
8. Representante Comercial en Ecuador:

Razón social, dirección, teléfono y fax. (Especificar):

Naturaleza de la relación
Comisiones pactadas (% o cuantías)
Acuerdos y condiciones comerciales de los mismos
9. Distribución del Capital Social:
Indique, de ser posible la relación de socios y su participación en el capital social.

10. Indicar si la empresa tiene participación en otra empresa dedicada a la producción, exportación o comercialización del producto investigado. Especificar en cuales y en qué proporción participa.

II. ASPECTOS PRODUCTIVOS

1. PRODUCTO:

1.1 Describa las características técnicas del producto objeto de investigación producido por su empresa, para el mercado doméstico y de exportación hacia Ecuador. (Composición química, normas técnicas, designación, el uso, etc.)

1.2 Describa el proceso productivo

1.3 Indique las normas técnicas que cumple el producto investigado de exportación hacia el Ecuador y anexe el registro de la empresa.

1.4 Anexe los catálogos técnicos del producto investigado en donde se pueda observar las variables solicitadas en el numeral 1.1.

2. PRODUCCIÓN:

2.1 Indique el volumen de la producción destinada al mercado doméstico y al mercado de exportación, del producto investigado, para el periodo de investigación de la práctica. La unidad de medida de los volúmenes indicados es la tonelada métrica.

3. CAPACIDAD INSTALADA:

3.1 Indique la capacidad instalada utilizada para la línea de producción del producto objeto de la investigación.

3.2 Indique la capacidad instalada utilizada para el producto investigado (toneladas por año).

4. INVENTARIOS

4.1 Volumen total de inventarios (toneladas métricas/periodo).

4.2 Política de inventarios

4.3 Rotación de inventarios

Anexar al Estado de Resultados por línea de producción para el producto objeto de investigación para los últimos cuatro años; y,

Anexar el Estado de Resultados aplicable a las exportaciones hacia el Ecuador realizadas para el periodo de investigación de la práctica.

5. DEMANDA O SOLICITUD DEL PRODUCTO:

Relacionar las solicitudes de venta pendientes de embarque hacia Ecuador.

5.1 Fecha prevista del embarque

5.2 Nombre del cliente

5.3 Cantidad a despachar

5.4 Valor del descuento

5.5 Descuentos

- 5.6 Valor neto
- 5.7 Plazo de pagos en días
- 5.8 Términos de despacho (CIF, FAS, FOB)

Nota: Cuando la transacción no se haya efectuado sobre la base FOB, suministre detalles acerca de los ajustes efectuados para llegar a la base FOB.

III. VALOR NORMAL

Es importante para la investigación conocer el precio a que ustedes comercializaron localmente el producto investigado, durante el periodo de investigación de la práctica.

1. VALOR NORMAL EN EL CURSO DE OPERACIONES COMERCIALES NORMALES:

Esta información sólo deberá diligenciarse en caso de que existan ventas representativas⁶⁸ del producto idéntico o similar objeto de investigación, en el mercado interno, durante el periodo de investigación y que tales ventas se hayan realizado en el curso de operaciones comerciales normales⁶⁹. En caso contrario, diligenciar el punto 2.

Para el producto objeto de investigación indicar:

1.1 Volumen total de ventas domésticas

1.2 Precio unitario pagado o por pagar en le mercado interno.

1.2.1 Monto o valor por unidad comercial.

1.2.2 Condiciones de pago

1.2.3 Condiciones de venta

1.2.4 Descuentos (condiciones de los mismos).

1.2.5 Moneda de transacción.

1.2.6 Descuentos y/o comisiones sobre el precio especificado en le numeral. Precisar descuentos por cantidades, lugar de entrega u otros conceptos. Indicar la metodología utilizada para el cálculo de los descuentos y/o comisiones y respaldar los mismos con la documentación respectiva.

1.3 Lista de clientes, especificando si se tiene o no una relación o asociación con ellos. En caso de existir, indicar las condiciones de precios resultantes de dicha relación.

