

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR**

**OFICINA LA PAZ**



**AREA DE DERECHO**

**MAESTRÍA EN “DERECHO ECONÓMICO”**

**2006 - 2007**

**“ANÁLISIS NORMATIVO  
DEL DUMPING Y LAS SUBVENCIONES”**

**Lic. PAOLA VALERIA BONADONA QUIROGA**

**La Paz - Bolivia**

**2010**

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR**

**OFICINA LA PAZ**



**AREA DE DERECHO**

**MAESTRÍA EN “DERECHO ECONÓMICO”**

**2006 - 2007**

**ANÁLISIS NORMATIVO  
DEL DUMPING Y LAS SUBVENCIONES**

**ALUMNA: Lic. PAOLA VALERIA BONADONA QUIROGA**

**TUTOR: Dr. BORIS FIEGELIST**

**La Paz - Bolivia**

**2010**

## **CESIÓN DE DERECHOS**

*Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.*

*Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.*

*También cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar los derechos de publicación de esta tesis, o de partes de ella, manteniendo mis derechos de autor, hasta por un periodo de 30 meses después de su aprobación.*

## **AGRADECIMIENTOS**

A mis padres por su incansable apoyo y permanente estímulo a las actividades relativas a mi superación profesional y perfeccionamiento de mi condición humana.

A mi hija Celeste cuyo amor me inspira para esforzarme y ser un digno ejemplo.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por objeto determinar en qué medida la legislación nacional en materia de dumping y subvenciones, recoge las normas de orden internacional a las que Bolivia se encuentra adherida e incorpora los procedimientos operativos necesarios para establecer una situación de dumping y la consiguiente adopción de medidas anti dumping.

A ese efecto, el documento incorpora una breve explicación sobre la evolución e importancia del comercio internacional en el desarrollo de los pueblos y los riesgos que conllevan las prácticas desleales de esa actividad, entre las que se consideran como más nocivas al dumping y las subvenciones.

En el documento se analizan, los métodos mediante los que se establece la existencia de dumping o subvenciones, las medidas admitidas para contrarrestar los efectos de estas prácticas desleales y los procedimientos que utilizan los organismos encargados de regular el comercio a nivel mundial y en el seno de la Comunidad Andina de Naciones, así como las legislaciones de un grupo seleccionado de países y Bolivia.

El dumping se define como la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal. Una subvención se configura cuando un gobierno otorga a los exportadores contribuciones financieras como donaciones, préstamos o aportes de capital, garantías, bonificaciones y condonación de impuestos.

La literatura sobre el tema define varios tipos de dumping, pero el que es objeto de la legislación internacional es el llamado dumping predatorio definido en el párrafo anterior. La práctica de subvenciones a los productos industriales está prohibida a nivel mundial y actualmente sólo se admiten las que se otorgan a productos agropecuarios, condicionadas a compromisos de reducción tanto en volumen como en presupuestos destinados a ese beneficio.

El documento concluye que la norma boliviana antidumping es obsoleta por cuanto no está armonizada con los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio ni las decisiones de la Comunidad Andina de Naciones y establece una organización del sistema innecesariamente compleja, que también es obsoleta debido a los cambios que ha sufrido la administración del Poder Ejecutivo en los últimos años. Finalmente recomienda las características que debía tener una nueva norma.

## ÍNDICE

<b>I INTRODUCCIÓN</b>	<b>1</b>
A El Comercio Internacional	1
1 Ventajas del comercio internacional	1
2 Desventajas del comercio internacional	2
3 Barreras a las importaciones	3
4 Fomento a las importaciones	3
B Objeto de la Investigación	5
1 El dumping	6
2 Subvenciones	6
3 Diferencia entre dumping y subvenciones	8
<b>II OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>8</b>
A Problemas y sub-problemas	8
B Objetivos	9
C Justificación	9
1 Pertinencia económica	9
2 Relevancia social	10
3 Relevancia científica	10
<b>III MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL</b>	<b>12</b>
A Regulaciones comerciales	12
B Características del Dumping	14
1 Definiciones	14
2 Condiciones del dumping	15
3 Tipos de dumping	16
C Características de las Subvenciones	19
1 Definición	19
2 Evolución de las subvenciones	19
3 Prácticas de subvención admitidas	20

D	Antidumping	21
1	Definición	21
2	Evolución de las medidas antidumping	21
3	Acuerdos antidumping	24
4	Aplicación de medidas antidumping	26
<b>IV</b>	<b>ANÁLISIS DE LA LEGISLACIÓN DE LA OMC</b>	<b>28</b>
A	Antecedentes	28
1	Objetivos de la OMC	28
2	Historia de la OMC	30
3	Críticas a la OMC	31
4	La Ronda de Uruguay	32
B	Acuerdos de la Ronda de Uruguay	33
C	Acuerdo sobre Agricultura	34
1	Ayuda interna	35
2	Subvenciones a las exportaciones	36
D	Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias	37
1	Categorías de subvenciones	38
2	Medidas compensatorias	39
E	Acuerdo antidumping	41
1	Determinación del dumping	41
2	Determinación del valor normal	43
3	Determinación del precio de exportación	46
4	Comparación entre valor normal y precio de exportación	47
5	Determinación de producto similar	48
6	Rama de la producción nacional	49
7	Rama de la producción nacional/regional	49
8	Existencia de daño	50
9	Relación causal	51
10	Elementos de análisis	51
11	Análisis acumulativo	52
12	Procedimiento de investigación	53

13	Medidas provisionales	54
14	Compromisos relativos a precios	55
15	Cálculo de márgenes antidumping	55
16	Derechos antidumping	56
17	Percepción de derechos	57
18	Aplicación retroactiva de derechos	57
19	Duración, terminación y examen de las medidas antidumping	58
20	Aviso público	58
21	Revisión judicial	59
22	Comité de Prácticas Antidumping	59
23	Solución de diferencias	59
24	Notificaciones	60
	<b>V LEGISLACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA</b>	<b>61</b>
A	Reglamento Antidumping	61
1	Ámbito de aplicación	62
2	Valor normal	62
3	Precio de exportación	63
4	Margen de dumping	64
5	Existencia de perjuicio	64
6	Procedimiento	65
7	Duración y reconsideración	69
8	Restitución de los derechos	69
9	Modificaciones al reglamento	69
B	Reglamento Anti-subsidios	71
1	Presentación de denuncia	71
2	Procedimiento de investigación	72
3	Naturaleza de la subvención	72
4	Derecho compensatorio	73
5	Perjuicio causado	73
6	Medidas compensatorias provisionales	73
7	Medidas compensatorias definitivas	74
8	Reconsideración de medidas	74

<b>VI</b>	<b>LEGISLACIÓN DE LA CAN</b>	<b>76</b>
A	Antecedentes	76
B	Decisión 283	78
1	Ámbito de aplicación	78
2	Definición de dumping	79
3	Precio de exportación y valor normal	79
4	Margen de dumping	80
5	Subsidios	80
6	Procedimientos de reclamo e investigación	81
7	Medidas antidumping	82
C	Decisión 456	83
1	Aspectos generales	83
2	Margen de dumping	84
3	Determinación de daño a la producción nacional	85
4	Procedimiento de investigación	87
5	Medidas provisionales y compromisos	88
6	Derechos antidumping	89
D	Decisión 457	90
1	Definición de subvención	91
2	Medidas compensatorias	91
<b>VII</b>	<b>LEGISLACIÓN E PAÍSES SELECCIONADOS</b>	<b>93</b>
A	Estados Unidos	93
1	Base legal	94
2	Marco institucional	94
3	Proceso de investigación antidumping	95
B	Argentina	104
1	Marco legal	105
2	Marco institucional	105
3	Procedimiento	107
4	Plazos para el trámite de una solicitud	107
C	Chile	107
1	Marco institucional	108

2	Procedimiento	108
<b>VIII</b>	<b>LEGISLACIÓN BOLIVIANA</b>	<b>110</b>
A	Marco Institucional	110
B	Procedimiento	112
1	Ámbito de aplicación	112
2	Definiciones	113
3	Trámite de denuncias	114
<b>IX</b>	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	<b>116</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>123</b>

# **ANÁLISIS NORMATIVO DEL DUMPING Y LAS SUBVENCIONES**

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **A. EL COMERCIO INTERNACIONAL**

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial y cultural a nivel mundial es en la actualidad primordial para el logro del desarrollo integral de las naciones.

No hay un solo país que pueda considerarse autosuficiente a sí mismo y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países. Aun las naciones más ricas necesitan recursos de los cuales carecen y que suplen por medio de las negociaciones y acuerdos con otros países.

En el origen, las condiciones climatológicas propias de cada nación la obligaron a intercambiar con zonas donde producían bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales. En la medida que se sucedieron las mejoras en el sistema de transporte, los efectos de la industrialización y el desarrollo tecnológico, el comercio internacional fue cada vez mayor con el consecuente incremento de las corrientes de capital y servicios.

En las últimas décadas, el comercio mundial ha venido experimentando un gran incremento que se debe, entre otros factores, a las disminuciones arancelarias hechas por los países a través de tratados de libre comercio y, en forma multilateral, en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).

#### **1. Ventajas del comercio internacional <sup>1</sup>**

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia, entre otras, las siguientes ventajas:

---

<sup>1</sup> Walter Block. Extractado de la monografía "*Comercio Internacional*". Octubre 2004. *Monografías. Com.* Acceso 3 de octubre de 2009.

- Los países procuran especializarse en aquellos productos en que tienen mayor eficiencia, permitiéndoles utilizar mejor sus recursos productivos y elevar el nivel de vida de sus trabajadores.
- Los precios tienden a ser más estables.
- Hace posible que un país importe aquellos bienes cuya producción interna no es suficiente o no existe.
- Hace posible la exportación a otros países de productos que exceden el consumo interno.
- El intercambio contribuye al equilibrio entre la escasez y el exceso.

La balanza comercial de un país (balanza de pagos), que resulta de la resta entre el valor de las exportaciones e importaciones, informa qué tipo de transacciones internacionales han llevado a cabo los residentes de una nación en un período dado y permite evaluar el mercado para establecer la conveniencia de realizar inversiones en la expansión de la producción de mayor demanda.

## 2. Desventajas del comercio internacional <sup>2</sup>

El comercio internacional se diferencia del comercio interno por dos razones, la primera es que la mercancía atraviesa una frontera y la segunda es que participan en la transacción varias monedas. Un efecto adverso sobre la economía nacional se manifiesta debido a que, por la apertura comercial, las importaciones pueden desplazar a la producción nacional y alterar la distribución de la renta en el mercado interno al no poder los propietarios de los recursos competir con las importaciones y migrar a otro tipo de industria; el resultado de esto para los trabajadores nacionales es el desempleo.<sup>3</sup>

Al respecto cobran importancia las prácticas desleales en el comercio internacional, como el dumping y las subvenciones, y la aplicación de políticas de competencia que tienen un papel fundamental al proporcionar a la industria nacional las condiciones necesarias que requiere el mercado para neutralizar el daño ocasionado por tales prácticas.

---

<sup>2</sup> Walter Block. Extractado de la monografía "*Comercio Internacional*". Octubre 2004. *Monografías. Com.* Acceso 3 de octubre de 2009.

<sup>3</sup> Rodríguez Bartola William, *Efectos de Dumping en la Comunidad Andina*, publicaciones de la Comunidad Andina, Online, 5 de octubre de 2007. Acceso 5 de octubre de 2009

### 3. Barreras a las importaciones <sup>4</sup>

En el mercado la competencia perfecta en la práctica no existe y se dan importantes diferencias en el desarrollo de los países y su vocación y eficiencia productiva, así como en el ciclo de la demanda y disponibilidad de la oferta. Debido a ello y otros factores, los países, independientemente de su nivel de desarrollo, confrontan habitualmente desequilibrios en su balanza de pagos. Para corregir tales desequilibrios, con frecuencia los gobiernos ceden a la tentación de adoptar medidas para establecer barreras a las importaciones, entre las que pueden destacarse:

- Fijar un límite a la cantidad del producto importado otorgando licencias de importación de forma restringida.
- Establecer una tasa aduanera relativamente alta provocando una elevación del precio de venta del producto importado en el mercado interno para generar una disminución de su demanda.
- Introducir barreras administrativas de diversa índole, como trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, o adoptar sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, al ser diferentes de las del resto del mundo, impiden la venta en el interior de los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país.

Estas medidas por lo general no son efectivas, ya que dan un incentivo al contrabando, particularmente las licencias de importación y los elevados aranceles aduaneros.

### 4. Fomento a las exportaciones <sup>5</sup>

Por otra parte, para corregir los desequilibrios en la balanza de pagos, los gobiernos tratan, lógicamente, de fomentar las exportaciones. La conquista de los mercados y el logro de ventajas competitivas, no solo se basa en la eficiencia productiva y optimización de los costos de transporte, por lo que los gobiernos adoptan instrumentos comerciales, financieros y fiscales de fomento a la exportación.

---

<sup>4</sup> Walter Block. Extractado de la monografía "Comercio Internacional". Octubre 2004. Monografías. Com. Acceso 3 de octubre de 2009.

<sup>5</sup> idem.

### **a. Instrumentos comerciales**

Entre estos pueden mencionarse

- El apoyo comercial a sus exportadores ofreciéndoles facilidades administrativas, servicios de información y asesoramiento.
- Promoción directa de los productos originados en el país mediante publicidad, exposiciones y ferias internacionales.

### **b. Instrumentos financieros**

- Ayudas financieras a la exportación mediante préstamos y créditos, frecuentemente con intereses bajos.
- Seguros gubernamentales que cubren los riesgos empresariales, incluyendo el riesgo derivado de perturbaciones políticas o bélicas.
- Medidas de política monetaria que actúan sobre el tipo de cambio haciendo que los productos nacionales resultan más baratos en el extranjero.

### **c. Instrumentos fiscales**

- Desgravámenes aduaneros
- Devolución de impuestos
- Subvenciones directas.

Los instrumentos fiscales, sobre todo las subvenciones directas, son los más cuestionados internacionalmente, ya que pueden conducir a situaciones de competencia desleal afectando la producción interna de los países importadores.

Si no existieran barreras a las importaciones, ni ayudas artificiales a las exportaciones, los movimientos internacionales de bienes y servicios se producirían exclusivamente por razones de precio y calidad. De manera ideal, esa sería la mejor forma sostenible de mejorar la posición internacional y la relación real de intercambio de un país, es decir

producir con mayor eficacia más calidad, a menor costo. Para ello obviamente se requiere mejorar la organización productiva, la formación de los trabajadores y la tecnología.

Pero existen asimetrías insalvables en el nivel de desarrollo de los países y condiciones políticas y sociales que obligan a los gobiernos a tomar medidas para mejorar las condiciones de competitividad de sus productores y defender su producción doméstica, por lo que todavía no es posible liberalizar el comercio a niveles ideales. Lo que sí puede y debe hacerse, es evitar que tales medidas subsidien la ineficiencia productiva para otorgar ventajas a los exportadores de un determinado país en detrimento de la economía de los productores del país importador.

## **B. OBJETO DE LA INVESTIGACIÓN**

El hecho de participar en un mercado implica confrontar un nivel de incertidumbre y todo empresario está al tanto de los riesgos que implica la libre competencia. Para minimizar estos riesgos, los productores invierten recursos en el mejoramiento de la calidad de sus productos, procuran reducir costos y mantener niveles de eficiencia que aseguren su competitividad. Pese a ello, siempre existe un margen de riesgo y los productores no tienen garantía de que todos los recursos invertidos en un producto determinado serán recuperados y generarán utilidades. Esta situación de incertidumbre se puede ver empeorada por el comportamiento de algunos agentes que puede manifestarse a través de conductas anticompetitivas, dos de las cuales constituyen el objeto de esta investigación: **dumping** y **subvenciones**.

En el actual proceso de liberalización del comercio internacional, la proliferación de prácticas comerciales desleales, entre ellas el dumping y las subvenciones, supone uno de los peligros más graves a los que se enfrentan las empresas de los países importadores a causa de sus efectos perjudiciales sobre la producción doméstica.

## 1. El dumping <sup>6</sup>

El dumping es una práctica desleal del comercio internacional mediante la que una empresa vende un producto en el extranjero a precio inferior al que se vendería en su propio mercado nacional. En otras palabras, el dumping es una modalidad de competencia desleal, de venta a precio discriminatorio, notoriamente inferior en el mercado de importación al del mercado de origen, practicado para debilitar y desanimar al competidor, a fin de apoderarse del mercado y crear un monopolio.

Esta práctica, que es aparentemente perjudicial para la empresa exportadora que podría obtener mayor beneficio vendiendo el producto en su mercado interno, provoca que las empresas del país que compra el producto no puedan competir con el precio y calidad de los bienes importados y a la larga confronten un proceso de quiebra. De esta manera la empresa exportadora puede hacerse con el mercado de ese producto en el país importador. En ese sentido puede decirse que el dumping es la práctica de competencia desleal que se basa en expulsar del mercado al competidor mediante una guerra de precios.

La presencia del producto a precios tan bajos, tiene inicialmente un efecto benéfico para los compradores del país importador. Sin embargo, cuando la empresa extranjera llega a eliminar a su competencia eleva los precios y el producto en cuestión está monopolizado, desapareciendo la ventaja para el consumidor. El dumping puede perjudicar a las industrias nacionales reduciendo sus volúmenes de ventas y su participación en el mercado, así como sus precios de venta. Esto puede resultar en la declinación de sus utilidades, pérdidas de empleo y hasta en el cierre de la industria.

## 2. Las subvenciones

Otra práctica desleal en el comercio internacional es aquella en que los gobiernos establecen subvenciones a las exportaciones de ciertos productos, lo que permite que pueda ser rentable la exportación del producto a un precio inferior.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Centro de Negocios Internacionales S.A.. *Reglas Internacionales sobre Dumping Y Subvenciones. El Dumping y las Medidas Antidumping. fedexpor. com. "Dumping"*. Enciclopedia Wikipedia. Acceso 4 de octubre de 2009.

El subsidio se configura cuando se da alguna de estas dos situaciones:

- a. Un país exportador u organismo público de un país exportador efectúa una contribución financiera al productor, de modo tal que le representa un beneficio que le permite exportar a un precio menor.
- b. Un gobierno induce a una entidad privada a proveer esos beneficios a los productores exportadores.

El GATT de 1947 prohibió, a partir del 1º de enero de 1958, las subvenciones a la exportación de productos industriales, por lo que esta práctica sólo beneficia actualmente a los productos agropecuarios.<sup>8</sup>

Los países importadores consideran que las subvenciones a la exportación son las medidas de política agrícola con mayores efectos de distorsión del comercio, perjudiciales tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo. Al hacer bajar y desestabilizar los precios del mercado internacional, la utilización de subvenciones a la exportación por un pequeño número de países reduce los ingresos de las explotaciones agrícolas de otros países exportadores y causa daño a la producción interna de los países importadores de productos alimenticios, socavando los métodos de producción ecológicamente sostenibles adoptados por los agricultores de países en desarrollo.

Por otra parte, muchos países en desarrollo tienen extensas poblaciones rurales que se sustentan con el trabajo de la tierra. Las subvenciones a la exportación les obligan a competir con los gobiernos más ricos, lo que favorece el aumento de la pobreza rural, el crecimiento de las ciudades superpobladas y la inestabilidad social.

Los países afectados estiman que no existen razones para seguir aplicando subvenciones a la exportación en el sector agrícola, ya que el fomento de la exportación mediante precios o condiciones de pago subvencionados es una práctica desleal. El precio y la calidad deberían ser los únicos medios leales de competencia de las exportaciones. Sólo

---

<sup>7</sup> Uno de los ejemplos más destacados de ésta práctica desleal que afectó a Bolivia, fue la importación de trigo subvencionado de los Estados Unidos que por décadas impidió la expansión del cultivo de este cereal en el país.

<sup>8</sup> GATT de 1947. Artículo XVI. Sección B Disposiciones Adicionales relativas a las Subvenciones, Inciso 4.

25 de los actuales 153 miembros de la Organización Mundial de Comercio mantienen subvenciones a la exportación de productos agropecuarios.<sup>9</sup>

### 3. Diferencias entre dumping y subvención

Las diferencias entre el dumping y el subsidio radican en su origen y objetivo. Mientras el dumping parte de la decisión de una empresa, la subvención tiene su origen en una decisión de gobierno. En el primer caso el riesgo lo asume la empresa que exporta sacrificando utilidades y aún vendiendo por debajo del costo. En el segundo caso, el gobierno sacrifica parte de sus ingresos para hacer que el producto se exporte ventajosamente sin afectar el costo de producción de la empresa. Por otra parte, el dumping tiene como objetivo copar mercados, mientras que las subvenciones se realizan para ayudar a los agricultores del país exportador, sin la intención de copar mercados, aunque sus efectos sean similares a los del dumping.

## II. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

### A. PROBLEMAS Y SUBPROBLEMAS

La pregunta básica que procura responder esta investigación es la siguiente:

¿En qué medida la legislación nacional en materia de dumping y subvenciones recoge las normas de orden internacional a las que Bolivia se encuentra adherida e incorpora los procedimientos operativos necesarios para establecer una situación de dumping y la consiguiente adopción de medidas anti dumping?

Para responder esta pregunta, obviamente es necesario conocer la normativa internacional, los métodos mediante los que se establece la existencia de dumping o subvenciones, los procedimientos que utilizan los organismos encargados de regular el comercio y los gobiernos extranjeros que cuentan con legislación antidumping y las medidas admitidas para contrarrestar las situaciones de dumping y subvenciones. Por ello, los sub problemas que emergen de esta cuestión son:

---

<sup>9</sup> Algunos ejemplos extremos de consecuencias de las subvenciones se observan en Egipto, antiguo granero del Imperio Romano, que hoy es el primer importador de trigo; Indonesia, una de las cunas del arroz, hoy importa arroz transgénico y México, cuna de la cultura del maíz, importa actualmente maíz transgénico. Los EE. UU., la UE, Canadá y Australia son los mayores exportadores. Fuente: "Dumping". Enciclopedia Wikipedia.

- a. ¿Qué son y qué no son las prácticas de dumping y subvenciones en el marco del comercio internacional?
- b. ¿Cómo se establece la existencia de estas prácticas desleales y se aplican las medidas para eliminarlas?
- c. ¿Cómo se regulan los aspectos operativos de la legislación anti dumping y subvenciones?
- d. ¿Cuál es la situación de la legislación boliviana en materia de dumping y subvenciones?
- e. ¿Qué normas complementarias son necesarias para que el país cuente con una eficaz legislación anti dumping?

## **B. OBJETIVOS**

La investigación tiene los siguientes objetivos:

1. Determinar en qué consisten las prácticas de dumping y subvenciones en el marco del comercio internacional.
2. Establecer la manera en que se identifica la existencia de estas prácticas desleales y qué medidas deben aplicarse para eliminarlas.
3. Definir la manera en que suelen regularse los aspectos operativos de anti dumping y subvenciones en la legislación de los países que son socios comerciales de Bolivia.
4. Establecer la situación de la legislación boliviana en materia de dumping y subvenciones, principalmente sus fortalezas, debilidades y funcionalidad.

## **C. JUSTIFICACIÓN**

### **1. Pertinencia Jurídico Económica**

El derecho a la libre competencia es la piedra fundamental de asignación de recursos en el mercado y las políticas, acciones o medidas que lo vulneran provocan distorsiones que afectan negativamente a la economía de un país.

Cada país debe velar por la producción nacional, para evitar que se dé cualquier práctica de comercio desleal, es por ello que se hace necesario analizar hasta qué punto nuestro país cuenta con normas que le permitan prever y rectificar con eficacia situaciones de dumping y en qué medida puede enfrentar la competencia de productos subvencionados.

Los acuerdos de la OMC y los tratados de integración prevén medidas antidumping y compensatorias, pero éstas no funcionan automáticamente, por lo que el país debe contar con normas y procedimientos que le permitan denunciar este tipo de comercio desleal y aplicar medidas para la defensa de la industria y agricultura nacionales.

## **2. Relevancia Social**

El objetivo más importante de todo país es impulsar el bienestar económico y social mediante la adecuada canalización del capital interno e internacional a aquellas inversiones que arrojen el máximo rendimiento para la sociedad.

En ese contexto y en vista de los retos que propone la globalización, se considera que el bienestar de la población depende en alguna medida de un comercio internacional justo con reglas claras y uniformes en relación a la competencia, que al mismo tiempo eviten profundizar aún más las asimetrías existentes en el desarrollo de las naciones.

No existe en el país un conocimiento profundo sobre las prácticas anticompetitivas y cómo hacerles frente. Por ello, al saber cómo operan, se las puede combatir constituyendo mecanismos de resguardo para la producción nacional por medio de una legislación que se enmarque en los acuerdos internacionales.

## **3. Relevancia científica**

Las prácticas anticompetitivas que más se discuten en el país son las del contrabando y, alguna vez, las de la importación legal financiada con dinero del narcotráfico para la legitimación de capitales obtenidos por ese medio ilícito. Y aún en esos casos la legislación y represión carecen de eficacia.

Es obvio en este contexto que prácticas como el dumping y las subvenciones se consideren sofisticadas en nuestro medio, más aún teniendo en cuenta la estrechez del

mercado nacional que no representaría una gran tentación para ambiciones monopólicas. Probablemente por ello, es un tema que no se ha investigado a profundidad ni en el ámbito legal ni en el económico nacional y, por ende, no se han identificado estas prácticas ni evaluado el efecto que pudieran tener para la economía nacional.

Ni siquiera en el caso más evidente de la importación de trigo y arroz subvencionados en el pasado por el gobierno de los Estados Unidos, se han producido investigaciones sostenidas sobre los perjuicios ocasionados por esas importaciones. Tampoco la esporádica exportación de productos lácteos de Chile a Bolivia con precios inferiores a su costo en el mercado de ese país, movió a realizar investigaciones más profundas sobre estas prácticas.

### III. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

#### A. REGULACIONES COMERCIALES

Tradicionalmente, el comercio era regulado mediante acuerdos bilaterales entre dos países. Bajo el dominio del pensamiento mercantilista, durante muchos siglos los países imponían altos aranceles y otras restricciones severas al comercio internacional. En el Siglo XIX, especialmente en Gran Bretaña, la política de libre comercio tomó fuerza y esta perspectiva ha sido dominante entre los países occidentales hasta la actualidad.<sup>10</sup>

Los países comunistas y socialistas del Siglo XX creían en la autarquía, la cual supone la ausencia completa de comercio internacional y la satisfacción de las necesidades económicas mediante la autosuficiencia. Pero a pesar de estas creencias, todos estos países se involucraban, y lo hacen hoy los pocos que quedan, en el comercio internacional, ya que es muy difícil para un solo país satisfacer todas sus necesidades económicas.<sup>11</sup>

Desde el final de la segunda guerra mundial, varios tratados multilaterales han intentado crear una estructura global de regulación comercial.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, celebrada en La Habana (Cuba) en 1947, adoptó la Carta de La Habana para una Organización Internacional de Comercio que tenía por objeto el establecimiento de un ente multilateral rector del comercio. Por diversas razones, la Carta nunca entró en vigor.

En espera de la entrada en vigor de la Carta de La Habana, era necesario un mecanismo para aplicar y proteger las concesiones arancelarias negociadas en 1947. Con ese fin, se decidió transformar, con algunas adiciones, el capítulo sobre Política Comercial de la Carta de La Habana en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por su sigla en Inglés para General Agreement on Tariffs and Trade). Así fue como nació el GATT oficialmente instituido el 3 de octubre de 1947.

---

<sup>10</sup> Comercio Internacional. Regulación del Comercio Internacional. Enciclopedia Wikipedia.

<sup>11</sup> Comercio Internacional. Regulación del Comercio Internacional. Enciclopedia Wikipedia.

La mayoría de los Acuerdos de la OMC fundada en 1995, fueron el resultado de la Ronda de Uruguay de negociaciones comerciales celebrada entre 1986 y 1994. El GATT de 1947 quedó incorporado en los Acuerdos de la Ronda Uruguay en el GATT de 1994.

El GATT fue concebido fundamentalmente como un instrumento para hacer una reducción recíproca de aranceles, comprendiendo un conjunto de obligaciones subsidiarias a los principios estipulados en la OMC, institución que debía tener un papel rector en el comercio internacional.

Los Acuerdos de la OMC acotan la ley del más fuerte, permitiendo equilibrar el poder de las naciones mediante un sistema jurídico de resolución de controversias más transparente, con plazos y compromisos que perfeccionan las más débiles normas antes existentes. Todo el sistema empuja a las zonas de libre comercio y uniones aduaneras a lo que se llama "el regionalismo abierto", es decir hacia una expansión del libre comercio.<sup>12</sup>

Bajo el espíritu de los acuerdos de la OMC surgieron los tratados de integración y comercio internacional. Un tratado de libre comercio (TLC) es un contrato entre dos o más países, o entre un país (o bloque) y un bloque de países, que es de carácter vinculante (es decir, de cumplimiento obligatorio) y cuyo objeto es eliminar obstáculos al intercambio comercial, consolidar el acceso a bienes y servicios y favorecer la captación de inversión privada.<sup>13</sup>

Con el fin de profundizar la integración de las economías, el TLC incorpora, además de temas comerciales, temas económicos, institucionales, de propiedad, laborales y medio ambientales, entre otros. De otro lado, para resguardar a los sectores más sensibles de la economía, el TLC apunta al fortalecimiento de las capacidades institucionales de los países que lo negocian y establece foros y mecanismos para dirimir controversias comerciales.

---

<sup>12</sup> Sanahuja, José Antonio, 2009. *Del 'regionalismo abierto' al 'regionalismo post-liberal'. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina y el Caribe*. Anuario de la Integración de América Latina y el Gran Caribe nº 7, 2008-2009, Buenos Aires, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES, pp. 11-54).

<sup>13</sup> Domingo Hernández Celis. *Los Tratados de Libre Comercio. Análisis y Perspectivas*. monografías. com

Los países de América Latina han seguido esta tendencia a la integración comercial mediante varios tratados: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Mercado Común Centroamericano (MCCA), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), Comunidad Andina de Naciones (CAN), y los TLC de Estados Unidos con México, Chile, Perú y Colombia, entre otros.

Al igual que los Acuerdos de la OMC, los tratados multilaterales incorporan cláusulas para enfrentar situaciones de dumping y tratamiento de las subvenciones. No sucede lo mismo con los TLC, en cuyo trámite las leyes antidumping, especialmente de EE UU, han complicado con frecuencia las negociaciones.

## **B. CARACTERÍSTICAS DEL DUMPING**

### **1. Definiciones**

Para el GATT en su Art. 2 del Convenio de Implementación del Art. VI, "se considera que hay dumping si se introduce un producto en el comercio de otro país a menos de su valor normal, y el precio de exportación del producto de un país a otro es menor que el precio comparable, en el curso ordinario del comercio, para productos semejantes cuando se destinen al consumo en el país exportable".

Según Kramer, Darlin y Root, en su obra Comercio Internacional, "el dumping consiste en vender un producto en un mercado a un precio más bajo que aquel al cual se vende en otro".<sup>14</sup>

Por su parte Información Comercial Española del Ministerio de Comercio y Turismo de ese país, señala que "el dumping en su concepto más amplio, sería la acción deliberada y persistente de venta en un mercado de mercancías a un precio inferior a su costo con el objeto de apoderarse del mismo, anulando a la producción interna, con el ánimo de alcanzar una situación de monopolio que le permita resarcirse con posterioridad, mediante la elevación abusiva de sus precios, de las pérdidas sufridas anteriormente".<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Citado por Centro de Negocios Internacionales S.A *Reglas Internacionales sobre Dumping y Subvenciones -El Dumping y las Medidas Antidumping. Fedexpor.com.*

<sup>15</sup> Idem

El Dr. Rodolio Cruz Miramontes en su obra titulada "La Legislación Restrictiva al Comercio Internacional: Análisis de las Instituciones más Comunes, expone: "el dumping es la venta en un mercado extranjero de mercancías a un precio menor que el ordinario en sus mismas condiciones en el mercado doméstico (de origen), que provoca o amenaza causar daño a la industria igual o similar del país de concurrencia o impide el establecimiento de la misma".<sup>16</sup>

El economista canadiense Jacob Viner (1892-1970), que puede ser calificado como el más relevante de los expositores en esta materia, señala que "el dumping, cuando se define como una discriminación de precios entre mercados nacionales, cubre no sólo la forma más común de discriminación de precios, en que las ventas se hacen a un precio inferior en el mercado de exportación que en el mercado doméstico, sino también en las modalidades extraordinarias:

- Cuando no hay o sólo hay escaso mercado doméstico para un producto en particular y la discriminación de precios se hace en mercados de diferente importación,
- Cuando el mercado doméstico del vendedor sirve de campo al dumping y los precios mayores se aplican a los compradores de otros mercados".<sup>17</sup>

## **2. Condiciones del dumping<sup>18</sup>**

Dentro del concepto de dumping se pueden citar dos diferentes manifestaciones:

- a. Las empresas siguen un comportamiento de discriminación de los precios de venta en el exterior frente a precios de venta en el mercado nacional.
- b. Un producto se ha introducido en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor.

Pero independientemente de la manifestación que se tome para identificar el dumping, éste tiene que cumplir con dos condiciones:

---

<sup>16</sup> Idem

<sup>17</sup> Citado por Centro de Negocios Internacionales S.A *Reglas Internacionales sobre Dumping y Subvenciones -El Dumping y las Medidas Antidumping. Fedexpor.com.*

<sup>18</sup> "Dumping". Enciclopedia Wikipedia.

- a. La industria debe ser de competencia imperfecta, donde las empresas imponen el precio en el mercado; y
- b. Los mercados deben estar segmentados, los residentes domésticos no pueden comprar los bienes destinados a la exportación.

### **3. Tipos de dumping** <sup>19</sup>

La literatura sobre la materia muestra diferentes tipos de dumping, pero el que es objeto de la legislación internacional y nacional es el llamado “dumping predatorio”. Sólo a modo de ilustración, se presenta a continuación una breve definición de los tipos de dumping.

#### **a. Según el tiempo de duración**

##### **1) Esporádico**

El dumping esporádico es una discriminación ocasional de precios provocada por la existencia de excedentes en la producción de un mercado doméstico, por lo que el productor, para no desequilibrar su mercado interno y evitar los costos financieros implícitos, desvía estos excedentes al mercado internacional a precio por debajo de su costo. Sería comparable a las ventas por liquidación. Este tipo de dumping aumenta el bienestar potencial del país importador.

##### **2) Intermitente**

Producido con carácter regular en ciertas épocas para conquistar o conservar mercados extranjeros, tratando de impedir o eliminar la competencia internacional e incluso nacional.

##### **3) Persistente**

Está basado en políticas maximizadoras de ganancias por un monopolista que se percata de que el mercado nacional y extranjero están desconectados debido a costos de transporte, barreras y aranceles entre otros.

---

<sup>19</sup> Centro de Negocios Internacionales S.A.. *Reglas Internacionales sobre Dumping Y Subvenciones. El Dumping y las Medidas Antidumping. fedexpor. com.* Acceso 10 de octubre de 2009. *La Situación del Dumping. Monografias.com.* “Dumping”. Enciclopedia Wikipedia. Acceso 10 de octubre de 2009.

#### **4) Predatorio**

Es clasificado como práctica desleal de competencia y como la forma más dañina de dumping. Consiste en la venta por parte del exportador de la producción en el mercado externo sufriendo una pérdida, pero ganando acceso al mismo y excluyendo así la competencia. Posteriormente aumenta el precio para obtener ganancias monopólicas.

##### **a. Según la causa que lo produce**

##### **1) Exchange dumping (Dumping por tipo de cambio)**

Este tipo de dumping ocurre cuando se da una depreciación artificial en la moneda nacional respecto a las otras, favoreciendo así las exportaciones del país. En este caso los efectos son los mismos, salvo que aquí no existe discriminación de precios.

##### **2) Freight dumping (dumping de carga o flete):**

Es cuando se otorgan tasas preferenciales al transporte de productos destinados a la exportación. Esta situación no debe confundirse con el dumping, Debido a que los costos de transporte representan una de las formas de proteger la industria nacional de la exterior, su disminución aumenta las posibilidades de los exportadores de vender en el mercado exterior sin tener que incurrir en el dumping. En este caso lo que se podría decir es que existe dumping en el servicio de transporte y no de mercancías.

##### **3) Dumping escondido:**

Consiste en cargar los mismos precios en ambos mercados (el nacional y el extranjero), por lo cual aparentemente no hay dumping, pero se discrimina en otros aspectos, tales como:

- Conceder mayores plazos de crédito a los importadores.
- No cobrar los costos de empaquetado o transporte cuando se exporta.
- Exportar igual en precios, pero diferente en calidad. Es decir, que los productos que se exportan son de mejor calidad que los que se consumen localmente.

- Exportar mercancías que difieren en la forma, estilo o material de las que se venden en el mercado doméstico. Esto puede deberse muchas veces a las diversas legislaciones que afectan el producto.

#### **4) Dumping oficial:**

Es definido como los subsidios a las exportaciones.

#### **5) Dumping social:**

Consiste en la consecución de bajos precios por parte de algunos productores gracias a que se favorecen de una legislación laboral poco exigente. El dumping social permite la alteración del régimen de precios, permite además al país importador obtener precios más ventajosos que los del país que exporta. Los más interesados en resolver el dumping social son los países desarrollados, ya que debido a ello su aparato industrial sufre pérdidas considerables.

#### **6) Dumping ecológico:**

En este caso los favorecidos son los productores de países con una legislación medioambiental menos rigurosa, por lo general países pobres. Las empresas del país "A", con una legislación estricta, soportan una serie de impuestos y/o condiciones de los cuales el país "B" está exento, lo cual repercute en los costos y por consiguiente en el precio.

#### **7) Arancelario**

Por ventajas arancelarias

### **b. Según la relación entre el autor y el destinatario**

#### **1) Directo**

En contra de determinada producción del país importador, para impedir su iniciación o su desarrollo y crecimiento.

## 2) Indirecto

Se manifiesta en un tercer mercado neutro que no es producto de la mercancía afectada, dirigido en contra de otro país exportador concurrente al mercado receptor.

### C. CARACTERÍSTICAS DE LAS SUBVENCIONES

#### 1. Definición

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias resultante de la Ronda de Uruguay de 1994, en síntesis señala que una subvención se configura cuando se otorga un beneficio a los exportadores mediante la contribución financiera que realice un gobierno (o cualquier organismo público o privado por cuenta del gobierno), en su territorio; o cuando se presente alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios. Esto incluye transferencias directas de fondos mediante donaciones, préstamos o aportes de capital, garantías, bonificaciones y condonación de impuestos.<sup>20</sup>

La característica principal del sistema de subvenciones es que enfrenta a los Estados directamente, a diferencia de otras medidas como pueden ser las de dumping, donde el conflicto se produce entre las administraciones nacionales y los particulares.<sup>21</sup> Por otro lado, las subvenciones son instrumentos proteccionistas que pueden llegar a ser discriminatorios para los productos internacionales.

#### 2. Evolución de las subvenciones

La proliferación de las subvenciones a la exportación durante los años anteriores a la Ronda Uruguay, fue una de las cuestiones clave que se abordaron en las negociaciones sobre la agricultura. En el marco del GATT de 1947, a partir de 1958 se habían prohibido las subvenciones a las exportaciones de productos industriales, pero, en el caso de los productos agropecuarios primarios, esas subvenciones solamente estaban sujetas a un número limitado de medidas, que además resultaron no ser operativas.

---

<sup>20</sup> OMC. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Parte I Disposiciones Generales Artículo 1. Definición de subvención.

<sup>21</sup> Luengo Hernandez Gustavo E., *El concepto de subvención en la OMC*, Organización REEI, Online, 7 de octubre de 2007

El derecho a utilizar subvenciones a la exportación se restringe ahora a tres situaciones:

22

- Subvenciones a la exportación sujetas a compromisos de reducción por productos específicos dentro de los límites especificados en la lista del miembro de la OMC de que se trate;
- Las subvenciones a la exportación compatibles con la disposición relativa al trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo miembros de la OMC y
- Las subvenciones a la exportación aparte de las sujetas a compromisos de reducción, siempre que estén de conformidad con las disciplinas contra la elusión establecidas en el artículo 10 del Acuerdo sobre la Agricultura.<sup>23</sup>

En todos los demás casos, está prohibida la utilización de subvenciones a la exportación de productos agropecuarios.

### **3. Prácticas de subvención admitidas**

En el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC se definen las subvenciones a la exportación. Esta lista abarca la mayoría de las prácticas de subvención a las exportaciones que son frecuentes en el sector agropecuario:<sup>24</sup>

- Las subvenciones directas a las exportaciones supeditadas a la actuación exportadora;
- Las ventas de existencias no comerciales de productos agropecuarios para la exportación a un precio inferior al precio comparable de tales mercancías en el mercado interno;
- Subvenciones financiadas por los productores como son los programas gubernamentales que imponen un gravamen a toda la producción, que es utilizado

---

<sup>22</sup> OMC. Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Parte 1. Artículo 1

<sup>23</sup> El Art. 10 del Acuerdo sobre Agricultura, contiene disposiciones encaminadas a impedir que las subvenciones a la exportación no establecidas en las determinaciones de reducción, enumeradas en el artículo 9, se apliquen de forma que eludan los compromisos de reducción de otras subvenciones a la exportación.

<sup>24</sup> Acuerdo sobre Agricultura. Párrafo 3 del artículo 3 y artículos 8 y 10.

posteriormente para subvencionar la exportación de una porción determinada de esa producción;

- Medidas de reducción de los costos como las subvenciones otorgadas para reducir los costos de comercialización de las mercancías para exportación. Estos costos pueden incluir, por ejemplo, los costos de manipulación y perfeccionamiento y los costos de fletes internacionales;
- Las subvenciones a los transportes internos aplicables únicamente a los envíos de exportación, como es el caso del transporte de un producto a un punto central para su exportación; y
- Las subvenciones a los productos incorporados, es decir, las subvenciones a los productos agropecuarios como el trigo que están supeditados a su incorporación en productos de exportación como las galletas.

## **D. ANTIDUMPING**

### **1. Definición**

Antidumping es una medida para rectificar la situación emergente del dumping de bienes y su efecto distorsionador del comercio y restablecer el comercio justo. En efecto, las medidas antidumping son un instrumento para asegurar el comercio justo y no constituyen estrictamente medidas de protección per se de la industria nacional, ya que su objetivo es proveer alivio a ésta frente al daño que causa el dumping.

### **2. Evolución de las medidas antidumping<sup>25</sup>**

Más de 100 años han pasado desde que el Gobierno de Canadá adoptó la primera ley antidumping en 1904. La legislación canadiense fue seguida por la mayoría de los países industrializados antes y después de la Primera Guerra Mundial. Provisiones antidumping

---

<sup>25</sup> La referencia histórica y evolución de las leyes antidumping fue extractada de las ponencias y conclusiones del Seminario "A Centennial of Antidumping Legislation and Implementation" Discussion Paper N° 538, patrocinado por la Gerald Ford School of Public Policy de la Universidad de Michigan (USA) el 20 de diciembre de 2004. <http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/wp.html>. Acceso el 18 de octubre de 2009.

fueron luego incorporadas en el GATT de 1947 y actualmente casi todos los países del mundo han adoptado regulaciones antidumping.

En el contexto histórico las medidas antidumping aparecieron en una época de alta globalización del mundo, con una intensa movilización internacional de la fuerza laboral y los capitales que no se había dado antes, pero también marcada por el despertar del nacionalismo en los países industrializados recientemente y el creciente poder de las grandes corporaciones que emergieron para explotar las economías de escala que permiten la producción en masa, facilitada por el crecimiento del comercio internacional.

En la actualidad vivimos otra época de alta globalización marcada por una gran preocupación respecto del globalismo corporativo. La diferencia mayor existente entre comienzos del Siglo XX y nuestra era es que las acciones antidumping no proliferaron en la época anterior como lo hacen ahora y eso es lógico por el enorme desarrollo del transporte y la tecnología que han intensificado el comercio internacional a niveles nunca experimentados.

La incorporación de las normas antidumping como contraparte internacional a las políticas nacionales de competitividad, ha sido ratificada en tratados internacionales y los gobiernos la perciben como una política legítima y alternativa conveniente para proteger sus intereses comerciales. Su utilización ha sido una barrera de contención para la competencia desleal.