1.4 Especifique los costos de producción unitarios, fijos y variables, para el producto y el periodo objeto de investigación.

1.5 Gastos administrativos unitarios y gastos de ventas unitarios y gastos de ventas unitarios, para el producto y el periodo objeto de investigación.

1.6 Especificar los siguientes montos de utilidad, para el producto y el periodo objeto de investigación:

⁶⁸ Ver pie de página 2 del numeral 2.2 del artículo 2 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

⁶⁹ Ver numeral 2.2.1 del artículo 2 del Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

1.6.1 Utilidad bruta unitaria

1.6.2 Utilidad operacional unitaria.

1.7 Indicar si se han efectuado ventas del producto similar en el mercado interno a precios inferiores a los costos unitarios de producción más los gastos administrativos de venta y de carácter general, durante el periodo de investigación de la práctica.

1.7.1 Volúmenes

1.7.2 Precios unitarios

1.7.3 Periodo de tiempo

1.7.4 Circunstancias que motivaron estas transacciones

1.8 Enviar copia de los registros contables que reflejen razonablemente a los volúmenes de ventas, los valores de las ventas y los costos asociados a la producción y venta de los productos investigados durante el periodo de investigación de la práctica. Se requiere que tales registros estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país.

En caso que no sea posible obtener de su contabilidad las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios aplicables al producto objeto de investigación sírvase utilizar alguna de las siguientes metodologías alternativas. Anexando las pruebas pertinentes:

1.8.1 Cálculos a partir de las cantidades reales gastadas y obtenidas en relación con la producción y las ventas en el mercado interno de la misma categoría general de productos;

1.8.2 Cálculos a partir de la medida ponderada de las cantidades reales gastadas y obtenidas por otros exportadores o productores sometidos a investigación, en relación con la producción y las ventas de los productos similares en el mercado interno:

1.8.3 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.

2. VALOR NORMAL EN OTRAS OPERACIONES:

Esta información deberá ser suministrada:

2.1 Cuando el producto similar objeto de investigación no sea vendido en el curso de operaciones normales en el mercado interno o de exportación, o no existan ventas domésticas de los mencionados productos, en el periodo de investigación.

2.2 Cuando a causa de una situación especial del mercado, como el precio o el bajo volumen de las ventas internas, estas no permitan una comparación adecuada.

2.3 Cuando las ventas en el mercado interno representen menos del 5% de las ventas del producto considerado hacia el Ecuador.

Si es así se solicita expresamente:

En estos casos seleccionar:

A.- El precio comparable de un producto similar, exportado a un tercer país, a condición de que este precio sea representativo o,

B.- El precio reconstruido.

Para cualquiera de las metodologías escogida, indicar:

1. País de exportación o destino
2. Monto o valor por unidad comercial
3. Moneda de transacción
4. Condiciones de venta
5. Condiciones de pago

6. Descuentos sobre el precio especificado (precisar descuentos por cantidades, lugar de entrega u otros conceptos).

7. Costos de producción: las cifras deben referirse a las ventas realizadas para el periodo de investigación de la práctica. Describir claramente los métodos contables utilizados.

Costos de materia prima

Costos de mano de obra directa

Costos de mano de obra indirecta

Otros costos directamente involucrados en el proceso de fabricación del producto en cuestión.

Otros gastos generales, administrativos y de ventas directamente involucrados en el proceso de fabricación del producto similar.

Beneficio

Señalar si los costos anteriores varían en función de los canales de distribución, los términos de venta u otro concepto, y precisar la metodología de cálculo para determinar el monto.

3. AJUSTES AL VALOR NORMAL:

3.1 Indicar la naturaleza y costo de comercialización en que se incurre para llevar el producto desde el nivel ex – fábrica hasta el distribuidor o consumidor interno final según el caso.

3.1.1 Fletes y seguros

3.1.2 Otros costos como manejo de cargue, descargue, comisiones, almacenamiento entre otros, precisando en cada caso el monto y la naturaleza del mismo y si estos rubros están o no incluidos en el precio.