En su artículo “Dumping en un Mundo Globalizado. Porqué la Calidad del Producto Cuenta” J. L. Moraga Gonzales y J. M. Viane <sup>26</sup> explican que las actuales actividades antidumping son muy diferentes a las observadas en los últimos 100 años de legislación antidumping. Mientras hasta hace menos de quince años estas acciones eran utilizadas principalmente por los países más desarrollados, ahora también forman parte de la política comercial de los países en desarrollo y de aquellos que se encuentran en transición.

---

<sup>26</sup> Citado por Centro de Negocios Internacionales S.A.. *Reglas Internacionales sobre Dumping y Subvenciones. El Dumping y las Medidas Antidumping. fedexpor. com.* Google. Acceso 10 de octubre de 2009

Thomas Prusa<sup>27</sup> examina el t3pico del antidumping en su art3culo "Antidumping: Un problema Creciente en el Comercio Internacional", mostrando que 3sta pr3ctica es utilizada m3s frecuentemente, por m3s pa3ses y contra m3s productos que nunca en la historia.

En efecto, conforme pasa el tiempo, los pa3ses que introducen leyes antidumping las utilizan cada vez con mayor frecuencia. En general estos pa3ses consideran que existe dumping cuando el precio de exportaci3n de un producto es inferior a su valor "normal". La primera aproximaci3n al valor normal es el precio local del bien en el pa3s exportador. Pero el concepto se complica cuando se introducen factores como las diferencias de ingreso, el nivel de protecci3n tarifaria y la tasa de cambio. Por ello la definici3n del valor normal es crucial, ya que depende de la forma en que 3ste se calcule para establecer el dumping.

Dada su amplia utilizaci3n, actualmente muchos analistas sostienen que las nuevas leyes antidumping no tienen ya relaci3n con las pr3cticas depredadoras o econ3micamente perjudiciales del tradicional dumping. De hecho es cada vez m3s frecuente la discusi3n entre miembros de la OMC respecto del m3rito de las leyes antidumping, al punto que existen propuestas para abolirlas para s3lo descansar en las leyes nacionales sobre competencia.

Uno de los exponentes latinoamericanos a favor de la eliminaci3n de las medidas antidumping es el mejicano Francisco Gonzales de Cossio, quien basado en argumentos de defensa del consumidor y pol3ticas competitivas, sostiene que:<sup>28</sup> "Toda la disciplina del dumping deber3a ser eliminada debido a que; 1) Choca con paradigmas actuales en materia de comercio internacional; 2) Carece de una s3lida cimentaci3n econ3mica; 3) Es el resultado de proteccionismo; y 4) Se traslapa con un 3rea que s3 tiene un bien jur3dico a tutelar y que no incurre en los defectos descritos, la competencia econ3mica en general y la depredaci3n de precios en particular".<sup>29</sup>

---

<sup>27</sup> Citado por Centro de Negocios Internacionales S.A.. *Reglas Internacionales sobre Dumping y Subvenciones. El Dumping y las Medidas Antidumping*. fedexpor. com. Google. Acceso 10 de octubre de 2009

<sup>28</sup> Francisco Gonz3les de Cossio. *Discriminaci3n de Precios, Dumping y Depredaci3n. Tres disciplinas, un fen3meno econ3mico*. Bolet3n Mejicano de Derecho Comparado. No 115, 2006, pag 148.

<sup>29</sup> La diferencia entre dumping predatorio y precios predatorios estribar3a en que el primero da lugar a la aplicaci3n de derechos antidumping que se trasladan al precio de exportaci3n que deben pagar los consumidores, en tanto que los

Estas propuestas se consideran poco realistas sino imposibles, por lo que existen corrientes a favor de una revisión del actual sistema, para forzar que los denunciantes prueben sus demandas demostrando que las políticas comerciales del gobierno de un país admiten elevar los precios domésticos y adoptar precios de dumping para sus exportaciones.

El abuso que se hace actualmente de la aplicación de acciones antidumping con fines proteccionistas, deviene de que constituyen una rara instancia de acción unilateral permitida por los Acuerdos de la OMC. Bajo el rótulo de acciones antidumping, los gobiernos pueden bloquear importaciones sin temor a represalias o demandas de compensación de sus socios comerciales.

En todo caso, se estima que con el tiempo la OMC y los gobiernos deberán crear un sistema que supere las actuales fricciones en la aplicación de normas antidumping, provocadas en gran medida por que los Acuerdos de la OMC otorgan a los gobiernos la facultad de imponer derechos discriminatorios a las importaciones que pueden ocasionar dumping, asociados con una relativamente permisiva definición sobre los patrones de daño causados a las economías nacionales.

En ese contexto, como reconocimiento del gran potencial de abuso de las acciones antidumping, los acuerdos de la OMC para implementación de acciones antidumping, proveen un conjunto de reglas sobre metodologías y procedimientos aceptables para el inicio de acciones antidumping. Pero los expertos estiman que en tanto permanezcan subyacentes incentivos para el abuso, los gobiernos serán proclives a continuar encontrando nuevas e ingeniosas maneras de protección sin violar estos acuerdos. Por ello se considera que las acciones antidumping serán por mucho más tiempo una de las principales preocupaciones de las políticas de comercio internacional.

### **3. Acuerdos antidumping<sup>30</sup>**

A medida que los tipos arancelarios fueron reduciéndose con el tiempo tras la entrada en vigor del GATT inicial, fue creciendo el recurso a los derechos antidumping y se hizo cada

---

segundos, en las legislaciones anti monopolio, originan multas al productor que no se trasladan al precio final del producto.

<sup>30</sup> Extractado de OMC *Antidumping: Información Técnica. Información técnica sobre las medidas antidumping* [wto.org/spanish/docs](http://wto.org/spanish/docs). Acceso 25 de octubre de 2009

vez más evidente la insuficiencia de la norma para regular su imposición. Por ejemplo, la norma dispone que se formule una determinación de existencia de daño importante, pero no contiene orientaciones en cuanto a los criterios que han de aplicarse para determinar la existencia de ese daño, ni trata de la metodología para establecer la existencia de dumping más que de una manera muy general.

Por consiguiente, las partes contratantes del GATT negociaron códigos más detallados en relación con las medidas antidumping. El primero de esos códigos, el Acuerdo sobre Prácticas Antidumping, entró en vigor en 1967 como resultado de la Ronda Kennedy (1964-1967). Sin embargo, Estados Unidos no llegó a firmar dicho código, por lo que su importancia práctica fue escasa.

En las negociaciones de la Ronda de Tokio (1973 - 1979) se elaboraron acuerdos sobre medidas antidumping, compras del sector público, obstáculos técnicos al comercio y otras medidas no arancelarias. El Código de la Ronda de Tokio, que entró en vigor en 1980, representó un avance extraordinario. Fundamentalmente, daba mucha más orientación sobre la determinación de la existencia de dumping y de daño. No era menos importante el hecho de que establecía con gran detalle ciertas prescripciones en materia de procedimiento y garantía procesal que debían cumplirse al realizar las investigaciones. No obstante, el Código sólo representaba un marco general de disposiciones que los países habían de seguir al realizar las investigaciones e imponer los derechos. Adolecía también de ambigüedades en muchas cuestiones controversiales y tenía la limitación de que únicamente las partes en el Código estaban obligadas a cumplir sus prescripciones y sólo 27 países lo suscribieron.

El GATT de 1994 establece una serie de principios fundamentales aplicables al comercio entre los miembros de la OMC. En él se establece que los productos importados no estarán sujetos a impuestos u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales, ni recibirán en otros aspectos un trato menos favorable que el dispensado a los productos nacionales en virtud de las leyes y reglamentos internos. Se establecen asimismo normas relativas a las restricciones cuantitativas, los derechos y formalidades referentes a la importación y la valoración en aduana.

Por otro lado, el artículo VI del GATT de 1994 autoriza expresamente la imposición de un derecho antidumping específico a las importaciones procedentes de un determinado país, en los casos en que el dumping cause o amenace causar daño a una rama de producción nacional o retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional. El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, conocido corrientemente por el nombre de Acuerdo Antidumping (“Acuerdo AD”), desarrolla los principios fundamentales establecidos en el artículo VI con miras a la investigación, determinación y aplicación de derechos antidumping.

#### **4. Aplicación de medidas antidumping**

El dumping está considerado como una práctica desleal del comercio internacional que puede ser denunciada ante las autoridades investigadoras del país importador, con el objeto de que inicie una investigación y en su caso determine las medidas oportunas. En el caso que un país exportador no esté de acuerdo con las medidas antidumping impuestas por otro Estado, podrá acudir a los mecanismos de solución de controversias establecidos en la Organización Mundial de Comercio.

Las medidas antidumping son las acciones unilaterales que puede aplicar un país después de haber realizado una investigación y formulado una determinación, con arreglo a las disposiciones del Acuerdo Antidumping, en el sentido de que el producto importado es “objeto de dumping”, y que las importaciones objeto de dumping están causando un daño importante a la rama de producción nacional que produce el producto similar.

Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador, establecido para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal”, o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador. Tal derecho no puede exceder el margen de dumping relativo al producto de que se trate, entendiéndose como margen de dumping la diferencia entre el precio “normal” y el precio de exportación.

Para que se dé curso a una acusación de dumping existen dos aspectos que deben darse acumulativamente, es decir, primero que exista daño en la industria nacional, y por otro

lado, que exista una relación causal entre el daño y los menores precios cobrados al importador

Establecer esas dos condiciones en raras ocasiones es simple, si es que lo es alguna vez, y en la mayoría de los casos es necesario emprender una serie de análisis complejos para determinar el precio apropiado en el mercado del país exportador (al que se llama “valor normal”) y el precio apropiado en el mercado del país importador (al que se llama “precio de exportación”) con el fin de poder realizar una comparación adecuada.

## IV. ANÁLISIS DE LA LEGISLACIÓN DE LA OMC

Cualquier investigación relativa a las prácticas de dumping y subvenciones debe analizar la legislación de la OMC sobre el tema, dado el carácter de tratado internacional que revisten los acuerdos suscritos en su seno por casi todos los países del mundo. Esto implica que las legislaciones regionales y nacionales antidumping deben ser consistentes con las adoptadas por la OMC.

### A. ANTECEDENTES <sup>31</sup>

La OMC nació el 1º de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene más de sesenta años, desde que en 1948 se suscribió el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que dio origen a una organización internacional no institucionalizada (la Organización Internacional de Comercio) que luego evolucionó a la OMC como consecuencia de varias rondas de negociaciones.

La última y más importante ronda del GATT fue la Ronda de Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1993 y dio lugar a la creación de la OMC. Mientras que el GATT se había ocupado principalmente del comercio de mercancías, la OMC y sus Acuerdos actualmente abarcan además el comercio de servicios y la propiedad intelectual objeto de transacciones comerciales.

La OMC agrupa a sus estados miembros, a estados observadores y a organizaciones como Naciones Unidas y el Banco Mundial, contando actualmente con 153 miembros y 30 países en calidad de observadores.<sup>32</sup>

#### 1. Objetivos de la OMC

La OMC administra los acuerdos comerciales negociados por sus miembros<sup>33</sup> y es un foro de negociaciones comerciales multilaterales; administra los procedimientos de solución de

<sup>31</sup> OMC. *Qué es la OMC?* WTO.org. Acceso el 25 de octubre de 2009.

<sup>32</sup> En el mundo existen 193 estados reconocidos internacionalmente, de los que 192 son miembros de Naciones Unidas (el único excluido es Taipei). Fuente: Atlas Mundial. Esto implica que sólo 10 países no son miembros ni observadores de la OMC. Estos son, en general, los escindidos de la ex Unión Soviética y los que emergieron en Europa después de su disolución y la Guerra de los Balcanes. Bolivia se adhirió el 12 de septiembre de 1995.

diferencias comerciales (disputas entre países); supervisa las políticas comerciales y coopera con el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional con el objetivo de lograr una mayor coherencia entre la política económica y comercial a escala mundial.

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables.

Las relaciones comerciales llevan a menudo aparejados intereses contrapuestos y los acuerdos necesitan muchas veces ser interpretados. La OMC es esencialmente un foro al que acuden los gobiernos miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí.

No obstante tener subyacente el objetivo de la liberalización del comercio, en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio, por ejemplo, para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores, a llevar a cabo sus actividades, permitiendo al mismo tiempo a los gobiernos lograr objetivos sociales y ambientales.

El Acuerdo por el que se establece la OMC prevé un marco institucional que abarca todos los acuerdos, instrumentos y resultados integrales de la Ronda de Uruguay. El elemento principal de su estructura es la Conferencia Ministerial que se reúne por lo menos una vez cada dos años. Tiene un Consejo General encargado de supervisar en forma regular el

---

<sup>33</sup> La OMC administra actualmente unos 60 acuerdos, entre los más importantes se encuentran: Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT en inglés), Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS en inglés), Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPS en inglés), Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

funcionamiento del Acuerdo y la aplicación de las decisiones ministeriales, que actúa además como Órgano de Solución de Diferencias” y como “Órgano de Examen de las Políticas Comerciales”, para tratar todas las cuestiones comerciales abarcadas por la OMC.

## 2. Historia de la OMC<sup>34</sup>

Tras la adopción del Acta de Aranceles Smoot-Hawley<sup>35</sup> como ley de los Estados Unidos el 17 de junio de 1930, a consecuencia del debilitamiento del mercado laboral doméstico que entró en crisis a partir de 1927, se incrementaron entre 38% y 52% los aranceles de ese país para 20 mil productos.

Como medida de represalia los socios comerciales de los EEUU le impusieron a éste restricciones comerciales, provocando un efecto dominó por el cual los flujos comerciales se desviaban a otros países, se tomaban medidas proteccionistas en estos, y a su vez medidas de represalia adicionales. Las medidas de represalia redujeron las exportaciones estadounidenses y las importaciones en más de la mitad y de alguna manera contribuyeron a agravar la gran depresión de 1930.<sup>36</sup>

El GATT de 1947 fue creado como reacción al período de proteccionismo, devaluaciones competitivas y controles de capitales del periodo transcurrido entre las dos guerras mundiales.

Una vez concluida la segunda guerra mundial, los líderes políticos quisieron establecer una serie de organizaciones internacionales que redujeran la posibilidad de que se repitiera de nuevo el conflicto. Estas organizaciones fueron creadas para controlar las relaciones internacionales y monetarias (Naciones Unidas y el Fondo Monetario Internacional) y para el control de las relaciones comerciales (la Organización Internacional del Comercio (OIC)).

---

<sup>34</sup> Enciclopedia Wikipedia. *Organización Mundial de Comercio*. <http://es.wikipedia.org>. Acceso 30 de octubre de 2009

<sup>35</sup> El nombre corresponde a los senadores republicanos Reed Smoot y Willis C. Hawley, quienes presentaron el proyecto .

<sup>36</sup> Leyes posteriores han eliminado prácticamente las disposiciones más onerosas de ésta aunque en el léxico corriente se sigue utilizando el Acta de 1930 como la ley d aranceles de EE UU..

Se consideró que un aumento del comercio incrementaría las rentas reales y que la garantía de un acceso no discriminatorio a los mercados internacionales, reduciría la posibilidad de conflictos políticos o que las disputas comerciales pudieran crearlos.

Las negociaciones que tuvieron lugar en La Habana en 1947 entre 23 países (12 países industrializados y 11 en desarrollo) no dieron sus frutos debido a la reticencia del Congreso e EE UU a ratificar el acuerdo. Finalmente el GATT fue el único resultado de los acuerdos y éste impulsó la reducción de aranceles entre los estados miembros. A partir de ahí, y de acuerdo con el funcionamiento típico de los tratados, se sucedieron una serie de rondas de negociación que iban cambiando o añadiendo determinados aspectos al GATT.

La Ronda de Uruguay (1986-1993) fue uno de los momentos más importantes dentro de las negociaciones comerciales, resultando en la reintegración del sector agrícola y textil, introducción de nuevas disciplinas en el sector servicios y de propiedad intelectual, así como la creación de la OMC el 1º de enero de 1995, sustituyendo al GATT, en la ciudad de Ginebra (Suiza), donde mantiene su sede. Desde su creación, el GATT fue explícitamente concebido como un acuerdo temporal que posteriormente formaría parte de la OIC que nunca llegó a institucionalizarse, por lo que se decidió crear la OMC para suplir esta deficiencia.

### **3. Críticas a la OMC<sup>37</sup>**

Uno de los aspectos más criticados en cuanto a la transparencia de la OMC son las llamadas negociaciones de la “Sala Verde”, un sistema de reuniones informales establecidas durante la Ronda de Uruguay, llamadas así por el color de la habitación donde se realizaban. En estas reuniones, un número reducido de países, con interés en el tema que va a ser negociado, se encuentran para llegar a un acuerdo que más tarde debe ser ratificado por consenso por todos los países miembros. Este mecanismo fue uno de los motivos más importantes del fracaso de la conferencia de Seattle, debido a que los países africanos y otros de la periferia se negaron a ratificar la declaración final ya que

---

<sup>37</sup> Enciclopedia Wikipedia. *Organización Mundial de Comercio*. <http://es.wikipedia.org>. Acceso 30 de octubre de 2009

habían sido marginados de las negociaciones de la “Sala Verde” durante toda la conferencia.

Ha habido distintas propuestas durante décadas para formalizar las negociaciones en la Sala Verde mediante la creación de un comité ejecutivo que administre la agenda de la OMC, con un núcleo permanente de miembros basado en criterios acordados (como por ejemplo la proporción del comercio mundial manejado por cada país, junto a un grupo rotativo de países más pequeños), sin que hasta ahora se haya conseguido ningún progreso en esa dirección. En cualquier caso y a pesar de que una mayor transparencia es sin duda necesaria, los expertos consideran que un mecanismo similar parece inevitable en una organización con un número tan elevado de miembros.

Algunos países han denunciado<sup>1</sup> irregularidades en los procesos de negociación en el seno de la OMC, como la de mantener posiciones extremas hasta el último momento para conseguir acuerdos intermedios, negociar en pequeños grupos de países marginando a los países menos importantes, el hecho de que ningún país en desarrollo tiene la capacidad de hacer frente unilateralmente a un bloqueo de las negociaciones y la falta de libertad de acceso a su base de datos.

#### **4. La Ronda de Uruguay**

La Ronda de Uruguay duró siete años y medio, casi el doble del plazo previsto.<sup>38</sup> Hacia el final participaban en ella 123 países. Fue la negociación comercial de mayor envergadura en la historia de la humanidad.

Abarcó la casi totalidad del comercio, desde los cepillos de dientes hasta las embarcaciones de recreo, desde los servicios bancarios hasta las telecomunicaciones, desde los genes del arroz silvestre hasta los tratamientos contra el SIDA.

En ella se acordaron reducciones de aranceles y subsidios a la exportación, reducción de límites de importación y cuotas sobre los siguientes 20 años, el refuerzo de la protección a la propiedad intelectual, extensión de la ley comercial internacional al sector de los

---

<sup>38</sup> Fue abierta en Punta del este, Uruguay, el 20 de setiembre de 1986 y concluida el 15 de diciembre de 1993 en Rabat, Marruecos.

servicios, liberalización de la inversión externa y cambios en el mecanismo de solución de disputas del GATT.

## B. LOS ACUERDOS DE LA RONDA DE URUGUAY<sup>39</sup>

Los Acuerdos de la Ronda de Uruguay constituyen la base del actual sistema de la OMC y abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas e incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias y prescriben un trato especial para los países en desarrollo. Exigen que los gobiernos den transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas. La OMC grafica estos acuerdos de la manera siguiente:

<i>Acuerdo General</i>	<b>Acuerdo por el que se establece la OMC</b>		
	<b>BIENES</b>	<b>SERVICIOS</b>	<b>PROPIEDAD INTELECTUAL</b>
<i>Principios básicos</i>	GATT	AGCS	ADPIC
<i>Pormenores adicionales</i>	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios	
<i>Compromisos de acceso a los mercados</i>	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países	
<i>Solución de diferencias</i>	<b>SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS</b>		
<i>Transparencia</i>	<b>EXÁMENES DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES</b>		

<sup>39</sup> OMC. *Textos Jurídicos. Los Acuerdos de la OMC*. WTO.org. Acceso el 2 de noviembre de 2009

Los 60 Acuerdos de la OMC están comprendidos en una estructura con seis partes principales:

- Acuerdo General sobre Aranceles Generales y Comercio (GATT)
- Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)
- Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC)
- Listas de compromisos contraídos por los miembros.
- Sistema de solución de diferencias
- Exámenes de las políticas comerciales

Esos acuerdos no son estáticos; se vuelven a negociar de vez en cuando y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos. Muchos de ellos se están negociando actualmente en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado en Doha, Qatar, en noviembre de 2001.

Los Acuerdos pertinentes a esta investigación son los correspondientes a Antidumping (Artículo VI del GATT), el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre Agricultura, éste último por la provisiones que contiene en relación a subvenciones.

### **C. ACUERDO SOBRE LA AGRICULTURA**

El Acuerdo sobre la Agricultura entró en vigor el 1º de enero de 1995 con el objetivo de establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado. El programa de reforma comprende compromisos específicos para reducir la ayuda interna, las subvenciones a la exportación y el acceso a los mercados, mediante el establecimiento de normas y disciplinas del GATT reforzadas y de un funcionamiento más eficaz. El Acuerdo tiene en cuenta asimismo las preocupaciones no comerciales, entre ellas la seguridad alimentaria y la necesidad de proteger el medio ambiente. Prevé también un trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, incluida una mejora de las oportunidades y condiciones de acceso para sus productos agropecuarios.

El Acuerdo consta de cuatro partes principales:

- El Acuerdo sobre la Agricultura en sí;
- Las concesiones y compromisos que los miembros deben asumir respecto del acceso a los mercados, la ayuda interna y las subvenciones a la exportación;
- El Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; y
- Las decisiones ministeriales relativas a los países menos adelantados y a los países en desarrollo importadores netos de alimentos.

## 1. Ayuda Interna<sup>40</sup>

Un objetivo del Acuerdo es la imposición de disciplinas a la ayuda interna y la reducción de esa ayuda, dejando al mismo tiempo margen a los gobiernos para que diseñen las políticas agrícolas nacionales, dada la gran variedad de circunstancias específicas de cada país.

Existen básicamente dos categorías de ayuda interna: por un lado, la ayuda que no tiene efectos de distorsión del comercio o los tiene en grado mínimo y, por otro, la ayuda con efectos de distorsión del comercio. Por ejemplo, la investigación en el sector agropecuario con financiación del gobierno se considera que pertenecen al primer tipo, mientras que las compras de intervención de un gobierno a un precio garantizado se incluyen en la última categoría.

La primera abarca muchos programas gubernamentales de servicios, entre los que se incluyen los servicios generales proporcionados por los gobiernos, los programas de constitución de existencias públicas con fines de seguridad alimentaria y la ayuda alimentaria interna. Contempla asimismo el uso de pagos directos a los productores que no estén relacionados con decisiones sobre la producción, es decir, aunque el agricultor reciba un pago del gobierno, este pago no influye en el tipo o el volumen de la producción, como programas de seguro de los ingresos, socorro en casos de desastres naturales, una serie de programas de asistencia para el reajuste estructural, y determinados pagos en el marco de programas ambientales. Esta categoría incluye asimismo subvenciones a los insumos agrícolas que sean de disponibilidad general para los productores con ingresos

---

<sup>40</sup> Omc. Acuerdo sobre Agricultura. Parte IV. Artículo 6 *Compromisos en materia de ayuda interna* Artículo 7 *Disciplinas generales en materia de ayuda interna*

bajos de los países en desarrollo y la ayuda interna dada a los productores de esos países para estimular la diversificación con objeto de abandonar los cultivos de los que se obtienen estupefacientes ilícitos.

Respecto a las ayudas internas con efectos distorsionadores del mercado, que eran otorgadas por 27 países y la UE, mediante el Acuerdo se consignaron compromisos de reducción de un 20 por ciento a lo largo de seis años para países desarrollados y un 13 por ciento a lo largo de 10 años para países en desarrollo, es decir que al presente han sido eliminadas.

## **2. Subvenciones a la exportación<sup>41</sup>**

Por el Acuerdo de Agricultura, cada miembro de la OMC se compromete a no conceder subvenciones a la exportación más que de conformidad con el mismo y con los compromisos especificados en la lista correspondiente. Todas las subvenciones a la exportación están sujetas a compromisos de reducción, expresados en términos tanto de volumen de las exportaciones subvencionadas como de desembolsos presupuestarios destinados a esas subvenciones.

Los compromisos de reducción figuran en las listas de la UE y 25 miembros de la OMC por productos específicos y son vinculantes. Con este fin, los productos agropecuarios se dividieron inicialmente en 23 productos o grupos de productos como el trigo, los cereales secundarios, el azúcar, la carne de bovino, la mantequilla, el queso y las semillas oleaginosas. Los compromisos de reducción aplicables a los “productos incorporados” se establecen únicamente en términos de desembolsos presupuestarios.

Los países desarrollados debían reducir, en tramos anuales iguales durante un período de seis años, el volumen de las exportaciones subvencionadas en el período de base en un 21 por ciento y los desembolsos presupuestarios correspondientes destinados a las subvenciones a la exportación en un 36 por ciento. En el caso de los países en desarrollo,

---

<sup>41</sup> OMC. *Acuerdo sobre Agricultura*. Parte V. Artículo 8 *Compromisos en materia de competencia de las exportaciones*, Artículo 9 *Compromisos en materia de subvenciones a la exportación*, Artículo 10 *Prevención de la elusión de los compromisos en materia de subvenciones a la exportación* Artículo 11 *Productos incorporados*

las reducciones requeridas eran del 14 por ciento durante 10 años para los volúmenes y del 24 por ciento durante ese mismo período para los desembolsos presupuestarios.

Durante el período de aplicación los países en desarrollo podían recurrir a la disposición del Acuerdo relativa al trato especial y diferenciado que les permite otorgar subvenciones a los costos de comercialización y subvenciones al transporte interno, siempre que éstas no se apliquen de forma que se eludan los compromisos de reducción de las subvenciones a la exportación.

Los compromisos adoptados en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura forman parte de un proceso continuo. Por ello en la Ronda de Doha Qatar iniciada el 2001<sup>42</sup>, que hasta ahora no alcanzó acuerdos importantes sobre el tema de subvenciones, se vienen examinando nuevos compromisos que son necesarios para lograr el objetivo a largo plazo de reducciones sustanciales y progresivas de la ayuda y la protección, con base en la experiencia adquirida durante el período de aplicación, los efectos de los compromisos de reducción de la Ronda Uruguay en el comercio mundial agropecuario, las preocupaciones no comerciales, el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y el objetivo de establecer un sistema de comercio agropecuario equitativo y orientado al mercado.<sup>43</sup>

#### **D. ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS**

Este Acuerdo somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las mismas. En él se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos compensatorios a las importaciones subvencionadas.

El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias introduce el concepto de subvención “específica” que consiste en una subvención obtenible únicamente por una o más empresas o rama de producción dentro de la jurisdicción de la autoridad que otorga

---

<sup>42</sup> Las discusiones a nivel ministerial tuvieron lugar en Doha el 2001, Cancún el 2003, Ginebra el 2004, Hong Kong el 2005 y Ginebra en 2006 y 2008.

<sup>43</sup> Programa de Doha para el Desarrollo: Resumen de las Negociaciones. [wto.org/spanish/tratop](http://wto.org/spanish/tratop)

la subvención y son las únicas que quedarían sujetas a las disciplinas previstas en el Acuerdo.<sup>44</sup>

## 1. Categorías de subvenciones

En el acuerdo se establecen dos categorías de subvenciones: “prohibidas” y “recurribles”.<sup>45</sup>

### a. Subvenciones prohibidas<sup>46</sup>

Las subvenciones “prohibidas” son: las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación; y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Las subvenciones prohibidas son objeto, a partir del Acuerdo, de nuevos procedimientos de solución de diferencias. Entre sus características principales figura un calendario acelerado para que el órgano de solución de diferencias examine el caso, y si se concluye que la subvención es realmente de las prohibidas, deberá ser inmediatamente retirada. Si esto no se cumple dentro del plazo el signatario reclamante está autorizado a adoptar contramedidas.

En el Acuerdo se reconoce que las subvenciones pueden desempeñar una importante función en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo y en el proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado. Los países menos adelantados y los países en desarrollo cuyo PNB per cápita sea inferior a US\$ 1.000 no están, por lo tanto, sujetos a las disposiciones relativas a subvenciones prohibidas, y gozaban de una exención limitada en el tiempo con respecto a otras subvenciones prohibidas, que feneció el año 2003. Para los demás países en desarrollo, la prohibición de las subvenciones a la exportación se debería aplicar durante ocho años después de la entrada en vigor del acuerdo por el que se

---

<sup>44</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Artículo 2. *Especificidad*.

<sup>45</sup> Inicialmente contenía una tercera categoría: subvenciones no recurribles, que existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se mantuvo después. Se refería a las subvenciones que se otorgan a la asistencia para actividades de investigación industrial y otras de carácter precompetitivo.

<sup>46</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias Parte II: *Subvenciones Prohibidas*. Artículo 3: *Prohibición*. Artículo 4. *Acciones*.

establece la OMC, es decir hasta el año 2000, y gozaban de una exención hasta el año 2002 para las otras subvenciones prohibidas.<sup>47</sup>

### **b. Subvenciones recurribles<sup>48</sup>**

En el Acuerdo se establece que ningún miembro deberá causar, mediante el empleo de subvenciones, efectos perjudiciales para los intereses de otros signatarios, como, por ejemplo, daño a su producción nacional, anulación o menoscabo de las ventajas resultantes para ellos, directa o indirectamente o perjuicio grave a los intereses de otro miembro. Se presume que hay “perjuicio grave”, entre otros casos de subvención, cuando el total de la subvención ad valorem aplicada a un producto supera el 5 por ciento.<sup>49</sup> En este caso, el miembro que otorga la subvención debe probar que la subvención en cuestión no causa perjuicio grave al miembro reclamante. Los miembros afectados por subvenciones recurribles pueden someter la cuestión al órgano de solución de diferencias. En los casos en que se determine que se han producido tales efectos perjudiciales, el país miembro que mantenga la subvención debe retirarla o eliminar los efectos perjudiciales.

## **2. Medidas compensatorias<sup>50</sup>**

Parte del Acuerdo se refiere a la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados. Se establecen disciplinas sobre la iniciación de los procedimientos en materia de derechos compensatorios y sobre las investigaciones de las autoridades competentes, así como normas sobre pruebas, para lograr que todas las partes interesadas puedan presentar información y exponer sus argumentos.

Se establecen asimismo ciertas disciplinas sobre el cálculo de la cuantía de una subvención y se sientan las bases para la determinación de la existencia de daño a la producción nacional. En el acuerdo se exige que se tengan en cuenta todos los factores

---

<sup>47</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Parte VIII: Países En Desarrollo Miembros. Artículo 27: *Trato especial y diferenciado para los países en desarrollo Miembros*

<sup>48</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Parte III: Subvenciones Recurribles. Artículo 5: *Efectos desfavorables*. Artículo 6: *Perjuicio grave*. Artículo 7 *Acciones*

<sup>49</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Parte III: Subvenciones Recurribles Artículo 6: *Perjuicio grave*

<sup>50</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias Parte V: Medidas Compensatorias. Artículo 10: *Aplicación del artículo VI del GATT de 1994*. Artículo 11: *Iniciación y procedimiento de la investigación*

económicos pertinentes al evaluar el estado de esa producción y que se establezca una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el supuesto daño.

Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deben concluir al año de su iniciación y el plazo no puede superar en ningún caso los 18 meses. Todo derecho compensatorio debe ser suprimido dentro del término de cinco años contados desde su imposición, a menos que las autoridades investigadoras determinen que la supresión del derecho dará lugar probablemente a la continuación o a la reaparición de la subvención y del daño.<sup>51</sup> El exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.<sup>52</sup>

Cuando la cuantía de la subvención sea mínima (menor del 1 por ciento ad valorem) o el volumen real o potencial de las importaciones subvencionadas o el daño sean insignificantes, se debe poner fin inmediatamente a las investigaciones en materia de derechos compensatorios.<sup>53</sup>

Toda investigación en materia de derechos compensatorios sobre un producto originario de un país en desarrollo miembro, debe darse por terminada cuando el nivel global de las subvenciones no exceda del 2 por ciento (y en el caso de algunos países en desarrollo, el 3 por ciento) del valor del producto, o cuando el volumen de las importaciones subvencionadas represente menos del 4 por ciento de las importaciones totales del producto similar en el país importador. En el caso de los países que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado, las subvenciones prohibidas se suprimirán gradualmente en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del acuerdo.<sup>54</sup>

---

<sup>51</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias Parte V: Medidas Compensatorias. Artículo 21 *Duración y examen de los derechos compensatorios y de los compromisos.*

<sup>52</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias Parte V: Medidas Compensatorias Artículo 18: Compromisos, inciso b)

<sup>53</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias Parte V: Medidas Compensatorias Artículo 11: Iniciación y procedimiento de la investigación, inciso 11.9

<sup>54</sup> Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias . Parte IX: Disposiciones Transitorias. Artículo 29: *Transformación en economía de mercado.*

## E. ACUERDO ANTIDUMPING

El GATT y el Acuerdo Antidumping, relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994 (CAD)<sup>55</sup>, definen el dumping como la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su “valor normal” y autorizan a los miembros de la OMC a establecer medidas antidumping si, tras realizar la correspondiente investigación de conformidad con las disposiciones del Acuerdo, se formula una determinación en el sentido de que:

- Se está practicando el dumping;
- La rama de producción nacional que produce el producto similar en el país importador está sufriendo un daño importante; y
- Existe una relación causal entre ambos hechos.<sup>56</sup>

Además de las normas sustantivas que rigen la determinación de la existencia de dumping, daño y relación causal, el Acuerdo prevé normas claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias, en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

### 1. Determinación del dumping<sup>57</sup>

Acerca de los métodos para determinar que un producto se exporta a un precio de dumping, el Acuerdo establece medidas sobre aspectos tales como los criterios de asignación de los costos cuando el precio de exportación se compara con un valor normal y normas para que pueda hacerse una comparación equitativa entre el precio de

---

<sup>55</sup> Por Código Antidumping, como es más conocido.

<sup>56</sup> GATT Artículo VI - *Derechos antidumping y derechos compensatorios*. Artículos 1 y 2. CAD. Artículo 1 *Principios y Artículo 2 Determinación de la existencia de Dumping*.

<sup>57</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*

exportación y el valor normal del producto, de manera que no se creen ni se exageren de manera arbitraria los márgenes de dumping.<sup>58</sup>

El Acuerdo hace más estricta, en relación al Artículo VI del GATT, la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional.<sup>59</sup> Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción.<sup>60</sup> Con algunas excepciones, la expresión “producción nacional” se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.<sup>61</sup>

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping, realizar las consiguientes investigaciones y los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas.<sup>62</sup> Se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping y a la duración de las medidas antidumping, que deben expirar después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.<sup>63</sup>

Se dispone que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es inferior al 2% del precio de exportación del producto o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es menor al 3% de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador.<sup>64</sup>

---

<sup>58</sup> CAD. Artículo 2. Determinación de la existencia de dumping. Inciso 2.4

<sup>59</sup> CAD. Artículo 3. *Determinación de la existencia de daño*. Incisos 3.4 a 3.8. GATT. Artículo 6, inciso a).

<sup>60</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.2

<sup>61</sup> CAD. Artículo 4 *Definición de rama de producción nacional*

<sup>62</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Artículo 6 *Pruebas Anexo I Procedimiento que debe seguirse en las investigaciones In situ realizadas conforme al párrafo 7 del Artículo 6*

<sup>63</sup> CAD. Artículo 7 *Medidas provisionales*. GATT. Artículo 6. Inciso c)

<sup>64</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 5.8

El Acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping, para brindar a las partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos y a pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.<sup>65</sup>

## **2. Determinación del valor normal**

En general, el valor normal es el precio que tiene el producto en cuestión, en las operaciones comerciales normales, cuando está destinado al consumo en el mercado del país exportador. En ciertas circunstancias, por ejemplo cuando el producto no se venda en el mercado interno, puede no ser posible determinar el valor normal sobre esta base por lo que el Acuerdo prescribe otros métodos para la determinación del valor normal en tales casos.

### **a. Ventas en el curso de operaciones comerciales normales**

Una de las cuestiones más complicadas en las investigaciones antidumping es determinar si las ventas en el mercado del país exportador se realizan o no “en el curso de operaciones comerciales normales”. Una de las bases sobre la que los países pueden determinar que esas ventas no se hacen en el curso de operaciones normales es que se realicen a un precio inferior al costo.

El Acuerdo establece las circunstancias concretas en las que puede considerarse que las ventas realizadas en el mercado interno a precios inferiores al costo de producción no se realizan “en el curso de operaciones comerciales normales” y pueden, por tanto, no tomarse en cuenta en la determinación del valor normal. Esas ventas deben efectuarse a precios inferiores a los costos unitarios de producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general, durante un período prolongado (normalmente de un año y nunca inferior a seis meses) y en cantidades sustanciales.<sup>66</sup>

---

<sup>65</sup> CAD. PARTE II Artículo 16 *Comité de Prácticas Antidumping*. Inciso 16.4

<sup>66</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.2

Se habrán efectuado ventas a precios inferiores a los costos en cantidades sustanciales cuando a) la media ponderada de los precios de venta sea inferior a la media ponderada de los costos; o b) el 20 por ciento del volumen de las ventas se haya realizado a precios inferiores a los costos. Por último, únicamente podrán no tomarse en consideración al determinar el valor normal las ventas realizadas a precios inferiores a los costos cuando no permitan la recuperación de los costos en un plazo razonable. Si los precios inferiores a los costos en el momento de la venta son superiores a los costos medios ponderados correspondientes al período objeto de investigación, se considerará, según lo dispuesto en el Acuerdo, que esos precios permiten recuperar los costos en un plazo razonable.<sup>67</sup>

### **b. Volumen insuficiente de ventas**

La exclusión de ventas realizadas a precios inferiores a los costos puede hacer que el nivel de ventas sea insuficiente para determinar el valor normal sobre la base de los precios del mercado interno. Es evidente que, en caso de que no haya ventas del producto objeto de investigación en el país exportador, no será posible calcular el valor normal sobre la base de esas ventas, y así se reconoce en el Acuerdo. También puede ocurrir que, aunque existan algunas ventas en el mercado del país exportador, su nivel sea tan bajo que permita dudar de su significación. Por ello, el Acuerdo reconoce que en algunos casos el volumen de las ventas en el mercado interno puede ser tan bajo que no permite una comparación adecuada entre el precio del mercado interno y el precio de exportación.<sup>68</sup>

### **c. Otras bases para calcular el valor normal**

Otras dos posibilidades previstas para la determinación del valor normal son el precio al que se venda el producto a un tercer país o el “valor reconstruido” del producto, que se calcula sobre la base del costo de producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general y los beneficios. El Acuerdo contiene normas detalladas y específicas para la determinación del valor reconstruido, que estipulan la información que ha de utilizarse en la determinación de las cantidades en concepto de costos, gastos y

---

<sup>67</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.2, subinciso 2.2.1

<sup>68</sup> Idem

beneficios, la imputación de esos elementos del valor reconstruido al producto específico de que se trate y los ajustes que han de realizarse para tener en cuenta circunstancias particulares, como costos de puesta en marcha y partidas de gastos no recurrentes.<sup>69</sup>

#### **d. Valor normal reconstruido**

El valor normal determinado sobre la base del costo de producción, los gastos administrativos, de venta y de carácter general y los beneficios se denomina el “valor normal reconstruido”. Las normas para determinar si las ventas se realizan a un precio inferior al costo son también aplicables al cálculo del valor normal reconstruido. La principal diferencia es la inclusión de “una cantidad razonable por concepto de beneficios” en el valor reconstruido.<sup>70</sup>

#### **e. Valor normal basado en el precio en un tercer país**

El otro posible método para determinar el valor normal es considerar el precio comparable del producto similar cuando éste se exporte “a un tercer país apropiado”, a condición de que este precio sea representativo. El Acuerdo no contiene criterios para determinar qué tercer país es “apropiado”.<sup>71</sup>

#### **f. Exportaciones indirectas**

En caso de que los productos no se importen directamente del país de fabricación, sino que se exporten desde un país intermediario, el Acuerdo dispone que el valor normal se determine sobre la base de las ventas en el mercado del país exportador. No obstante, el Acuerdo reconoce que en este caso la comparación puede resultar inapropiada o imposible, por ejemplo cuando los productos no se produzcan en el país exportador, no exista un precio comparable para ellos en el país exportador o los productos transiten simplemente por el país exportador. En tales casos, el valor normal podrá determinarse

---

<sup>69</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.2, subincisos 2.2.1 y 2.2.2

<sup>70</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.3 y 2.4

<sup>71</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.2

sobre la base del precio de los productos en el país de origen en vez de sobre la base del precio en el país exportador.<sup>72</sup>

### **3. Determinación del precio de exportación**

El precio de exportación se basa normalmente en el precio de transacción al que el productor extranjero vende el producto a un importador en el país de importación. No obstante, al igual que en el caso del valor normal, el Acuerdo reconoce que este precio de transacción puede no ser apropiado a efectos de comparación.

Es posible que no exista precio de exportación para un producto determinado, por ejemplo si la transacción de exportación es una transferencia interna o si el producto es objeto de una operación de trueque. Por otra parte, el precio de transacción al que el exportador vende el producto al país importador puede no ser fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero. En ese caso el precio de transacción puede no ser un precio de mercado en condiciones de plena competencia, sino que puede estar manipulado, por ejemplo con fines fiscales. El Acuerdo reconoce que en tales casos se necesita otro método para determinar un precio de exportación apropiado a efectos de comparación.

El Acuerdo prevé que cuando no exista precio de exportación, o cuando el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, podrá utilizarse otro método para determinar el precio de exportación. Con él se llegará a un “precio de exportación reconstruido”, calculado sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente. Si los productos importados no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, las autoridades podrán determinar una base razonable para calcular el precio de exportación.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.5

<sup>73</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.3 y 2.4

#### **4. Comparación entre el valor normal y el precio de exportación<sup>74</sup>**

El Acuerdo requiere que se realice una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Los requisitos básicos para esa comparación equitativa son que los precios comparados correspondan a ventas efectuadas en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel “ex fábrica”, y en fechas lo más próximas posible. En el marco de las prescripciones del Acuerdo sobre transparencia y participación, se exige a la autoridad investigadora que indique a las partes qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa — por ejemplo, información relativa a los ajustes, a los factores tenidos en cuenta y la conversión de monedas — y no les imponga “una carga probatoria que no sea razonable”.

Para que los precios sean comparables, el Acuerdo establece que se realicen ajustes del valor normal o del precio de exportación o de ambos, para tener en cuenta las diferencias de los productos o las circunstancias de la venta en los mercados de importación y de exportación. Deberán tenerse en cuenta, por ejemplo, las diferencias en las condiciones de venta, en la tributación, en las cantidades y en las características físicas, así como otras diferencias de las que se demuestre afectan a la comparabilidad de los precios.

##### **a. Ajustes en caso de utilizarse un precio de exportación reconstruido**

El Acuerdo contiene también normas específicas sobre los ajustes que han de hacerse si el valor normal se compara con un precio de exportación reconstruido. En esos casos se deberán tener en cuenta los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación del producto y la reventa al primer comprador independiente, así como los beneficios correspondientes. Cuando resulte afectada la comparabilidad de los precios, el Acuerdo dispone que se establezca el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido, lo que probablemente requerirá un ajuste, o que se tengan en cuenta las diferencias en las condiciones de venta, en la tributación, en las cantidades y en las características físicas,

---

<sup>74</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.4

así como otros factores de los que se demuestre afectan a la comparabilidad de los precios.

### **b. Conversión de monedas**

Cuando la comparación del valor normal y el precio de exportación exija una conversión de monedas, el Acuerdo establece normas específicas por las que ha de regirse esa conversión. El tipo de cambio deberá ser el vigente en la fecha de venta (fecha del instrumento en que se establezcan las condiciones esenciales de la venta, bien sea el contrato, la factura, el pedido de compra o la confirmación del pedido). Cuando una venta de divisas en los mercados a término esté directamente relacionada con la venta de exportación, deberá utilizarse el tipo de cambio de la venta a término. El Acuerdo dispone también que no se tengan en cuenta las fluctuaciones de los tipos de cambio y que se dé a los exportadores un plazo mínimo de 60 días para que ajusten sus precios de exportación de manera que reflejen movimientos sostenidos de los tipos de cambio.<sup>75</sup>

## **5. Determinación de “producto similar”**

Al principio de cada investigación debe determinarse el “producto similar” nacional. En el Acuerdo se define el producto similar como “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”. La determinación entraña examinar el producto o productos importados que se alegue son objeto de dumping y establecer qué producto o productos nacionales son los “productos similares” apropiados. La decisión relativa al producto similar es importante, ya que sirve de base para determinar qué empresas constituyen la rama de producción nacional, determinación que a su vez influye en el alcance de la investigación y en la determinación de la existencia de daño y relación causal.<sup>76</sup>

---

<sup>75</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.4. Subinciso 2.4.1

<sup>76</sup> CAD. Artículo 2. *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.6.