3.1.3 Señalar si los costos anteriores varían en función de los canales de distribución, los términos de venta u otro concepto, y precisar la metodología de cálculo para determinar el monto.

3.2 Impuestos internos

3.2.1 Determinar las políticas del Gobierno del país exportador, relativa a impuestos indirectos para el sector productor del producto investigado y suministrar la lista de los impuestos que gravan el producto objeto de investigación, en el mercado interno.

3.2.2 Determinar la base impositiva

3.2.3 Indicar la tasa que se cobra

3.2.4 Indicar deducciones, créditos o compensaciones que se conceden y criterios establecidos para su otorgamiento.

3.2.5 Indicar la metodología de cálculo y los procedimientos seguidos para aplicarlos

3.2.6 Especificar en qué casos se cobran estos impuestos

3.2.7 Si han cambiado las tasas o la base impositiva durante el periodo de investigación considerado, especificar cómo han variado.

IV. PRECIO DE EXPORTACION

Para los fines propios de la investigación es importante conocer el precio de exportación del producto investigado que utilizaron durante el periodo de investigación de la práctica, para sus operaciones comerciales a Ecuador.

1. Volumen total de ventas de exportación a Ecuador y precio unitario pagado o por pagar cuando el producto es vendido para su exportación a Ecuador.

1.1 Monto o valor (por unidad comercial)

1.2 Moneda de transacción

1.3 Condiciones de venta

1.4 Condiciones de pago

1.5 Descuentos y/o comisiones sobre el precio especificado en el numeral 1. Precisar descuentos por cantidades y lugares de entrega, entre otros; diferenciando si se trata de comercializadores o distribuidores

1.6 Anexar listas de clientes relacionados y no relacionados

1.7 Anexar listas de precios del producto idéntico o similar, y tablas de descuentos y rebajas establecidas en el precio de investigación.

2. Ajustes al precio de exportación

2.1 Naturaleza y costos de comercialización en que se incurre durante la exportación para llevar el producto desde el nivel ex – fábrica hasta el nivel comercial de la transacción (FOB; FAS; CIF u otro)

2.2 Al interior del país: costos de empaques especiales, fletes, seguros (indicar en cada caso los trayectos asociados a los costos) y otros costos que estén involucrados en el precio de exportación

2.3 Al exterior del país: costos unitarios adicionales al empaque, unidad de empaque, fletes y seguros externos (indicar en cada caso los trayectos asociados a los costos) y otros costos involucrados en el precio de exportación

2.4 Especificar otros costos como manejo de carga, portuarios, de manipulación, comisiones y almacenamiento entre otros, precisando en cada caso el monto y la naturaleza del mismo y si estos rubros están o no incluidos en el precio

2.5 Indicar si diferentes clientes tienen acceso a distintos descuentos por diferentes conceptos tales como antigüedad, términos de venta u otro

3. Impuestos de exportación

3.1 Relacionar los impuestos que gravan el producto al mercado de exportación

3.2 Determinar la base impositiva

3.3 Indicar las tasas que se cobran

3.4 Indicar las deducciones, créditos y compensaciones (circunstancias en que ocurren)

3.5 Precisar la metodología para cálculo

3.6 Señalar circunstancias en que se obliga el pago de estos impuestos

3.7 Si han cambiado las tasas o montos apagar durante el periodo, indicar bajo cuáles circunstancias y cómo varían

3.8 Establecer el monto de los impuestos que se habrían pagado si la venta hubiera sido en el mercado local

4. Devolución de impuestos

4.1 Detallar los impuestos sujetos a devolución

4.2 Indicar el procedimiento para solicitar y obtener devolución

4.3 Indicar en cuales circunstancias se devuelve

4.4 Indicar direcciones y números telefónicos de las entidades encargadas de administrar la devolución de impuestos

4.5 Indicar los procedimientos y metodología seguidos para determinar el monto a devolver

4.6 Para cada una de las ventas a Ecuador, señalar el monto de los impuestos directos

V. **ANEXAR CUALQUIER OTRA INFORMACIÓN QUE CONSIDERE RELEVANTE PARA EL DESARROLLO DE LA PRESENTE INVESTIGACION**

**FORMULARIO PARA LOS IMPORTADORES DE PRODUCTOS SOMETIDOS A
INVESTIGACIÓN POR IMPORTACIONES CON SUPUESTO “DUMPING”**

INSTRUCCIONES:

1. El propósito de este formulario es permitir que la Autoridad Investigadora del MICIP disponga de la mayor información demostrable factible que le posibilite determinar o no la existencia de dumping, el perjuicio o la amenaza de perjuicio grave, o el atraso sensible de la producción nacional y la relación de causalidad.

Por lo tanto es importante que los interesados contesten las preguntas de la manera más completa posible, suministrando los documentos que soporten la información.

2. Los documentos que se aporten a la investigación, tales como, formularios de exportación listas de precios, documentos de nacionalización, facturas comerciales, listas de empaque, actas de entrega, etc., deberán anexarse en dos copias certificadas.

Cuando se trate de certificaciones, dictámenes sobre estados financieros o información adicional de carácter contable se deberán anexar firmados por un contador público señalando el correspondiente número de afiliación personal. Los documentos que soportan la información contable, deberán ser puestos a disposición de la Autoridad Investigadora del MICIP para su revisión, cuando ésta lo considere oportuno.

3. Las respuestas al formulario deberán ser presentadas en idioma español, en original y dos copias.

Si se trata de documentos públicos otorgados por el extranjero, deberán presentarse debidamente autenticados por el Cónsul o agente diplomático de la República, y en su defecto por el de una nación amiga, y su firma debe ser avalada por el Ministerio de Relaciones Exteriores del Ecuador.

4. De la información enviada, puede solicitarse tratamiento confidencial a aquella que de ser divulgada acarrearía consecuencias desfavorables para su empresa o para las personas que la proporcionaron. En caso de requerir tal tratamiento, deberá justificarse la razón por la cual se solicita, demostrando el perjuicio que les causaría su divulgación y aportando un resumen no confidencial de la información.

Cuando a juicio de la autoridad investigadora no se justifique el tratamiento confidencial o no se envíe el resumen no confidencial, dicha información no será tratada con el carácter de confidente.

De la misma manera les comunicamos que en la DIRECCIÓN DE OPERACIONES COMERCAILES del MICIP, reposará el expediente público que contiene los documentos y pruebas relativas a la investigación, el que se encontrará a su disposición para las consultas que se deseen efectuar y obtener las copias de los documentos que se consideren pertinentes.

5. La documentación debe remitirse en versión pública y versión confidencial.
6. A menos que se indique lo contrario, y con el propósito de analizar el comportamiento histórico, las respuestas deberán referirse a los últimos cuatro (4) años y lo que va del presente.
7. La información deberá presentarse por escrito a la Subsecretaría de Comercio Exterior e Integración y en medio magnético al correo electrónico: pboada@micip.gov.ec.
8. En caso de que no exista respuesta a cualquier pregunta formulada, en el espacio respectivo deberá indicarse este particular.

9. Con el fin de analizar adecuadamente la información suministrada, en todos los casos en que presenten cálculos, deberá precisarse la metodología utilizada para obtener los valores y desglosar detalladamente las cuentas que se presenten.
10. Cuando la información solicitada y los documentos de soporte no envíen en su totalidad, dentro del plazo establecido, la Autoridad Investigadora podrá tomar decisiones con base en la mejor información disponible.
11. La autoridad investigadora considera que la información declarada es correcta y la fiel expresión de la verdad. Su falsedad o inexactitud será motivo suficiente para rechazar la petición.
13. Mayor información podrá obtenerse en la DIRECCION DE OPERACIONES COMERCIALES del MICIP donde deberán entregarse los formularios debidamente llenados, dirigiéndose a:

DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS OBJETO DE INVESTIGACIÓN

PRODUCTO:

TIPO:

SUBPARTIDAS ARANCELARIAS:

FORMULARIO

I. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1. Razón Social
2. Tipo de sociedad
3. Actividad económica principal:

Industria, comercio, servicios, minería, agropecuaria, otros. En caso de tratarse de empresa comercializadora señalar de qué empresas y productos.
10. Objeto social
11. Representante legal o apoderado:
Nombre, dirección, teléfono, fax.
12. Indicar la condición de la Empresa:
Matriz, filial o subsidiaria, identificando cuando existe tal relación, la sociedad matriz y sus subordinadas, al igual que su domicilio, representante legal, dirección, teléfono y fax.
13. En caso de representar los intereses comerciales de otra firma, indicar:
Naturaleza de la relación
Comisiones pactadas (% o cuantías)
Acuerdos y condiciones comerciales de los mismos
14. Representante Comercial en Ecuador:
Razón social, dirección, teléfono y fax. (Especificar):

Naturaleza de la relación
Comisiones pactadas (% o cuantías)
Acuerdos y condiciones comerciales de los mismos
15. Distribución del Capital Social:
Indique, de ser posible la relación de socios y su participación en el capital social.

16. Indicar si tiene participación en otra empresa dedicada a la producción, exportación o comercialización del producto investigado. Especificar en cuales y en qué proporción participa. Anexar certificado de existencia y representación legal o el documento que haga sus veces.

III. ASPECTOS PRODUCTIVOS

Esta información se refiere al producto objeto de investigación: _____ de la(s) subpartida (s) arancelaria (s) _____ para los últimos cuatro años y lo que va del presente.

1. Capacidad instalada de almacenamiento del producto en cuestión.

Capacidad utilizada.

2. Inventarios.

- 1) Volumen promedio.
- 2) Especificar la unidad comercial.
- 3) Política de inventarios.
- 4) Rotación de inventarios.

3. Demanda o pedidos del producto: Relacionar los pedidos pendientes de recibo en Ecuador. Indicar si ya se solicitó la mercancía al exportador o no.

4. Cantidades compradas del producto objeto de investigación, correspondientes al periodo de investigación de la práctica.

Relacionar el total de volúmenes comprados y su valor, tanto del producto importado como del producido en Ecuador durante el periodo de investigación de la práctica.

Indicar nombre del proveedor (Exportador), dirección, teléfono y fax.

III. INFORMACIÓN DE IMPORTACIONES

1. Para cada uno de los productos objeto de investigación, correspondiente a los últimos cuatro años y lo que va del presente señalar: el volumen nacionalizado y los números correspondientes a las Declaraciones de Importación. Anexar fotocopias de los documentos sustentatorios.

2. Para cada una de las Declaraciones de Importación de los productos objeto de investigación, correspondientes a los últimos cuatro años y lo que va del presente, indicar naturaleza y monto de los costos de importación que se desglosan a continuación, especificando cuales están incorporados al precio de importación. Indicar la tasa de cambio correspondiente a cada costo, cuando el pago se haya efectuado en moneda extranjera.

2.1 Costos externos:

- 2.1.1 Costos de empaques especiales
- 2.1.2 Costos de fletes internacionales
- 2.1.3 Costos de seguros internacionales
- 2.1.4 Otros costos incorporados al valor CIF.

2.2 Costos en Ecuador:

- 2.2.1 Aranceles
- 2.2.2 IVA
- 2.2.3 Costos portuarios:
Carga y descarga de la mercancía en puerto.

Manejo

Bodegaje

Derecho de Puerto

Vigilancia

Otros costos portuarios

2.2.4 Costos documentales
Fletes internos

Seguros internos

Costos financieros

Carta de Crédito (Especificar: costos de apertura, comisiones, intereses y portes)

Otros costos financieros

Otros costos documentales

2.3 Comisión de agente de aduana

2.4 Otros costos que afectan el precio del producto puesto en Ecuador. Especifique. Especificar para cada importación el lapso transcurrido entre:
Llegada de la mercancía y su nacionalización

Apertura y cancelación de la carta de crédito

Los soportes que se anexen, relacionados con los costos de las importaciones, deben corresponder a las efectuadas durante el periodo de investigación de la práctica

3. Compras efectuadas por su empresa a los productores nacionales del producto objeto de investigación.

La información deberá facilitarse transacción por transacción.