## 6. Rama de producción nacional

El Acuerdo define la expresión “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”.<sup>77</sup>

En determinadas circunstancias puede no resultar apropiado incluir a todos los productores del producto similar en la rama de producción nacional, ya que puede excluirse de la rama de producción nacional a los productores vinculados a los exportadores o importadores sujetos a investigación y a los productores que sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping. Para estos casos, el Acuerdo dispone que podrá considerarse que un productor está “vinculado” a un exportador o importador del producto objeto del supuesto dumping, si existe entre ellos una relación de control y si existen razones para creer que la vinculación es causa de que el productor nacional tenga un comportamiento diferente al de los productores no vinculados.<sup>78</sup>

## 7. Rama de producción nacional/regional

El Acuerdo contiene disposiciones especiales que permiten considerar el daño causado a los productores integrados en una “rama de producción regional” en circunstancias excepcionales. Puede considerarse que existe una rama de producción regional en un mercado competitivo separado, si los productores de ese mercado venden en él la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto similar y la demanda del producto similar en ese mercado no está cubierta en grado sustancial por productores situados fuera de ese mercado. De ser así, la autoridad investigadora puede determinar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicada gravemente una porción importante de la rama de producción nacional total. No obstante, sólo puede determinarse que existe daño a la rama de producción regional cuando haya una concentración de importaciones objeto de dumping en el mercado abastecido por la rama de producción

---

<sup>77</sup> CAD. Artículo 4 *Definición de rama de producción nacional*. Inciso 4.1

<sup>78</sup> CAD. Artículo 4 *Definición de rama de producción nacional*. Inciso 4.1. Subinciso i)

regional y las importaciones objeto de dumping causen daño a los productores de la totalidad o la casi totalidad de la producción en ese mercado.<sup>79</sup>

## 8. Existencia de daño

El Acuerdo dispone que, para imponer medidas antidumping, la autoridad investigadora del país importador deberá establecer la existencia de daño, al que define como un daño o amenaza de daño importante causado a una rama de producción nacional o que cause un retraso importante en la creación de una rama de producción nacional.<sup>80</sup>

El Acuerdo no define la noción de “importante”, pero dispone que la determinación de la existencia de daño se base en pruebas positivas y comprenda un examen objetivo del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales del producto similar.<sup>81</sup> También contiene algunos otros factores específicos que deben tomarse en consideración al evaluar esos dos elementos básicos<sup>82</sup>, pero no da orientaciones detalladas sobre cómo han de evaluarse o ponderarse esos factores, ni sobre cómo ha de hacerse la determinación de la existencia de relación causal.

Los factores que deben tenerse en cuenta al evaluar la existencia de una amenaza de daño importante, según el Acuerdo, son la tasa de incremento de las importaciones objeto de dumping, la capacidad del exportador o de los exportadores, los probables efectos de los precios de las importaciones objeto de dumping y las existencias.<sup>83</sup> No se dan mayores especificaciones sobre estos factores ni sobre cómo han de evaluarse.

Por otra parte, el Acuerdo especifica que la determinación de la existencia de “amenaza de daño importante” debe basarse en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas, y que la modificación de las circunstancias que daría

<sup>79</sup> CAD. Artículo 4 *Definición de rama de producción nacional*. Inciso 4.1. Subinciso ii)

<sup>80</sup> CAD. Artículo 7 *Medidas provisionales*. Inciso 7.1, subinciso ii). GATT Artículo 1

<sup>81</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño* Inciso 3.1

<sup>82</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.4

<sup>83</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.7. Subincisos i) a iv).

lugar a una situación en la cual las importaciones objeto de dumping causarían un daño importante deberá ser claramente prevista e inminente.<sup>84</sup>

## 9. Relación causal

El Acuerdo dispone que debe demostrarse la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño sufrido por la rama de producción nacional, basada en un examen de todas las pruebas pertinentes. No indica, sin embargo, factores específicos ni da orientaciones sobre cómo han de evaluarse las pruebas pertinentes. No obstante, exige que se examinen los factores de que se tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que puedan causar daño, cita ejemplos como las variaciones de la estructura de la demanda o el desarrollo tecnológico, y dispone expresamente que el daño causado por esos “otros factores” no se habrá de atribuir a las importaciones objeto de dumping. Por consiguiente, la autoridad investigadora debe elaborar métodos analíticos para determinar qué pruebas son o pueden ser pertinentes en un caso determinado y evaluar esas pruebas teniendo en cuenta otros factores que puedan causar daño.<sup>85</sup>

## 10. Elementos de análisis

El Acuerdo establece que la autoridad investigadora tendrá en cuenta si hubo un aumento significativo de las importaciones objeto de dumping, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo de la rama de producción nacional.<sup>86</sup>

Además, dispone que la autoridad investigadora tendrá en cuenta si hubo una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del país importador y si el efecto de las importaciones objeto de dumping es hacer bajar “de otro modo” los precios en medida significativa o impedir la subida que en otro caso se hubiera producido.<sup>87</sup>

---

<sup>84</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.7

<sup>85</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.5

<sup>86</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.2

<sup>87</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.2

Para la evaluación de los efectos del volumen y de los precios de las importaciones objeto de dumping, el Acuerdo establece que ninguno de los factores indicados aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación. No especifica, sin embargo, cómo habrá de evaluar la autoridad investigadora estos efectos, por lo que la autoridad investigadora debe elaborar métodos analíticos para emprender el examen de esos factores.<sup>88</sup>

El Acuerdo dispone que, al examinar la repercusión de las importaciones objeto de dumping en la rama de producción nacional, las autoridades deben evaluar todos los factores económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción. A tal efecto, enumera una serie de factores que deben tenerse en cuenta, entre ellos la disminución real o potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones, la utilización de la capacidad, los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión, así como la magnitud del margen de dumping. Esta enumeración no es exhaustiva y puede haber otros factores que se consideren pertinentes. Además, el Acuerdo especifica también en este caso que ninguno de esos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para llegar a una determinación positiva o negativa.<sup>89</sup>

## 11. Análisis acumulativo

Cuando las importaciones objeto de dumping proceden de más de un país, se realiza un “análisis acumulativo”. Como en ese tipo de análisis el volumen de las importaciones cuya repercusión se examina será mayor, habrá también mayores posibilidades de llegar a una determinación positiva. Las autoridades deben determinar que el margen de dumping correspondiente a cada país está por encima de lo permitido, que el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante y que procede realizar una

---

<sup>88</sup> Idem

<sup>89</sup> CAD Artículo 3 *Determinación de la existencia de daño*. Inciso 3.4

evaluación acumulativa a la luz de las condiciones de competencia entre las importaciones y entre los productos importados y los productos nacionales similares.<sup>90</sup>

## 12. Procedimiento de investigación

El Acuerdo especifica que las investigaciones deberán iniciarse por lo general previa solicitud escrita hecha “por la rama de producción nacional o en nombre de ella”. Esta prescripción general establece que para determinar si el apoyo de los productores nacionales es suficiente para llegar a la conclusión de que la solicitud ha sido hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella se requiere el 50% de adhesión de los mismos y una investigación sólo puede iniciarse con el 25% como mínimo.<sup>91</sup>

Establece asimismo, los requisitos que han de cumplir las solicitudes escritas de imposición de medidas antidumping, que incluyen pruebas de la existencia de dumping, daño y relación causal, así como información sobre el producto, la rama de producción, los importadores, los exportadores y otras cuestiones.<sup>92</sup>

Determina también que, en circunstancias especiales en las que las autoridades inicien una investigación sin haber recibido una solicitud por escrito de una rama de producción nacional, sólo la llevarán adelante cuando tengan pruebas suficientes del dumping, del daño y de la relación causal.<sup>93</sup>

Para garantizar que no se prosigan investigaciones injustificadas que puedan perturbar el comercio legítimo, prevé la inmediata terminación de las investigaciones si se determina que el volumen de las importaciones es insignificante o el margen de dumping no es significativo (“de minimis”), y establece los umbrales de menos de 3% sobre el volumen de importaciones y menos de 2% para el margen de dumping.<sup>94</sup> Con objeto de reducir al mínimo los efectos de perturbación del comercio de las investigaciones, dispone que las

---

<sup>90</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 3.3

<sup>91</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 5.4

<sup>92</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 5.2

<sup>93</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 5.6

<sup>94</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 5.8

investigaciones deberán haber concluido dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.<sup>95</sup>

El Acuerdo establece normas detalladas sobre el desarrollo de las investigaciones, con inclusión de la reunión de pruebas y la utilización de técnicas de muestreo.<sup>96</sup> Las autoridades deben garantizar el respeto del carácter confidencial de la información delicada y verificar la información que sirva de base a las determinaciones.<sup>97</sup> Además, para que el procedimiento sea transparente, las autoridades deberán revelar la información sobre la que basan sus determinaciones a las partes interesadas y brindarles oportunidades adecuadas para que formulen observaciones.<sup>98</sup>

El Acuerdo dispone el derecho de las partes a participar en la investigación, incluido el derecho a reunirse con partes con intereses opuestos, por ejemplo en una audiencia pública. Se dan más orientaciones sobre el desarrollo de las investigaciones en dos Anexos del Acuerdo, en los que se establecen el procedimiento que ha de seguirse en las investigaciones in situ realizadas para verificar la información obtenida de partes extranjeras y las normas para la utilización de la mejor información disponible en caso de que una parte niegue el acceso a la información requerida o no la facilite, o entorpezca significativamente la investigación.<sup>99</sup>

### 13. Medidas provisionales

El Acuerdo dispone que las autoridades deben determinar preliminarmente como positiva la existencia de dumping, daño y relación causal, antes de aplicar medidas provisionales, las que no pueden aplicarse antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación. 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 margen de dumping. Se establecen también plazos para la aplicación de las medidas provisionales: generalmente cuatro meses, con

---

<sup>95</sup> CAD. Artículo 5 *Iniciación y procedimiento de la investigación*. Inciso 5.10

<sup>96</sup> CAD Anexo i *Procedimiento que debe seguirse en las investigaciones in situ realizadas conforme al párrafo 7 del artículo 6*. CAD. Artículo 6 *Pruebas*. Inciso 6.10

<sup>97</sup> CAD. Artículo 6 *Pruebas*. Inciso 6.5

<sup>98</sup> CAD. Artículo 6 *Pruebas*. Inciso 6.9

<sup>99</sup> Anexo i *Procedimiento que debe seguirse en las investigaciones in situ realizadas conforme al párrafo 7 del artículo 6*. Anexo II. *Mejor información disponible en el sentido del párrafo 8 del artículo 6*

posible prórroga a seis meses. Si al administrar los derechos antidumping un país impone derechos inferiores al margen de dumping pero suficientes para eliminar el daño, el plazo de las medidas provisionales será generalmente de seis meses, con posible prórroga a nueve meses.<sup>100</sup>

#### **14. Compromisos relativos a precios**

El Acuerdo contiene normas sobre el ofrecimiento y aceptación de compromisos en materia de precios, en lugar de la imposición de derechos antidumping. Establece el principio de que para poner término a una investigación podrán contraerse compromisos de revisar los precios o poner fin a las exportaciones a precios de dumping, pero sólo después de que se haya formulado una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping, daño y relación causal. Estipula asimismo que los compromisos son voluntarios por parte tanto de los exportadores como de la autoridad investigadora. Por otro lado, el exportador podrá solicitar que se prosiga la investigación después de haberse aceptado el compromiso, en cuyo caso, si se formula una determinación definitiva negativa de la existencia de dumping, daño o relación causal, el compromiso queda extinguido automáticamente.<sup>101</sup>

#### **15. Cálculo de márgenes de dumping**

El Acuerdo contiene normas por las que debe regirse el cálculo de los márgenes de dumping. En él se dispone que normalmente se efectúe una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de todos los precios de exportación comparables o una comparación entre el valor normal y el precio de exportación transacción por transacción. Si hay “dumping selectivo”, es decir, si existe una pauta de precios de exportación significativamente diferentes según los distintos compradores, regiones o períodos, el valor normal establecido sobre la base del promedio ponderado podrá compararse con los precios de transacciones de exportación individuales.<sup>102</sup>

---

<sup>100</sup> CAD. Artículo 7 *Medidas provisionales*

<sup>101</sup> CAD. Artículo 8 *Compromisos relativos a los precios*

<sup>102</sup> CAD Artículo 2 *Determinación de la existencia de dumping*. Inciso 2.4.2

## 16. Derechos antidumping

El Acuerdo estipula que los miembros de la OMC percibirán los derechos sin discriminación sobre las importaciones 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.<sup>103</sup>

La cuantía del derecho antidumping no puede exceder del margen de dumping, aunque puede ser inferior a él.<sup>104</sup> El Acuerdo establece que si se percibe el derecho antidumping en el momento de la importación o si no se calcula la cuantía específica del derecho antidumping, debe preverse la pronta devolución de todo derecho pagado en exceso del margen de dumping. En ambos casos, el Acuerdo estipula que la decisión final de las autoridades deberá adoptarse en un plazo de 12 meses a contar de la solicitud de devolución o de determinación definitiva, debiendo la devolución hacerse en un plazo de 90 días.<sup>105</sup>

Cuando se impongan derechos antidumping, debe calcularse un margen de dumping para cada exportador. No obstante, se reconoce que tal vez no sea posible hacerlo en todos los casos, el Acuerdo autoriza a la autoridad investigadora a limitar el número de exportadores, importadores o productos objeto de examen individual e imponer un derecho antidumping sobre las fuentes no abarcadas por la investigación, sobre la base del promedio ponderado de los márgenes de dumping establecidos con respecto a los exportadores o productores objeto de examen.<sup>106</sup>

El Acuerdo prevé también la estimación de derechos antidumping con respecto a las exportaciones que no hayan sido fuentes de las importaciones realizadas durante el período objeto de investigación. En estas circunstancias, la autoridad investigadora debe llevar a cabo un examen para determinar los márgenes específicos de dumping atribuibles a esas exportaciones y puede solicitar garantías o suspender la valoración de las

---

<sup>103</sup> CAD. Artículo 9 *Establecimiento y percepción de derechos antidumping*. Inciso 9.2

<sup>104</sup> CAD. Artículo 9 *Establecimiento y percepción de derechos antidumping*. Inciso 9.3

<sup>105</sup> CAD. Artículo 9 *Establecimiento y percepción de derechos antidumping*. Inciso 9.3. Suninciso 9.3.1

<sup>106</sup> CAD. Artículo 9 *Establecimiento y percepción de derechos antidumping*. Inciso 9.4

importaciones en aduana, pero no puede percibir derechos antidumping sobre esas importaciones mientras se esté procediendo al examen.<sup>107</sup>

## **17. Percepción de derechos**

El Acuerdo enuncia el principio general de que el establecimiento de derechos antidumping es facultativo, aun cuando se hayan cumplido todos los requisitos para ese establecimiento, y señala la conveniencia de aplicar la norma del “derecho inferior”. Con arreglo a esta norma, las autoridades establecerán derechos de nivel inferior al margen de dumping pero suficientes para eliminar el daño causado. Además, el Acuerdo contiene normas encaminadas a impedir la percepción de derechos que excedan del margen de dumping, así como normas sobre la aplicación de derechos a nuevos exportadores.<sup>108</sup>

## **18. Aplicación retroactiva de derechos**

El Acuerdo dispone que sólo podrán aplicarse derechos antidumping, provisionales o definitivos, a partir de la fecha de la formulación de las determinaciones de la existencia de dumping, daño y relación causal. No obstante, reconociendo que puede haberse producido daño durante el período de investigación, o que los exportadores pueden haber adoptado medidas para evitar la imposición de los derechos antidumping, establece normas para la aplicación retroactiva de derechos antidumping en determinadas circunstancias.

Si el establecimiento de los derechos antidumping se basa en una determinación de la existencia de daño importante, y no de amenaza de daño importante o de retraso importante en la creación de una rama de producción nacional, pueden percibirse los derechos a partir de la fecha de imposición de las medidas provisionales.<sup>109</sup> Si se han percibido derechos provisionales en cuantía superior a la del derecho definitivo, o si el establecimiento de los derechos se basa en una determinación de la existencia de

---

<sup>107</sup> CAD. Artículo 9 *Establecimiento y percepción de derechos antidumping*. Inciso 9.5

<sup>108</sup> CAD. Artículo 9 *Establecimiento y percepción de derechos antidumping*. Inciso 9.1

<sup>109</sup> CAD. Artículo 10 *Retroactividad*. Inciso 10.2

amenaza de daño importante o de retraso importante, se procederá a la devolución de la diferencia o se calculará de nuevo el derecho, según sea el caso.<sup>110</sup>

La aplicación retroactiva de derechos definitivos se realiza a partir de una fecha anterior en 90 días como máximo a la aplicación de medidas provisionales cuando existan antecedentes de dumping, haya habido importaciones masivas objeto de dumping y sea probable que se socave el efecto reparador del derecho definitivo.<sup>111</sup>

## **19. Duración, terminación y examen de las medidas antidumping**

El Acuerdo contiene normas sobre la duración de los derechos antidumping y prescripciones encaminadas a la realización de un examen periódico de la necesidad, en su caso, de mantener los derechos antidumping o los compromisos en materia de precios. Esas prescripciones responden a la preocupación suscitada por la práctica de algunos países de mantener los derechos antidumping indefinidamente.

La cláusula de extinción establece que los derechos antidumping serán suprimidos normalmente, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su aplicación, salvo que en un examen realizado antes de esa fecha se determine que la supresión del derecho daría probablemente lugar a la continuación o la repetición del dumping y del daño. Esta cláusula de extinción a los cinco años se aplica también a los compromisos en materia de precios. El Acuerdo dispone que, a petición de una parte interesada, las autoridades deben examinar la necesidad de seguir manteniendo el derecho.<sup>112</sup>

## **20. Aviso público**

La autoridad investigadora debe dar aviso público de la iniciación de las investigaciones, de las determinaciones preliminares y definitivas, y de los compromisos. El aviso público debe revelar la información no confidencial sobre las partes, el producto, los márgenes de

---

<sup>110</sup> CAD. Artículo 10 *Retroactividad*. Inciso 10.3

<sup>111</sup> CAD. Artículo 10 *Retroactividad*. Inciso 10.6

<sup>112</sup> CAD. Artículo 11 *Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios*. Inciso 11.3.

dumping, los hechos develados durante la investigación y las razones de las determinaciones formuladas por las autoridades, incluidos los motivos de la aceptación o el rechazo de los argumentos o alegaciones pertinentes de los exportadores o los importadores. Estas prescripciones tienen por objeto aumentar la transparencia de las determinaciones, con el objeto de que con ello sea mayor la medida en que las determinaciones se basen en hechos y razonamientos sólidos.<sup>113</sup>

## **21. Revisión Judicial**

El Acuerdo determina que cada país miembro que cuente con legislación antidumping, debe mantener tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos para la revisión de las medidas antidumping definitivas, en forma independiente de las autoridades encargadas de la investigación del dumping y la aplicación de medidas.<sup>114</sup>

## **22. Comité de Prácticas Antidumping**

Este Comité de la OMC se reúne por lo menos dos veces al año y brinda a sus miembros la oportunidad de examinar cualquier cuestión relacionada con el Acuerdo Antidumping. El Comité examina las legislaciones nacionales notificadas a la OMC, para conocer cuestiones relacionadas con la aplicación de las leyes y reglamentos antidumping de los distintos países y su conformidad con el Acuerdo Antidumping. El Comité examina también las notificaciones de las medidas antidumping adoptadas por los países miembros, para examinar casos concretos.<sup>115</sup>

## **23. Solución de diferencias**

Las diferencias en la esfera antidumping están sujetas al procedimiento vinculante de solución de diferencias ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC. Los miembros pueden impugnar el establecimiento de medidas antidumping, en algunos casos pueden impugnar la imposición de medidas antidumping provisionales, y pueden plantear todas las cuestiones relativas al cumplimiento de las prescripciones del Acuerdo.

---

<sup>113</sup> CAD. Artículo 12 *Aviso público y explicación de las determinaciones*

<sup>114</sup> CAD. Artículo 13 *Revisión judicial*

<sup>115</sup> CAD. Parte II. Artículo 16 *Comité de Prácticas Antidumping*.

## 24. Notificaciones

Todos los Miembros de la OMC están obligados a establecer su legislación antidumping en conformidad con el Acuerdo Antidumping y a notificar dicha legislación al Comité de Prácticas Antidumping. Aunque el Comité no “aprueba” ni “desaprueba” las legislaciones de los miembros, éstas se examinan en su marco y los miembros formulan preguntas y mantienen deliberaciones sobre la conformidad de la aplicación de la legislación nacional de un determinado país con las prescripciones del Acuerdo. Además, los países miembros están obligados a notificar al Comité dos veces al año todas las investigaciones emprendidas y medidas adoptadas en la esfera antidumping. Por último, los miembros deben notificar al Comité las medidas antidumping provisionales y definitivas adoptadas.<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> CAD. Parte II. Artículo 16 *Comité de Prácticas Antidumping*. Inciso 16.4

## V. LEGISLACION DE LA UNION EUROPEA

La Unión Europea (UE)<sup>117</sup> es una asociación económica y política única de 27 países democráticos europeos, cuyos objetivos son “la paz, prosperidad y libertad para sus 498 millones de ciudadanos en un mundo más justo y más seguro”.<sup>118</sup>

La relevancia de la legislación europea para fines de este trabajo, radica en que constituye una de las primeras en haberse adaptado a las nuevas normas de la OMC, la importancia del comercio de nuestro país con la UE y el hecho de estar muy avanzado el trámite del TLC con la CAN, pese a los obstáculos que ha venido poniendo el Gobierno de Bolivia y que han estado retrasando sensiblemente las negociaciones.

### A. REGLAMENTO ANTIDUMPING

El Reglamento (CE) N° 384/96 aprobado el 22 de diciembre de 1995<sup>119</sup> es la norma de la UE cuyo objeto es incorporar en la legislación comunitaria los términos del Acuerdo

<sup>117</sup> La organización de la UE comprende:

El **Parlamento Europeo**, elegido cada cinco años por los ciudadanos europeos cuya misión principal es aprobar las propuestas de legislación que presenta la Comisión Europea..

El **Consejo de la UE**, dirige la política exterior, de seguridad y defensa de la UE y es responsable de decisiones clave en asuntos de justicia y libertad. Está formado por los ministros de los gobiernos nacionales de todos los países de la UE. Cada seis meses, un Estado miembro diferente asume la llamada "Presidencia de turno de la UE".

La **Comisión Europea** es el órgano ejecutivo de la UE. Elabora las propuestas legislativas europeas, gestiona la aplicación de las políticas y la utilización de los fondos de la UE. Está compuesta por 27 miembros, llamados comisarios, nombrados por cinco años por los gobiernos de los Estados miembros previa consulta del Presidente entrante y al Parlamento. No representan a los gobiernos de sus países de origen, sino que cada uno de ellos es responsable de un ámbito político concreto de la UE y están asistidos por unos 24 000 funcionarios, en su mayoría radicados en Bruselas. El Presidente de la Comisión es elegido por los gobiernos de la UE y su nombramiento debe ser refrendado por el Parlamento Europeo.

El **Tribunal de Justicia**, cuya misión es velar por que el Derecho comunitario se interprete y aplique de la misma manera en todos los países de la UE. El Tribunal tiene su sede en Luxemburgo y está compuesto por un juez de cada Estado miembro.

EL **Tribunal de Cuentas** vigila que los fondos de la UE se utilicen de forma legal, con buen criterio y para el propósito previsto. Tiene su sede en Luxemburgo

El **Comité Económico y Social Europeo** (344 miembros) es un órgano consultivo que representa un amplio abanico de intereses: de los empresarios a los sindicatos, de los consumidores a los ecologistas. Debe ser consultado sobre las propuestas de decisiones de la UE en materia de empleo, gastos sociales, formación profesional, etc.

El **Comité de Regiones** debe ser consultado sobre las decisiones de la UE que tienen una repercusión directa a escala local o regional en sectores como el transporte, la sanidad, el empleo o la educación. Sus 344 miembros suelen ser autoridades de gobiernos regionales o alcaldes.

El **Banco Central Europeo**, con sede en Frankfurt (Alemania), es responsable de la gestión del euro, principalmente mediante el establecimiento de los tipos de interés. Su objetivo principal consiste en garantizar la estabilidad de los precios para que la economía europea no se vea perjudicada por la inflación..

El **Banco Europeo de Inversiones** otorga créditos para proyectos de interés europeo, en especial en las regiones menos favorecidas. Financia proyectos de infraestructura o de medio ambiente, proporciona créditos para inversión a las pequeñas empresas y préstamos a los países candidatos y a los países en desarrollo.

Fuente: Panorama de la Unión Europea. Nuestra Organización.

[http://europa.eu/abc/panorama/howorganised/index\\_es.htm](http://europa.eu/abc/panorama/howorganised/index_es.htm)

<sup>118</sup> “Panorama de la Unión Europea”. [http://europa.eu/abc/panorama/index\\_es.htm](http://europa.eu/abc/panorama/index_es.htm)

<sup>119</sup> Este Reglamento sustituye a uno anterior (3283/94) que a su vez reemplazaba a la Resolución 2423/98.

Antidumping de la OMC, para la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping por parte de países no miembros de la UE. Particularmente, procura armonizar su legislación con el CAD en relación al cálculo del dumping y a los procedimientos de apertura y desarrollo de la investigación, incluidas la comprobación e interpretación de los hechos, la imposición de medidas provisionales, el establecimiento y la percepción de derechos antidumping, la duración y reconsideración de las medidas antidumping y la divulgación de la información relativa a la investigación antidumping.;

## 1. **Ámbito de aplicación**

El Reglamento se aplica a todos a todos los productos y a todos los países no miembros de la UE, aunque la UE puede adoptar disposiciones particulares respecto de los países que no tengan una economía de mercado y no excluye la aplicación de normas especiales previstas en los acuerdos celebrados entre la UE y terceros países, así como a los reglamentos agrícolas, a los que complementa aún en el caso que se opongan a la aplicación de derechos antidumping.<sup>120</sup>

El Reglamento establece una doble condición para el establecimiento del derecho antidumping: la existencia de un dumping y la manifestación de un perjuicio para la industria comunitaria causado por ese dumping.

## 2. **Valor normal**

Al igual que en el Acuerdo Antidumping de la OMC, el criterio fundamental para distinguir el dumping de simples prácticas de venta a bajo precio derivadas de costes inferiores o de una productividad superior, no es la relación entre el precio del producto exportado y el del mercado del país de importación, sino la relación existente entre el precio del producto exportado y su valor normal. Así pues, el Reglamento establece que se considerará que un producto es objeto de dumping cuando su precio de exportación a la UE sea inferior al precio comparable establecido para el producto similar en el país de exportación, en el curso de operaciones comerciales normales.<sup>121</sup>

---

<sup>120</sup> Artículo 22 *Disposiciones finales*. Inciso b).

<sup>121</sup> Artículo 1 *Principios*. inciso 2.

Para determinar la existencia de dumping, el valor normal se basará en principio en los precios pagados o por pagar, en el curso de operaciones comerciales normales, por clientes independientes en el país de exportación. No obstante, si el exportador en el país exportador no fabrica o no vende un producto similar, el valor normal podrá ser calculado sobre la base de los precios de otros vendedores o productores. Por otra parte, podrá utilizarse el coste de producción en el país de origen, cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales (por ejemplo, ventas por una empresa que tenga un monopolio) o cuando, debido a una situación especial del mercado, dichas ventas no permitan una comparación adecuada.<sup>122</sup>

En el caso de importaciones procedentes de países sin economía de mercado, el valor normal se determinará sobre la base del precio o el valor calculado para un país tercero de economía de mercado, o sobre el precio cobrado por dicho país tercero a otros países o, cuando ello no sea posible, sobre cualquier otra base razonable.<sup>123</sup>

### **3. Precio de exportación**

El segundo elemento de comparación, es decir, aquel cuya relación con el valor normal en el país de origen determina el margen de dumping, es el precio de exportación. Se trata del precio realmente pagado o por pagar por el producto cuando sea exportado por el país de exportación a la UE. En los casos en que no exista un precio de exportación o cuando se trate de un precio practicado en el marco de una asociación o de un acuerdo de compensación entre el exportador y el importador o un tercero, podrá efectuarse un cálculo del precio a partir del precio al que el producto importado se venda por primera vez a un comprador independiente. Si el producto no se revendiese a un comprador independiente o no se revendiese en el estado en que fue importado, el precio podría calcularse basándose en cualquier otro criterio razonable. Se efectuarán ajustes para tener en cuenta todos los costes soportados entre el momento de la importación y el de la reventa, más los beneficios.<sup>124</sup>

---

<sup>122</sup> Artículo 2 *Determinación de la existencia del dumping*, inciso 1.

<sup>123</sup> Artículo 2 *Determinación de la existencia del dumping* inciso 7.

<sup>124</sup> Artículo 2 *Determinación de la existencia del dumping*, incisos 8 y 9

#### 4. Margen de dumping

La norma presenta en detalle los criterios y factores que deben tomarse en cuenta para la comparación entre el precio de exportación y el valor normal para obtener el margen de dumping, que es el importe en que el valor normal supera al precio de exportación. La comparación se realiza sobre ventas efectuadas en la misma fase comercial y en fechas lo más próximas posible. Se efectuarán los ajustes necesarios a fin de tener en cuenta las diferencias en las condiciones de venta y de imposición, así como las demás diferencias que afecten a la comparabilidad de los precios.<sup>125</sup>

#### 5. Existencia de perjuicio<sup>126</sup>

De modo similar al Acuerdo de la OMC, el Reglamento determina que para que se establezca un derecho antidumping es necesaria la existencia de un perjuicio importante para una industria de la UE, ya se trate de un perjuicio sufrido por una industria establecida, o de una amenaza de perjuicio o de un retraso significativo en la creación de dicha industria. La determinación de la existencia de perjuicio debe basarse en pruebas manifiestas e implica un examen objetivo de los siguientes elementos:

- El volumen de las importaciones objeto de dumping, en particular cuando hayan aumentado sensiblemente, en relación con la producción o el consumo de la UE;
- Los precios de las importaciones que sean objeto de dumping, en particular para determinar si ha existido una subcotización significativa de los precios con respecto al precio de un producto similar de la industria comunitaria, baja de los precios o contención de su evolución;
- El efecto resultante de los mismos en la industria comunitaria de que se trate, en particular en lo que respecta a la producción y la utilización de las capacidades, las existencias, las ventas, la cuota de mercado, la evolución de los precios, los beneficios, el rendimiento de las inversiones, la liquidez y el empleo.

El Reglamento exige una relación causal entre el dumping y el perjuicio. En él se establece que deberán examinarse otros factores conocidos, distintos de las

<sup>125</sup> Artículo 2 *Determinación de la existencia del dumping*, incisos 10 y 11

<sup>126</sup> Artículos 3 *Determinación de la existencia del perjuicio* y 4 *Definición de «industria de la Comunidad»*

importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la producción de la industria de la UE.<sup>127</sup>

Por otra parte, el efecto del dumping se evaluará en relación con la producción del producto comunitario similar, teniendo en cuenta el sector de producción más restringido.

## 6. Procedimiento

### a. Denuncia

El procedimiento se inicia tras una denuncia escrita presentada por cualquier persona física o jurídica, o cualquier asociación sin personalidad jurídica que actúe en nombre de una industria de la UE. Cuando, incluso en ausencia de denuncia, un Estado miembro posea elementos de prueba suficientes sobre prácticas de dumping y de los perjuicios derivados de las mismas para la industria de la UE, transmitirá dichos elementos de prueba a la Comisión.<sup>128</sup>

La denuncia deberá contener elementos de prueba del dumping, del perjuicio y del nexo causal entre ambos elementos. Deberá contener asimismo información sobre los siguientes puntos: identidad del denunciante y descripción del volumen y valor de la producción comunitaria de que se trate; descripción del producto objeto del supuesto dumping; país de origen; identidad de cada productor o exportador e importador conocido; precio de venta al consumo del producto en el mercado interior del país o de los países de origen o de exportación; precio de exportación del producto; volumen de las importaciones del producto de que se trate y efecto de esas importaciones sobre los precios de un producto similar.<sup>129</sup>

De manera similar al requisito de la OMC, la denuncia se considera presentada por la industria de la UE o en su nombre cuando esté apoyada por productores que representen a más del 50 % de la producción de la UE y también prescribe que no se iniciará ninguna investigación cuando los productores comunitarios que apoyen expresamente la denuncia

<sup>127</sup> El término "industria de la UE" se refiere al conjunto de los productores de la UE de productos similares, o a aquellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción de la Unión.

<sup>128</sup> Artículo 5 *Apertura de procedimiento*. Inciso 1

<sup>129</sup> Artículo 5 *Apertura de procedimiento*. Inciso 2

representen menos del 25 % de la producción total del producto similar producido por la industria de la UE.<sup>130</sup> También contempla la posibilidad, en circunstancias especiales y con la debida justificación, de iniciar una investigación sin haber recibido una denuncia escrita de la industria de la Comunidad o en su nombre.<sup>131</sup>

La denuncia es examinada en el seno de un Comité consultivo compuesto por representantes de cada Estado miembro y presidido por un representante de la Comisión. Cuando, después de dichas consultas, resulte que la denuncia no aporta elementos de prueba suficientes para justificar la apertura de una investigación, la denuncia será rechazada y se informará de ello al denunciante.<sup>132</sup>

Cuando al término de las consultas efectuadas en el seno del Comité, resulte que existen elementos de prueba suficientes que justifiquen la apertura de una investigación, la Comisión debe iniciar dicho procedimiento en un plazo de cuarenta días. La Comisión publica en el Diario Oficial de la UE el anuncio de apertura de la investigación, en el que se indican el producto y los países afectados, se ofrece un resumen de la información recibida y se fija el plazo durante el cual las partes podrán presentar sus puntos de vista y solicitar ser oídas.<sup>133</sup>

El Reglamento establece también que no se dará inicio al procedimiento contra países cuyas importaciones representen una parte de mercado inferior al 1 %, salvo que el conjunto de los países de que se trate representen una cuota del 3% o más del consumo comunitario. Para el CAD este parámetro debe ser inferior al 3%.<sup>134</sup>

## **b. Investigación**

La investigación se centra tanto en el dumping como en el perjuicio. Se elige un período de investigación, normalmente no inferior a los seis meses inmediatamente anteriores a la

---

<sup>130</sup> Artículo 5 *Apertura de procedimiento*. Inciso 4

<sup>131</sup> Artículo 5 *Apertura de procedimiento*. Inciso 6

<sup>132</sup> Artículo 6 *Investigación*. Inciso 1

<sup>133</sup> Artículo 5 *Apertura de procedimiento*. Inciso 9

<sup>134</sup> Artículo 5 *Apertura de procedimiento*. Inciso 7

apertura del procedimiento. La Comisión remite cuestionarios a las partes interesadas, que disponen de un plazo mínimo de treinta días para responderlos.<sup>135</sup>

La Comisión puede solicitar a los Estados miembros que le faciliten información, que efectúen inspecciones y pesquisas, en particular entre los importadores, operadores comerciales y productores comunitarios, y que indaguen en países terceros (en este caso, previo consentimiento de las empresas implicadas y siempre que no exista oposición por parte del gobierno del país interesado). La propia Comisión puede realizar visitas a fin de examinar los libros de las partes interesadas y efectuar ella misma investigaciones en los terceros países de que se trate.<sup>136</sup>

La Comisión puede oír a las partes interesadas que lo soliciten y organizar reuniones entre dichas partes para que, en su caso, se expongan tesis opuestas. Las partes interesadas tienen acceso a toda la información presentada a la Comisión, con excepción de los documentos confidenciales.<sup>137</sup>

Una investigación finaliza normalmente a los quince meses del inicio del procedimiento o al imponerse una medida definitiva.<sup>138</sup>

### **c. Conclusión del procedimiento sin imposición de medidas**

La solución definitiva del procedimiento puede ser negativa. Cuando, tras la realización de consultas, no resulte necesaria ninguna medida de defensa y el Comité consultivo no plantee ninguna objeción, se da por concluido el procedimiento. Si se plantean objeciones, la Comisión presenta inmediatamente al Consejo un informe sobre los resultados de las consultas, junto con una propuesta de conclusión del procedimiento, el que se da por concluido si el Consejo no decide lo contrario.<sup>139</sup>

El procedimiento se da por concluido cuando se considere que el dumping o el perjuicio son insignificantes o cuando se ofrezcan compromisos y la Comisión los considere aceptables. Esos compromisos pueden adoptar la forma de una revisión de los precios o

<sup>135</sup> Artículo 6 *Investigación*. Inciso 1

<sup>136</sup> Artículo 6 *Investigación*. Incisos 3 y 4

<sup>137</sup> Artículo 6 *Investigación*. Inciso 5

<sup>138</sup> Artículo 6 *Investigación*. Inciso 9

<sup>139</sup> Artículo 9 *Conclusión sin adopción de medidas. Establecimiento de derechos definitivos*. Inciso 2

un cese de las exportaciones de forma que elimine los efectos perjudiciales del dumping.<sup>140</sup>

#### **d. Establecimiento de derechos antidumping provisionales**

Cuando una determinación preliminar positiva haya establecido la existencia de dumping y de perjuicio, y si los intereses de la UE exigen intervenir para impedir dicho perjuicio, pueden establecerse derechos provisionales cuyo importe no debe sobrepasar el margen del dumping, y puede ser menor a dicho margen si este derecho inferior es suficiente para eliminar el perjuicio. La norma establece que los derechos provisionales se asegurarán bajo la forma de una garantía y el despacho de los productos en cuestión estará supeditado a la constitución de la misma.<sup>141</sup> Los derechos deben imponerse a más tardar nueve meses después de la fecha de apertura del procedimiento. Normalmente se imponen para un período de seis meses.<sup>142</sup>

Esos derechos son establecidos por la Comisión, previa consulta del Comité o, en caso de extrema urgencia, tras haber informado a los Estados miembros. La Comisión informa al Consejo y a los Estados miembros de esas medidas provisionales. El Consejo puede adoptar una medida diferente.<sup>143</sup>

#### **e. Establecimiento de derechos antidumping definitivos**

El Consejo puede establecer un derecho antidumping definitivo si de la comprobación de los hechos se desprenda que existe dumping y perjuicio y que los intereses de la UE exigen una acción comunitaria. Al igual que en el caso de medidas provisionales, el derecho definitivo no puede rebasar el margen de dumping, y puede ser inferior si es suficiente para eliminar el perjuicio.<sup>144</sup>

El derecho debe aplicarse de manera no discriminatoria sobre las importaciones del producto respecto del cual se haya comprobado la existencia de dumping y de perjuicio.

---

<sup>140</sup> Artículo 9 *Conclusión sin adopción de medidas. Establecimiento de derechos definitivos*. Inciso 3

<sup>141</sup> Artículo 7 *Medidas provisionales*. Inciso 1

<sup>142</sup> Artículo 7 *Medidas provisionales*. Inciso 1

<sup>143</sup> Artículo 7 *Medidas provisionales*. Incisos 4 y 6

<sup>144</sup> Artículo 9 *Conclusión sin adopción de medidas. Establecimiento de derechos definitivos*. Inciso 4

La resolución que establece el derecho especifica su importe para cada proveedor o, si ello no resulta factible, para el país suministrador afectado.<sup>145</sup>

Los derechos provisionales o definitivos no pueden aplicarse de manera retroactiva. No obstante, puede percibirse un derecho definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo noventa días, como máximo, antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales.<sup>146</sup>

## **7. Duración y reconsideración**

La duración de los derechos expira cinco años después de su imposición, o cinco años después de la conclusión de la reconsideración de las medidas. Esa reconsideración se efectúa por iniciativa de la Comisión o a petición de los productores comunitarios. Los derechos siguen vigentes durante el período de reconsideración.<sup>147</sup>

## **8. Restitución de los derechos**

Los derechos percibidos pueden devolverse cuando el importador compruebe que el margen de dumping se ha eliminado o reducido a un nivel inferior al derecho antidumping. Para presentar su solicitud de devolución, el importador dispone de un plazo de seis meses a partir de la fecha en la que se haya establecido el importe de los derechos definitivos o en la que se haya decidido la percepción definitiva de los derechos provisionales. La solicitud debe presentarse en el Estado miembro donde el producto se despache a libre práctica, para su remisión a la Comisión, que decide previa consulta al Comité.<sup>148</sup>

## **9. Modificaciones al Reglamento**

El Reglamento que se comentó, ha sido parcialmente modificado en cuestiones de detalle mediante los reglamentos.<sup>149</sup>

<sup>145</sup> Artículo 9 *Conclusión sin adopción de medidas. Establecimiento de derechos definitivos*. Inciso 5

<sup>146</sup> Artículo 10 *Retroactividad*. Inciso 4

<sup>147</sup> Artículo 11 *Duración, reconsideración y devoluciones*. Inciso 2

<sup>148</sup> Artículo 11 *Duración, reconsideración y devoluciones*. Inciso 8

<sup>149</sup> Fuente: Diario Oficial de la UE

- 2331/96 de 22 de diciembre de 1996, relativo a ajustes al valor normal;
- 905/98 de 27 de abril de 1998, que se refiere a las importaciones de países sin economías de mercado y aclara el tratamiento que se dará a Rusia y China en el cálculo del valor normal;
- 2238/2000 de 9 de octubre de 2000, que trata sobre la aplicación de los criterios de cálculo del valor normal a las importaciones de Rusia, China, Ucrania, Viet Nam y Kazajstán y de cualquier país sin economía de mercado que sea miembro de la OMC, si se demuestra que para el productor o productores prevalecen las condiciones de economía de mercado en relación con la fabricación y venta del producto similar afectado;
- 1515/01 de 23 de julio de 2001, relativo al tratamiento que se dará a las resoluciones del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC frente a la impugnación de medidas antidumping de la UE;
- 1972/02 de 5 de noviembre de 2002, que establece los criterios que deben emplearse cuando los registros no reflejen claramente los costes asociados con la producción y venta del producto considerado, en especial en situaciones en las que, debido a una situación especial del mercado, las ventas del producto similar no permiten una comparación adecuada;
- 452/03 de 6 de marzo de 2003, que determina las medidas que se tomarán en caso que una combinación de medidas antidumping o anti subvenciones con medidas arancelarias de salvaguardia sobre las mismas importaciones podría surtir efectos mayores que los deseables en términos de la política comunitaria de defensa comercial, incluyendo medidas para modificar, suspender o derogar las medidas antidumping o anti subvenciones vigentes; medidas para eximir total o parcialmente a las importaciones de los derechos antidumping o compensatorios que serían pagaderos en caso contrario y cualquier otra medida especial que se considere adecuada.
- 461/04 de 8 de marzo de 2004, que modifica el Reglamento con relación a compromisos para modificar precios o dejar de exportar a precios de dumping, incumplimiento de compromisos, derechos antidumping definitivos, reconsideraciones, reapertura de investigaciones, medidas frente al incremento del

dumping, elusión, investigaciones ampliatorias, exenciones, suspensión de medidas y otros.

- 2117/05 de 21 de diciembre de 2005, por el que se dispone que el cálculo del valor normal para las importaciones de Ucrania se realicen de la misma manera que se lo hace para los países con economía de mercado.

## **B. REGLAMENTO ANTISUBVENCIONES**

Las normas para la defensa contra las importaciones subvencionadas originarias de países no miembros de la UE, están contenidas en el Reglamento (CE) N° 2026/97 de 6 de octubre de 1997 que establece las medidas de defensa comercial aplicables cuando un suministrador extranjero goza de ayudas directas o indirectas no permitidas por la OMC, por parte de las autoridades de su país. El Reglamento recoge las disposiciones de la norma sobre subvenciones y derechos compensatorios de la OMC y, también de modo similar a éste último, como no podía ser de otra manera, su texto tiene una estructura parecida a la del Reglamento Antidumping.