Para el período de la investigación de la práctica, en caso de no utilización de los registros de importación, ya sea en forma total o parcial, anexar fotocopia de las correspondientes modificaciones o cancelaciones de los mismos. En caso de que no se hubieran utilizado y estuvieran sin cancelar, por favor relacionarlos.

IV. INFORMACIÓN RELATIVA AL PRECIO DE VENTA EN ECUADOR

La información solicitada corresponde a los últimos cuatro años y lo que va del presente. Deberá proporcionarse por embarque solamente en caso de que el producto importado sea vendido en Ecuador.

1. Señale todos los cambios en el valor y las condiciones que afectan el producto importado antes de su venta, teniendo en cuenta lo siguiente:

1.1 Operaciones destinadas a cambiar su condición:
Cambio en la composición física o apariencia del producto

Cambios en la presentación del producto

1.2 Costos unitarios en que se incurre al efectuar

2. Precio unitario de venta en le mercado doméstico

- 2.1 Monto o valor por unidad comercial
- 2.2 Condiciones de venta
- 2.3 Condiciones de pago
- 2.4 Variaciones del precio por descuentos, comisiones o rebajas que afectan el precio
3. Naturaleza y monto de los costos y gastos que afectan el precio de venta en el mercado ecuatoriano.
 - 3.1 Costos en que se incurre al vender un producto:
 - 3.1.1 Ventas a crédito (señalar tasas de interés y plazos)
 - 3.1.2 Publicidad
 - 3.1.3 Servicios técnicos de post-venta que se prestan indicando su naturaleza y el monto de los mismos.
 - 3.1.4 Comisiones de venta, indicando con qué criterios se otorgan los montos de las mismas y si se discriminan según cliente. Señalar si los precios de venta incluyen la comisión, cuantificado para cada transacción si es del caso.
 - 3.1.5 Costos de almacenamiento. Montos y procedimientos de cálculo.
 - 3.1.6 Costos de transporte (fletes). Montos y procedimientos del cálculo.
 - 3.1.7 Indicar otros costos y determinar los montos.
 - 3.2 Otros costos
4. Beneficio: La siguiente información se refiere a los cierres contables más próximos al periodo de investigación de la práctica.

Cálculo del margen de beneficio neto por unidad vendida según:

 - 4.1 Precio de reventa
 - 4.2 Precio de compra
 - 4.3 Otros costos
 - 4.4 Beneficios

(En cada caso precisar la metodología utilizada)
5. Lista de clientes. Especificar si se tiene o no un acuerdo mediante el cual se aplica una fórmula de compensación con algún cliente y en qué condiciones.

Relacionar los (5) cinco mayores compradores y sus compras durante el año anterior y el periodo de investigación de la práctica, proporcionar nombre de la (s) empresas (s), teléfono (s) y personas (s) a las cuales se puede contactar para verificar la información.

Indicar las cantidades y precios de las ventas realizadas a los clientes anteriormente citados, durante el periodo de investigación de la práctica.

Precisar los descuentos por cantidades, comisiones y los rubros incluidos en el precio.

V. PROPORCIONAR CUALQUIER OTRA INFORMACIÓN ADICIONAL QUE CONSIDERE RELATIVAMENTE

Favor suministre otra información no relacionada en el presente formulario que considere relevante para los efectos de la investigación.

GLOSARIO

Acuerdo Antidumping: Es el acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 que establece las leyes antidumping.

Aduana: Entidad pública encargada de administrar la recaudación de los tributos y facilitar las operaciones del comercio exterior contribuyendo al desarrollo del País.

Amenaza de daño grave: La clara inminencia de un daño grave a la producción nacional que deberá determinarse basándose en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas.