### **1. Presentación de la denuncia**

Cuando un sector industrial comunitario considera que ciertas importaciones son objeto de subvenciones y están causando un perjuicio, puede presentar una queja a la Comisión Europea, directamente o a través de un Estado miembro.<sup>150</sup>

La presentación de la queja se hace por escrito ante la Comisión Europea y debe aportar elementos de prueba sobre la subvención, el perjuicio y la causalidad entre ambos. La Comisión examina la denuncia y determina, en un plazo de 45 días, si existen elementos suficientes para justificar la apertura de una investigación. La queja es rechazada si la Comisión decide que no hay evidencia suficiente de la subvención o perjuicio o los denunciantes no representan una proporción de al menos un 25% de la industria comunitaria.<sup>151</sup>

---

<sup>150</sup> *Artículo 10 Inicio del procedimiento. Inciso 1*

<sup>151</sup> *Artículo 10 Inicio del procedimiento. Incisos 2 y 8*

La apertura de una investigación formal sobre una denuncia antisubvención se publica en el Diario Oficial de la Unión Europea, recibiendo notificación expresa las partes interesadas y los Gobiernos de los países exportadores afectados.<sup>152</sup>

## **2. Procedimiento de investigación**

La investigación de la Comisión debe llevarse a término en un plazo de 12 meses a partir del inicio del procedimiento.<sup>153</sup> En una primera fase, la Comisión remite un cuestionario a los exportadores y a los importadores citados en la denuncia así como a los productores comunitarios, con el fin de evaluar el perjuicio.<sup>154</sup> Se realizan visitas in situ a los productores, exportadores e importadores para comprobar las informaciones obtenidas y para conocer el punto de vista de las partes implicadas.<sup>155</sup>

Con la información obtenida, la Comisión determina la existencia y el tipo de subvención y el perjuicio causado para la industria europea.<sup>156</sup>

## **3. Naturaleza de la subvención.**

Sólo pueden adoptarse medidas compensatorias cuando la ayuda haya sido concedida a la producción, la exportación, la venta o el transporte de los productos en cuestión. Tiene que haber contribución financiera de los poderes públicos del país exportador como, por ejemplo, donación, exención fiscal o suministro por las autoridades nacionales de ciertos bienes y servicios a precios subvencionados. Los préstamos concedidos en condiciones más favorables que las condiciones comerciales y la condonación de las deudas o cargas de seguridad social, constituyen también casos de subvención.<sup>157</sup>

La subvención debe ser específica y por tanto estar subordinada a los resultados de exportación o al uso de los productos nacionales en vez de los productos importados. Existe igualmente especificidad cuando la subvención está limitada a una sociedad, a una industria o a un grupo particular de sociedades o industrias.<sup>158</sup> Ciertos tipos de

<sup>152</sup> Artículo 10 *Inicio del procedimiento*. Inciso 13

<sup>153</sup> Artículo 11 *Investigación*. Inciso 9

<sup>154</sup> Artículo 11 *Investigación*. Inciso 2

<sup>155</sup> Artículo 11 *Investigación*. Inciso 4

<sup>156</sup> Artículo 11 *Investigación*. Inciso 1

<sup>157</sup> Artículo 2 *Definición de subvención*

<sup>158</sup> Artículo 3 *Subvenciones sujetas a medidas compensatorias*

subvenciones no están sujetas a medidas aunque puedan ser específicas. Así, algunas ayudas a la investigación no están cubiertas; lo mismo ocurre con las subvenciones a regiones desfavorecidas o destinadas a permitir la adaptación de las empresas a nuevas normas ecológicas.<sup>159</sup>

#### **4. Derecho compensatorio.**

Su importe se determina sobre la base de la ventaja concedida al beneficiario a lo largo de un determinado periodo, normalmente el último ejercicio. En caso de donación o exención fiscal, el importe de la subvención suele ser evidente. Sin embargo, la concesión por los poderes públicos de un préstamo a un tipo de interés reducido o la refinanciación de una sociedad en condiciones más favorables que las que concedería un inversor privado, requiere un análisis más complejo. El importe de la subvención se expresa por lo general sobre una base unitaria.<sup>160</sup>

#### **5. Perjuicio causado.**

Sólo se pueden adoptar medidas compensatorias cuando las importaciones causen un perjuicio "importante" a la industria de la Comunidad. Esto se traduce normalmente, en un aumento de las importaciones a unos precios significativamente inferiores y que afectan a las ventas, rentabilidad, cuota de mercado o productividad de los productores comunitarios. La Comisión también debe establecer claramente un vínculo causal entre las importaciones objeto de subvención y el perjuicio causado, ya que las empresas pueden sufrir un perjuicio debido a otros factores.<sup>161</sup>

#### **6. Medidas compensatorias provisionales**

Si la investigación preliminar de la Comisión establece la existencia de una subvención perjudicial para la industria europea, consulta primero a los Estados miembros a través del Comité Consultivo, y determina a continuación los derechos provisionales. Estos pueden establecerse durante un periodo comprendido entre los 60 días y los 9 meses a partir de la apertura de la investigación. No pueden exceder el importe de la subvención y

---

<sup>159</sup> Artículo 4 *Subvenciones no sujetas a medidas compensatoria. Inciso 2*

<sup>160</sup> Artículo 5 *Cálculo del importe de la subvención sujeta a medidas compensatorias*

<sup>161</sup> Artículo 8 *Determinación del perjuicio*

pueden ser inferiores, si este nivel mínimo es suficiente para eliminar el perjuicio. Los derechos provisionales son aplicables por un periodo máximo de 4 meses. Desde su establecimiento, los importadores deben depositar una garantía para el pago de los derechos a la importación de los productos en cuestión.<sup>162</sup> El Reglamento en lo referente a compromisos y retroactividad es similar a la norma antidumping.

## **7. Medidas compensatorias definitivas**

Cuando la Comisión ha finalizado su investigación y tras consultar a los Estados miembros, puede proponer unos derechos compensatorios definitivos. Estos sólo pueden adoptarse por el Consejo y por mayoría simple de Estados miembros a favor de la propuesta. Los derechos definitivos se aplican habitualmente por un periodo de 5 años y su establecimiento se publica como Reglamento del Consejo en el Diario Oficial de la UE. Los exportadores de terceros países afectados pueden proponer un compromiso de limitar la subvención o de tomar medidas que permitan aumentar los precios hasta un nivel que elimine el perjuicio causado. Si este tipo de compromiso puede vigilarse eficazmente, podrá aceptarse en sustitución de los derechos y será equivalente a unas medidas compensatorias definitivas. Por otro lado, puede concluirse un procedimiento sin adopción de medidas cuando se demuestre la inexistencia de subvención y/o de perjuicio.<sup>163</sup>

## **8. Reconsideración de las medidas**

Se contemplan varias posibilidades para reconsiderar las medidas compensatorias en vigor:<sup>164</sup>

- Por expiración de las medidas. Al término del plazo de vigencia de las medidas, los productores comunitarios pueden solicitar una revisión de estas medidas si se demuestra que la eliminación de los derechos puede provocar la reaparición de las subvenciones y el perjuicio.

---

<sup>162</sup> Artículo 12 *Medidas provisionales*

<sup>163</sup> Artículo 15 *Establecimiento de derechos definitivos*

<sup>164</sup> Artículo 18 *Reconsideración en el momento de la expiración de las medidas*

- Provisional. Si existen pruebas de que las circunstancias han cambiado considerablemente en lo que se refiere a la subvención y/o al perjuicio.
- Urgente. Todo exportador del producto en cuestión del tercer país que no haya sido individualmente objeto de la investigación inicial, puede solicitar de la Comisión una revisión rápida de las medidas vigentes.
- Por absorción de medidas. Cuando se demuestre que se está produciendo una absorción por parte del exportador, de un derecho compensatorio establecido previamente, se puede iniciar una reconsideración de las medidas.
- Por elusión de medidas. Un productor comunitario puede solicitar el inicio de una reconsideración de medidas compensatorias cuando haya evidencia de una posible elusión de las mismas a través de otro país o por cambio del producto.

## VI. LEGISLACIÓN DE LA CAN<sup>165</sup>

### A. ANTECEDENTES<sup>166</sup>

La actual Comunidad Andina de Naciones (CAN) nació el 26 de mayo de 1969 como Pacto Andino o Grupo Andino, con el Tratado Constitutivo de la Comunidad Andina (Acuerdo de Cartagena), suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, es decir

#### <sup>165</sup> SISTEMA ANDINO DE INTEGRACIÓN\*

Los órganos e instituciones de la CAN están agrupados en el Sistema Andino de Integración (SAI), cuyo fin es permitir la coordinación de los aspectos económicos, políticos y sociales de la organización. El SAI está conformado por los siguientes órganos e instituciones:

El **Consejo Presidencial Andino** que reúne a los jefes de Estado de los 4 países una vez al año y cuya función básica es definir la política de integración mediante directrices que deben ser ejecutadas por los demás órganos e instituciones de la CAN.

El **Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores**, cuyas funciones principales son coordinar la política exterior de cada miembro de la CAN en materias que afecten a la subregión y la política exterior del organismo como sujeto de derecho internacional.

La **Comisión de la Comunidad Andina**, formada por representantes plenipotenciarios nombrados por los gobiernos de cada uno de los países miembros, se reúne 3 veces por año para tratar temas vinculados al libre comercio.

La **Secretaría General de la CAN**, Junta del Acuerdo de Cartagena hasta julio de 1997, es el órgano ejecutivo técnico con sede en Lima, Perú, encargado de administrar el proceso de integración subregional y de velar por el cumplimiento de los compromisos comunitarios...

El **Tribunal de Justicia Andino**, creado el 28 de mayo de 1979, es el órgano jurisdiccional de la CAN, integrado por cuatro magistrados representantes de cada uno de los países miembros, con sede permanente en Quito, Ecuador. Controla la legalidad de las normas comunitarias, interpreta las normas que conforman el ordenamiento jurídico de la CAN, y dirime las controversias.

El **Parlamento Andino** con sede en Bogotá, Colombia, fue Creado el 25 de octubre de 1979. Es el órgano deliberante de la CAN formado por parlamentarios nacionales de cada uno de los países miembros, que en el futuro deberán ser elegidos por voto directo, como ya es el caso en Perú y Ecuador. Tiene funciones de tipo consultivo, entre ellas participar en la generación normativa del proceso, elaborar proyectos de normas de interés común, promover la armonización de las legislaciones de los países miembros y las relaciones de cooperación y coordinación con los parlamentos de los países andinos y de terceros.

El **Organismo Andino de Salud** (Convenio Hipólito Unanue), con sede en Lima, Perú, fue creado el 31 de enero de 1970 y adscrito a la CAN en 1998, con el objetivo de coordinar y apoyar los esfuerzos que realizan los países miembros para el mejoramiento de la salud de los pueblos de la CAN.

El **Convenio Simón Rodríguez**, cuya sede se encuentra en Lima, Perú, es el foro de debate, participación y coordinación para los temas socio laborales de la CAN.

El **Consejo Consultivo Empresarial Andino** y el **Consejo Consultivo Laboral Andino**, creados en enero de 1983, con sede en Lima, Perú, son instancias consultivas sobre las actividades del proceso de integración subregional. El primero está integrado por cuatro delegados elegidos entre los directivos de las organizaciones empresariales representativas de cada uno de los países miembros y el segundo por delegados elegidos por las organizaciones del sector laboral.

El **Consejo Consultivo de Pueblos Indígenas de la Comunidad Andina** tiene similares funciones a los anteriores, además de promover el intercambio, evaluación y difusión de experiencias y prácticas exitosas, el fortalecimiento organizativo y la cooperación entre pueblos y organizaciones indígenas, entidades del Estado y organismos de derechos humanos y la sociedad civil de la subregión andina. Aún no cuenta con una sede institucional.

La **Universidad Andina Simón Bolívar**, creada el 11 de diciembre de 1985, es la institución dedicada a la investigación, la enseñanza, la formación post-universitaria y la prestación de servicios, así como el fomento al espíritu de cooperación y coordinación entre las universidades de la Subregión. Tiene su sede central en la ciudad de Sucre, Bolivia, con subseces en Quito, Ecuador; La Paz, Bolivia; Caracas, Venezuela y Cali, Colombia.

La **Corporación Andina de Fomento** (CAF), inició sus actividades en 1970 como brazo financiero del Grupo Andino, evolucionando luego para convertirse en una institución financiera multilateral que presta múltiples servicios bancarios a clientes de los sectores público y privado de sus países accionistas, que son todos los de Sudamérica, excepto Perú, y otros de América Central y el Caribe, así como España.

El **Fondo Latinoamericano de Reservas**, originalmente Fondo Andino de Reservas creado en 1976, es una institución financiera con sede en Bogotá, constituida por Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y Venezuela, que tiene como objetivo acudir en apoyo de las balanzas de pago de los países miembros, otorgando créditos o garantizando préstamos a terceros, así como contribuir a la armonización de las políticas cambiarias, monetarias y financieras de los países.

Fuente: Página web [comunidadandina.org](http://comunidadandina.org)

<sup>166</sup> Fuente: Enciclopedia Wikipedia. Página web de la CAN. [comunidadandina.org](http://comunidadandina.org)

por todos los países del área de influencia de la Cordillera de Los Andes, excepto Argentina y Venezuela, que se incorporó a esta organización en 1973. Chile se retiró del Pacto Andino en 1976 por decisión del gobierno militar que en esa época regía ese país, alegando incompatibilidades entre su política económica y las políticas de integración de la CAN. Venezuela hizo lo propio en 2006, debido a su desacuerdo con la suscripción de los TLC de Colombia y Perú con los EE. UU.

La Comunidad Andina de Naciones, que adoptó ese nombre a partir de septiembre de 1997, está actualmente conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, que en conjunto tienen un territorio de casi 4 millones de km<sup>2</sup> y alrededor de 100 millones de habitantes. Son “países asociados” Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay y países “observadores” México y Panamá.

El Acuerdo de Cartagena tiene como objetivo principal “promover el desarrollo equilibrado y armónico de los Países Miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social; acelerar su crecimiento y la generación de ocupación; facilitar su participación en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano”<sup>167</sup>

Entre las medidas adoptadas por la CAN se destacan la aprobación del arancel externo común, el libre tránsito de personas entre los países miembros con la sola presentación de la cédula de identidad, el pasaporte andino y la libre circulación de mercaderías de origen andino en el mercado ampliado de los países de la CAN, sin pago de aranceles, conformando una zona de libre comercio.

Los acuerdos que adopta la CAN se traducen en “Decisiones”, que al presente pasan de 700 y abarcan desde temas muy complejos hasta acuerdos puntuales.

El Acuerdo de Cartagena en su artículo 93 del Capítulo X relativo a la Competencia Comercial, establece que “Antes del 31 de diciembre de 1971 la Comisión adoptará, a propuesta de la Secretaría General, las normas indispensables para prevenir o corregir las prácticas que puedan distorsionar la competencia dentro de la Subregión, tales como “dumping”, manipulaciones indebidas de los precios, maniobras destinadas a perturbar el

---

<sup>167</sup> Artículo 1 del Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena)

abastecimiento normal de materias primas y otras de efecto equivalente. En este orden de ideas, la Comisión contemplará los problemas que puedan derivarse de la aplicación de los gravámenes y otras restricciones a las exportaciones”.

Por su parte, el artículo 94 del mismo capítulo dispone que: “Los Países Miembros no podrán adoptar medidas correctivas sin ser autorizados previamente por la Secretaría General. La Comisión reglamentará los procedimientos para la aplicación de las normas del presente Capítulo”.

En principio estos aspectos fueron regulados por la Decisión 45 en 1971, reemplazada luego por la Decisión 230 en 1987, que a su vez fue sustituida por la Decisión 283 en 1991. Ésta última, que inicialmente normaba las prácticas de dumping y subsidios, tanto intracomunitarias como originadas en terceros países, fue ajustada en 1999 por la Decisión 456 que regula las prácticas de dumping intracomunitarias y la Decisión 457 que norma las subvenciones, permaneciendo en la Decisión 283 las normas relativas al dumping de terceros países.

## **B. DECISIÓN 283**

Esta decisión se refiere a las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping o subsidios, pero como se explicó anteriormente, los aspectos del dumping y subvenciones intraregionales fueron posteriormente objeto de las Decisiones 456 y 457<sup>168</sup>, por lo que en esta sección solo se analizarán las normas relacionadas con estas prácticas originadas en terceros países.

### **1. Ámbito de aplicación**

Con la adopción de las Decisiones 456 y 457, el ámbito de aplicación de esta norma se reduce a las medidas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia en el mercado subregional derivadas de las prácticas de dumping y subvenciones originadas en

---

<sup>168</sup> De hecho la Decisión 283 contemplaba esta revisión en lo que se refiere a subvenciones, pues en su parte considerativa establece que “ la normativa referida a subsidios contenida en la presente Decisión será de aplicación mientras se asuman compromisos de armonización de instrumentos de fomento del comercio exterior, o si los incentivos que quedarán amparados en el marco de la referida armonización, generaran, en determinados casos puntuales, distorsiones a la competencia”, lo que efectivamente sucedió en 1999.

un país fuera de la subregión, cuando se trate de productos amparados por el arancel externo común y las medidas correctivas deban aplicarse en más de un país miembro.<sup>169</sup>

La Decisión 283 prevé también que “en los demás casos podrán ser de aplicación las disposiciones reglamentarias nacionales de cada país miembro”.<sup>170</sup> Es decir que cuando el dumping afecte a productos no contemplados en el arancel externo común y/o las medidas correctivas sólo se apliquen en un país miembro, se aplica la legislación nacional.

## **2. Definición de dumping**

La Decisión 283 define que “Una importación se efectúa a precio de dumping, cuando su precio de exportación es menor que el valor normal de un producto similar, destinado al consumo o utilización en el país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales”.<sup>171</sup> Esta parte de la norma menciona “país de origen o de exportación”, lo que en alguna medida no es consistente con el ámbito de aplicación que sólo se refiere al país de origen.

## **3. Precio de exportación y valor normal**

La norma define el precio de exportación como “el realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia un país miembro”<sup>172</sup> En ausencia de un precio de exportación o si el mismo no es confiable, la Decisión 283 explica la forma en que puede calcularse el mismo, incluyendo la facultad de a la Junta (hoy Comisión) para establecer una base razonable para determinar el precio cuando no se cumplan los criterios alternativos que menciona la norma, cubriendo de esta manera cualquier situación en que se presenten dudas sobre el precio de exportación.

El valor normal debe entenderse según esta Decisión como “el realmente pagado o por pagar, por un producto similar al importado al país miembro, cuando es vendido para su

---

<sup>169</sup> El Artículo 2 del Capítulo I de esta Decisión, que es el que norma el ámbito de aplicación, aclara que la amenaza de perjuicio se extiende a las prácticas que puedan ocasionar un retraso sensible para la creación de producción nacional.

<sup>170</sup> Decisión 283, Capítulo I, Artículo 2.

<sup>171</sup> Decisión 283, Artículo 3, Capítulo II

<sup>172</sup> Decisión 283, Artículo 5, Capítulo II.

consumo o utilización en el mercado interno del país de origen o de exportación, en operaciones comerciales normales”.<sup>173</sup>

La norma explica lo que debe considerarse como “operaciones comerciales normales” y como “valor normal” y los criterios que deben tomarse en cuenta cuando el producto o su similar no es vendido en el curso de operaciones normales o no permite una determinación válida del valor normal o no se importe directamente del país de origen o procede de países con economía centralmente planificada. También introduce la potestad de la Comisión para fijar “una base razonable” para el cálculo del valor normal, cuando los criterios que establece la norma no sean aplicables.

#### **4. Margen de dumping**

El Artículo 7 de la Decisión 283 define el margen de dumping como “el monto en que el precio de exportación es inferior al valor normal”. Esta fórmula es más simple que aquella adoptada por la OMC, la que menciona precios y valores ponderados.

Para el examen del precio de exportación y el valor normal, la Decisión establece que éste debe realizarse sobre bases comparables de las características físicas del producto, las cantidades y las condiciones de venta e incluir las diferencias de impuestos y otros que puedan afectar la comparación de precios.

#### **5. Subsidios**

El Capítulo III de esta norma se refiere al tema de subsidios de una manera un tanto lacónica, limitándose a su definición, la forma de cálculo y al concepto de “producto similar”, que por otra parte ya es definido en el Artículo 4. Otros aspectos como el proceso de investigación y la aplicación de compensaciones, se establecen conjuntamente para los casos de dumping y subsidios.

En su Artículo 8 establece que “Una importación ha sido subsidiada cuando la producción, fabricación, transporte o exportación del producto importado o de sus materias primas o insumos, ha recibido directa o indirectamente cualquier prima, ayuda, premio o

---

<sup>173</sup> Decisión 283, Artículo 6, Capítulo II

subvención en el país de origen o de exportación”. Aclara asimismo que esta definición alcanza a la aplicación de tipos de cambio múltiples en el país de origen o de exportación.

## **6. Procedimientos de reclamo e investigación**

La norma establece que los reclamos pueden ser presentados por los organismos de enlace de los países miembros o las empresas afectadas, si es que se los permite la legislación nacional respectiva. Define asimismo la información que debe ser presentada con el reclamo, incluida la naturaleza de las prácticas y su período de duración, las características de los productos objeto del reclamo, empresas involucradas, evidencias del daño o amenaza a la producción nacional y niveles de los derechos solicitados.<sup>174</sup>

De manera un tanto incongruente con el ordenamiento del texto de esta Decisión, en la parte final del Artículo 24, Capítulo V referido a Medidas, se establece que “En los casos de dumping, se requiere determinar adicionalmente, que hay antecedentes de dumping con perjuicio, o que el importador sabía o debió haber sabido que el exportador efectuaba la práctica”. Lo primero implicaría que sólo se sancione la reincidencia y lo segundo, como está redactado, sería más bien un supuesto o no mencionarse.

El plazo para que la Junta (Comisión) se pronuncie mediante resolución respecto a los reclamos debidamente realizados es de 20 días hábiles, es decir un mes calendario.