Autoridad Investigadora: La Dirección de Operaciones Comerciales del Ministerio de Industrias y Competitividad (MIC) es la encargada de iniciar y adelantar las investigaciones por dumping, subvenciones y salvaguardias en el Ecuador.

COMEXI (Consejo de Comercio Exterior e Inversiones): Entidad pública donde se concuerdan las políticas de comercio exterior e inversiones, mantiene el vínculo entre el sector público y privado para establecer los parámetros que impulsen las relaciones comerciales del Ecuador con el exterior.

Competencia: Es la coincidencia o concurrencia en el deseo de obtener o conseguir una misma cosa; es decir, es el proceso de rivalidad positiva entre agentes económicos por la preferencia y lealtad de sus clientes (proveedores, consumidores intermedios o finales). Esta influye en la economía de todos al ser un mecanismo fundamental del mercado que confronta la oferta y la demanda

CNA (Cámara Nacional de Acuicultura): Entidad privada enfocada en brindar un servicio adecuado a sus afiliados, promover el desarrollo de la industria acuícola, fomentar

la protección del medio ambiente y contribuir al desarrollo económico productivo del Ecuador.

Daño: La pérdida o la privación de cualquier ganancia normal que sufra la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias.

Daño grave: Es el perjuicio significativo de la situación de una rama de la producción nacional.

Demanda: Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo.

Derechos antidumping: Son medidas correctivas que se aplican a las mercancías importadas bajo condiciones de dumping, con el fin de compensar los efectos negativos que esta práctica desleal ha provocado en la producción nacional.

Discriminación de precios: Se denomina discriminación de precios a otro tipo de práctica anticompetitiva o restrictiva de libre competencia, basada en un abuso de posición de dominio. Por medio de esta, una empresa oferta el mismo producto a precios o condiciones distintas a distintos consumidores o demandantes.

Dumping: Es una práctica desleal utilizada en el comercio internacional de bienes para venderlos en el mercado extranjero a un precio menor que el precio doméstico o el valor normal promedio de bienes iguales o similares, discriminando así los precios; causando de tal forma un daño o una amenaza de daño a los productores nacionales del país de importación u otros exportadores de países terceros.

Importaciones masivas: Son grandes volúmenes de importaciones consideradas objeto de investigación por dumping, ya que tienen significativos aumentos en las cantidades que

causen o amenacen causar daño grave a la producción nacional de los productos similares o directamente competidores.

Margen de dumping: Representa la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación

Mercado: Es el conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores.

Oferta: Es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual.

Operaciones comerciales normales: Son las operaciones en condiciones de mercado en el país de origen que se realicen con frecuencia o dentro de un periodo significativo, entre compradores y vendedores.

Precio de exportación: Es el valor consignado en la factura comercial y que es cobrado por el exportador al importador.

Producto similar: Son los productos idénticos en todos los aspectos del producto, si no hay este producto, se consideran a otros productos aunque no sean iguales tengan características parecidas a las del producto considerado.

Relación de causalidad: Se considera a la relación entre el daño o amenaza y la práctica del dumping, debe demostrarse que el daño causado sea realmente consecuencia de la exportación de productos a precios por debajo del valor normal, si no hay esta relación no se aplican los derechos antidumping.

Salvaguardia: Es una medida temporal que se aplica mediante un incremento arancelario o restricción cuantitativa a las importaciones de productos al territorio nacional, cuando éstas han aumentado en cantidades tales que causen o amenacen causar daño grave a la producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.

Subvenciones o subsidios: Se considera que una importación ha sido subvencionada cuando la producción, fabricación, comercialización, transporte o exportación del bien importado o de sus materias primas, ha recibido directa o indirectamente cualquier ayuda del Gobierno del país de origen o de exportación o de sus organismos públicos, confiriendo a su receptor un beneficio que fortalece su posición competitiva internacional.

Valor normal: Es el precio al cual se deberá vender los productos exportados al importador.

WTO: World Trade Organization