La fase de investigación, que puede durar 4 meses prorrogables a 6, procura establecer la existencia de la práctica de dumping o subsidio, el perjuicio o amenaza derivados de esas prácticas y la relación de causalidad entre ambas. Comprende el acopio de pruebas e informaciones de diversas fuentes dentro y fuera de la subregión, recepción de eventuales alegatos, tratamiento de información confidencial, solicitudes de información de los interesados y convocatorias a las partes. Esta parte de la norma también determina que en ningún caso las investigaciones obstaculizarán el despacho de aduana de los respectivos productos y que ningún interesado estará obligado a asistir a una reunión y su ausencia no irá en detrimento de su causa.<sup>175</sup>

---

<sup>174</sup> Decisión 283, Artículo 10, Capítulo IV

<sup>175</sup> Decisión 283, Artículos 12 a 16, Capítulo IV

En el curso de la investigación los reclamados pueden asumir compromisos que podrían motivar la suspensión de la misma, una vez que los exportadores o autoridades del país donde se origina la práctica demuestren el cumplimiento de los compromisos asumidos. Cuando tales compromisos no se cumplan o no se asuman, la Comisión procede a establecer derechos antidumping o compensatorios en un plazo de 20 días hábiles contados a partir de la conclusión de la investigación. La resolución final de la Comisión determina el mantenimiento, modificación o supresión de los referidos derechos, que en todo caso es parcial o totalmente derogada al cesar las causas que la motivaron, a cuyo efecto la Comisión tiene un plazo de 3 meses para pronunciarse luego de verificar este extremo.<sup>176</sup>

## **7. Medidas antidumping**

Para compensar el perjuicio o amenaza comprobados, la Decisión 283 dispone la aplicación de derechos antidumping o compensatorios, en el caso de subsidios, a las importaciones objeto de la práctica, por un valor equivalente al margen de dumping o menor, o equivalente al subsidio o menor, no pudiendo aplicarse simultáneamente derechos antidumping y compensaciones.<sup>177</sup>

Prevé también que cuando sea evidente la amenaza de perjuicio o perjuicio, la Comisión, a solicitud del país miembro o las empresas afectadas, puede autorizar la aplicación de medidas correctivas inmediatas con carácter provisional dentro de los 20 días contados partir de la fecha de recepción de la solicitud. Tales medidas pueden ser la aplicación de derechos antidumping o compensatorios, constitución de garantías mediante depósitos en efectivo o fianzas equivalentes y la suspensión de la valoración de aduana. La aplicación de medidas provisionales puede ser suspendida por la Comisión durante el proceso de investigación o, al término de esta, determinar su mantenimiento, modificación o supresión.<sup>178</sup>

La norma, al igual que el Acuerdo Antidumping de la OMC, de algún modo favorece a los “dumpers” al determinar que “cuando los derechos definitivos sean superiores a los

---

<sup>176</sup> Decisión 283, Artículos 18 y 19, Capítulo IV

<sup>177</sup> Decisión 283, Artículo 20, Capítulo V

<sup>178</sup> Decisión 283, Artículo 23, Capítulo V

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”, que “en caso contrario, habrá lugar a la devolución de la diferencia o al cobro reducido de la garantía” y que “de no establecerse derechos definitivos, se devolverá la totalidad de lo pagado a título de derechos provisionales o se devolverá o liberará la garantía”.<sup>179</sup>

Al igual que el Acuerdo Antidumping de la OMC, también procura el resarcimiento de daños, al disponer la aplicación retroactiva de derechos antidumping sobre los productos despachados a consumo dentro de los 90 días anteriores al establecimiento de los derechos provisionales, en los casos en que se produzca la importación masiva del producto en un corto período a precios de dumping.

La Decisión 283 no acota el tiempo de vigencia de los derechos antidumping, como lo hace la norma de la OMC que determina hasta cinco años para la prescripción de los derechos, a menos que una evaluación compruebe la persistencia del dumping después de ese plazo.

## **C. DECISIÓN 456**

Adoptada el 4 de mayo de 1999, esta Decisión establece las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping al interior de la subregión, procurando perfeccionar las regulaciones anteriores con base en la experiencia, y armonizar éstas con el Acuerdo Antidumping de la OMC, cuyas disposiciones se aplican en forma supletoria para todo lo no previsto en esta Decisión.

### **1. Aspectos generales**

Los alcances de esta decisión se limitan a las prácticas de dumping originadas en el territorio de un país miembro que amenacen causar o causen daño a la rama de la producción nacional destinada al mercado interno del país afectado o a la exportación de éste a otro país miembro. Es decir que no sólo considera el dumping que perjudica las ventas en el mercado interno del país afectado, sino también el perjuicio que pudiera causar a sus exportaciones a otro país miembro.

---

<sup>179</sup> Decisión 283, Artículo 23, Capítulo V

El Capítulo II de la Decisión 456, Principios Generales, define el concepto de dumping, producto similar, daño y rama de producción nacional, en términos similares a la Decisión 283.

## 2. Margen de dumping

También en términos parecidos, en el Capítulo III, *Dumping*, esta norma define el concepto de valor normal, agregando criterios para la determinación del mismo y otros detalles. Dispone que en primera instancia deben utilizarse las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, siempre que el volumen represente como mínimo el 5% de las ventas o un porcentaje inferior cuando los precios cobrados se consideren representativos del mercado de que se trate. En segunda instancia, la norma acepta que el precio normal pueda calcularse utilizando los precios de exportaciones realizadas a un tercer país, siempre que estos precios sean representativos, o sobre la base del costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y beneficios.<sup>180</sup> La Decisión 456 no otorga a la Comisión la facultad de establecer criterios para el cálculo del valor normal cuando no sea aconsejable utilizar cualquiera de los métodos anteriores (como determina la Decisión 283), lo que ciertamente le resta flexibilidad.

No sucede lo mismo con el precio de exportación, para el que la norma faculta a la Secretaría General de la CAN a determinar una base razonable para su cálculo, si no existiera precio de exportación (entendido como el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación al país miembro importador) o éste no fuera confiable. La norma establece asimismo los criterios que deben emplearse para ajustar el precio de exportación con base en los gastos que se realicen después de la exportación (costos de transporte, seguros, mantenimiento y descarga; derechos de importación y otros).<sup>181</sup>

Dispone también que la comparación entre el precio de exportación y el valor normal debe realizarse normalmente “ex fábrica” y sobre la base de ventas efectuadas en fechas próximas entre sí. Presenta asimismo los criterios a tomar en cuenta para la conversión

---

<sup>180</sup> Decisión 456, Artículos 8 a 11

<sup>181</sup> Decisión 456. Artículos 12 y 13

de monedas y eventuales ajustes cuando el precio de exportación y el valor normal no puedan ser directamente comparados.<sup>182</sup>

De la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal se obtiene el margen de dumping, calculado por unidad de medida del producto que se importe a precio de dumping. Considerando que la existencia de dumping debe ser objeto de una investigación, la Decisión 456 establece criterios preliminares de comparación para determinar el margen de dumping en tanto se realiza la misma, a fin de autorizar medidas provisionales.<sup>183</sup>

### **3. Determinación de daño a la producción nacional**

La Decisión 456 dedica un capítulo a este aspecto que en realidad forma parte del proceso de investigación que reglamenta más adelante. Establece que para determinar la existencia de daño a la rama de producción nacional afectada, la Secretaría General debe contar con pruebas positivas de la práctica de dumping, la existencia del daño y la relación de causa a efecto entre éste y la práctica de dumping.<sup>184</sup>

A continuación señala la forma en que se realizara la comprobación de la existencia del daño y su efecto sobre la producción nacional y los precios internos y de exportación de productos similares, incluyendo criterios para determinar la importancia del dumping en el país afectado en relación a volumen y precios. Enuncia asimismo que el análisis comprenderá los efectos reales y potenciales del dumping en las ventas, beneficios, volumen de producción, participación en el mercado, productividad, capacidad instalada, empleo, flujo de caja y otros.<sup>185</sup>

Por otra parte, para establecer la relación causal entre el dumping y el daño atribuido, señala que deberá examinarse cualquier otro factor distinto de las importaciones a supuesto precio de dumping que pudo ser la causa del daño, citando entre otros la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, la competencia

---

<sup>182</sup> Decisión 456. Artículos 14 y 15

<sup>183</sup> Decisión 456. Artículos 16 y 17

<sup>184</sup> Decisión 456. Artículo 18

<sup>185</sup> Decisión 456. Artículo 19

entre productores nacionales, de la Comunidad Andina y de terceros países y los resultados de la actividad exportadora.<sup>186</sup>

Lo anterior, además de pertinente, tendría el objeto de impedir el abuso en las denuncias de dumping. Similar propósito tendría la instrucción de considerar en el examen: (i) la probabilidad de que en el futuro inmediato aumenten sustancialmente las importaciones del producto objeto de dumping; (ii) la indicación de la posibilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado de otro país miembro, teniendo en cuenta la capacidad instalada del exportador y la existencia de otros mercados que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones; (iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que repercutirían significativamente en los precios internos en el país miembro importador y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y (iv) las existencias del producto objeto de la investigación.<sup>187</sup>

Más aún, la norma establece que para determinar la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de la producción nacional afectada, los factores que incidirían en esta determinación deben ser analizados en conjunto, ya que ninguno de ellos por sí solo bastaría para obtener una orientación determinante, lo que es compatible con los criterios de la OMC.

De modo similar al Acuerdo de la OMC, esta Decisión dispone la evaluación acumulativa de los efectos de importaciones a precios de dumping cuando estas provengan de más de un país miembro y sean simultáneamente objeto de investigaciones antidumping, siempre que el margen de dumping establecido sea superior al 5% y el volumen de las importaciones procedentes de cada país denunciado represente el 6% o más de las importaciones totales del producto objeto de la solicitud en el país 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.<sup>188</sup>

---

<sup>186</sup> Decisión 456. Artículo 20

<sup>187</sup> Decisión 456. Artículo 22

<sup>188</sup> Decisión 456. Artículo 21

#### 4. Procedimiento de investigación

El país o las empresas afectadas por un supuesto dumping, deben presentar, a través del organismo nacional de integración, sus solicitudes a la Secretaría de la CAN para que ésta instruya el inicio de las investigaciones correspondientes. La solicitud debe identificar al solicitante y los productores supuestamente perjudicados<sup>189</sup> presentar estadísticas de volúmenes y valores de producción de los últimos dos años, descripción del producto objeto del dumping, su precio, volumen de importaciones a precio de dumping y otros; e ir acompañada de los respaldos que prueben la existencia del dumping, el daño y la relación causal entre ambos.<sup>190</sup>

La Secretaría General tiene un plazo de 5 días hábiles para pronunciarse respecto de la admisibilidad de la solicitud, a menos que ésta esté incompleta en cuyo caso los solicitantes disponen de 10 días hábiles para subsanar las omisiones que sean detectadas por dicho órgano, corriendo luego un nuevo plazo de 5 días hábiles para el pronunciamiento de la Secretaría General. Una vez admitida la solicitud, el órgano mencionado tiene 15 días hábiles para analizar la documentación y emitir la resolución que instruya el inicio de la investigación o su rechazo por falta de pruebas o de significación. Es decir que el tiempo que toma esta fase inicial del proceso puede ser de 20 a 35 días hábiles. La apertura de una investigación no impide la continuidad de la importación del producto objeto del supuesto dumping.<sup>191</sup>

La investigación debe realizarse simultáneamente para verificar la existencia del dumping, el daño y su relación causal y remontarse al análisis de la información pertinente a la verificación de la práctica del dumping de los 12 meses anteriores a la fecha de inicio de la investigación y la información pertinente de los 24 meses anteriores a la misma fecha para el establecimiento del daño, a menos que la Secretaría General motivadamente modifique esos períodos dos meses antes de cumplirse el plazo para la conclusión de la

---

<sup>189</sup> Para ser aceptada, la solicitud debe estar apoyada por productores o exportadores del país miembro afectado cuya producción o exportación conjunta represente más del 50% de la producción o exportación total del producto similar (Art.31)

<sup>190</sup> Decisión 456. Artículos 24 y 25

<sup>191</sup> Decisión 456. Artículos 26 a 30

investigación.<sup>192</sup> La norma no establece máximos y mínimos que evitarían una excesiva discrecionalidad en este aspecto.

El proceso de investigación debiera concluir dentro de los 6 meses a partir de su inicio pudiendo este plazo prorrogarse por dos meses adicionales por decisión de la Secretaría General o a petición de cualquiera de las partes. Antes de emitir la resolución correspondiente a la aplicación o no de medidas definitivas, la Secretaría General debe remitir a las partes las conclusiones que servirán de base para su pronunciamiento, contando éstas con 5 días para presentar sus observaciones y comentarios <sup>193</sup>

Por otra parte, aunque la norma no lo explicita, dentro de los 60 días contados a partir de la admisión del reclamo, la Secretaría General tendría que contar con una determinación preliminar de la existencia de dumping, del consiguiente daño a la rama de la producción nacional y de la relación causal entre éstos, a fin de atender eventuales solicitudes de aplicación de medidas provisionales.

## **5. Medidas provisionales y compromisos**

Con base en una determinación preliminar positiva sobre la existencia de dumping, daño y relación causal, la Secretaría General puede autorizar la aplicación de medidas provisionales durante el proceso de investigación y sólo después de 60 días contados a partir del inicio de éste, por un monto equivalente al margen de dumping o inferior, constituyendo derechos provisionales que pueden ser pagados en efectivo o mediante fianzas, como condición previa a los eventuales despachos de aduana de los productos en cuestión.<sup>194</sup>

El texto de la norma es un tanto confuso respecto a los compromisos que puedan asumir los exportadores para reparar el dumping. En efecto, en el artículo 39 establece que cuando el exportador asuma compromisos satisfactorios de revisar sus precios o suspender sus exportaciones a precios de dumping y la Secretaría General haya determinado preliminarmente su existencia, ésta puede suspender la investigación sin establecer medidas provisionales o derechos definitivos. Pero en el artículo 45 determina

---

<sup>192</sup> Decisión 456. Artículo 32

<sup>193</sup> Decisión 456. Artículo 38

<sup>194</sup> Decisión 456. Artículos 39 a 42

que “en caso de aceptación de un compromiso, la investigación continuará”. También prescribe que si no se establece la existencia del dumping, los compromisos cesan automáticamente y de lo contrario se mantienen hasta la determinación de medidas definitivas. En caso de incumpliendo de compromisos, la Secretaría General puede instruir la aplicación de medidas provisionales.<sup>195</sup>

## 6. Derechos antidumping

Una vez concluida la investigación y comprobada que sea la existencia del dumping, daño y relación causal, la Secretaría General emite la resolución para aplicar un derecho definitivo, siempre que la participación de las importaciones objeto de dumping representen el 6% o más del total de importaciones del producto y si el margen de dumping es de 5% o más respecto del precio de exportación.(para el CAD de la OMC estos porcentajes son de 3 a 7% y de 3%, respectivamente, lo que muestra que la legislación de la Can es un tanto menos proteccionista). El monto del derecho no puede ser superior al margen de dumping, pero podría ser inferior si el daño se soluciona con un monto menor al de dicho margen.<sup>196</sup>

La norma determina que la Secretaría General tendrá un plazo de 30 días hábiles, contados a partir del cumplimiento del plazo previsto para las mismas (6 a 8 meses), para emitir la resolución correspondiente, lo que supondría que el plazo para la emisión de ésta última es independiente de la fecha efectiva de conclusión de las investigaciones, es decir que si, por ejemplo, la investigación concluye en 3 meses, el plazo de la resolución será de todas maneras de 30 días hábiles después de 6 u 8 meses<sup>197</sup>

De modo similar a lo que dispone la Decisión 283, esta norma determina la devolución a los exportadores de derechos provisionales o garantías otorgadas en exceso de los derechos definitivos y dispone que si los primeros resultan inferiores no habrá lugar a reembolso de la diferencia, disposiciones ambas que favorecen a los “dumpers”.<sup>198</sup>

---

<sup>195</sup> Decisión 456. Artículos 43 al 48

<sup>196</sup> Decisión 456. Artículos 64 y 65

<sup>197</sup> Decisión 456. Artículo 65

<sup>198</sup> Decisión 456. Artículo 67

La Decisión 456 establece una vigencia máxima de 3 años para la aplicación de los derechos antidumping, período que es menor a los 5 años que determina el Acuerdo de la OMC. También dispone que las solicitudes de revisión debidamente documentadas sólo serán admitidas después de transcurrido un año de la imposición de derechos definitivos, teniendo la Secretaría General dos meses para su examen.<sup>199</sup>

La norma establece también el trato que se dará a nuevos exportadores que emerjan después del proceso de investigación, disponiendo en este caso que los derechos que se establezcan sean pagados retroactivamente a la fecha de iniciación del examen, cuyo plazo es también de dos meses.<sup>200</sup>

De igual modo prevé las medidas que se aplicarían en caso de verificarse que se están burlando los efectos correctores de los derechos antidumping por medio del ensamblaje, cuando sus componentes representen el 60% o más del valor total de las partes del producto ensamblado, a menos que su valor agregado sea superior al 25% del costo de producción, en cuyo caso se considera que no existe elusión. Si se comprueba la existencia de elusión, pueden aplicarse a las partes los derechos antidumping establecidos para el producto.<sup>201</sup>

#### **D. DECISIÓN 457**

Esta Decisión se refiere a las normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de subvenciones en importaciones de productos originarios de países miembros de la CAN. Su propósito es normar de modo específico las medidas para prevenir o corregir las distorsiones del mercado que pueden provocar las subvenciones intra regionales y armonizar sus preceptos con los del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

La estructura y texto de esta norma son muy similares a la Decisión 456, excepto en el Capítulo III que se refiere específicamente a las subvenciones y las disposiciones transitorias que sólo se presentan en el texto de la Decisión 456. Un tanto fuera de contexto, en el Capítulo I relativo a Principios Generales, la norma enuncia cuando

---

<sup>199</sup> Decisión 456. Artículos 69 y 70

<sup>200</sup> Decisión 456. Artículos 71 y 72

<sup>201</sup> Decisión 456. Artículos 74 a 76

podrían aplicarse medidas compensatorias a las importaciones subvencionadas. Por lo demás, con ligeras variaciones, el ámbito de aplicación, los principios generales, la determinación de daño, el procedimiento de investigación, medidas provisionales, compromisos, duración, elusión y otros, son prácticamente idénticos, por lo que su análisis resultaría redundante.

## **1. Definición de subvención**

El Artículo 8 de esta norma establece que “Para los efectos de esta Decisión, se considerará que existe una subvención cuando se otorgue un beneficio mediante una contribución financiera del gobierno o cualquier organismo público en el territorio del país de origen o de exportación, o mediante alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido previsto en el Artículo XVI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio del GATT de 1994”<sup>202</sup>

La norma explica los casos en que se considera la existencia de una contribución financiera de los gobiernos u organismos públicos, o entidades privadas por cuenta de éstos, incluyendo las transferencias directas de fondos, bienes o servicios que no sean de infraestructura general, pagos al sistema financiero y condonación de impuestos. También menciona “transferencias directas de pasivos”, lo que pareciera ser un error ya que no puede subvencionarse transfiriendo pasivos que más bien constituyen obligaciones. De lo que podría tratarse es de la absorción de pasivos de los exportadores por parte del gobierno, generando de este modo una subvención.<sup>203</sup>

## **2. Medidas compensatorias**

De acuerdo con esta norma, las medidas compensatorias solo pueden aplicarse cuando las subvenciones son específicas para una empresa o rama de producción o grupos de empresas o ramas de producción. Luego explicita el concepto de subvención específica en términos similares a los del Acuerdo de la OMC.<sup>204</sup> También establece qué

---

<sup>202</sup> El Artículo XVI del GATT se refiere a las subvenciones en general y a las destinadas a la exportación e incluye como tales “toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha parte contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio”.

<sup>203</sup> Decisión 4567 Artículo 8

<sup>204</sup> Decisión 4567 Artículos 10 a 13

subvenciones no serán objeto de medidas compensatorias, aparte de las no específicas,<sup>205</sup> incluyendo las enunciadas en el Anexo 2 del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.<sup>206</sup>

Para calcular la cuantía de la subvención sujeta a medidas compensatorias, la norma establece que ésta se calculará en función del beneficio obtenido por el receptor por unidad del producto subvencionado exportado durante el período investigado. También aclara que los aportes de capital del gobierno no se considerarán como beneficio si éstos son habituales en el país de origen, al igual que los préstamos, garantías y provisión de bienes y servicios, siempre que éstos sean compatibles con los términos comerciales. En caso contrario, se estimará como beneficio la diferencia entre los precios subvencionados y los precios vigentes en el mercado.<sup>207</sup>

---

<sup>205</sup> Decisión 4567 Artículos 14 a 17

<sup>206</sup> Se refiere a los criterios relativos a medidas específicas que pueden ser incluidas para su tratamiento en el llamado “compartimiento verde” de la OMC que trata, entre otros, los programas gubernamentales de servicios y los pagos directos a productores.

<sup>207</sup> Decisión 4567 Artículos 17 a 23

## VII. LEGISLACIÓN DE PAÍSES SELECCIONADOS

A fin de analizar las legislaciones nacionales en materia de dumping y subvenciones, se ha seleccionado un conjunto de países de algún modo representativos en este campo y por su relación comercial con Bolivia. Ellos son Estados Unidos, Argentina y Chile. Estados Unidos cuenta con una de las legislaciones más antiguas y avanzadas en materia de dumping y subvenciones. La selección de Argentina se justifica por ser uno de los países de América Latina con mayor experiencia en el comercio internacional y por ser miembro pleno del MERCOSUR, órgano que a su vez ha adoptado políticas de defensa comercial. Chile por su parte, es el país de la región que mayores avances ha logrado en el campo comercial en los últimos años, compitiendo con éxito en el mundo de economía globalizada.

### A. ESTADOS UNIDOS

El gobierno de EE.UU. protege a las industrias nacionales que compiten con importaciones a precios de dumping, práctica que “ocurre cuando una firma extranjera vende mercaderías en el mercado de EE UU a precios por debajo de su valor normal, que generalmente se define como el precio que la firma extranjera carga a un producto comparable en su mercado interno. Bajo ciertas circunstancias el dumping puede ser también identificado comparando los precios de venta de la firma extranjera en los EE UU con el precio que la misma cobra en otros países de exportación o con los costos de producción de la firma, tomando en cuenta sus costos de venta, generales y administrativos y utilidades. Finalmente, cuando el productor está localizado en un país sin economía de mercado, la comparación se realiza entre los precios en los EE UU y los de un país “sustituto”. El promedio ponderado del margen de dumping es calculado para cada productor o exportador como un porcentaje de los precios de los mismos en el mercado de los EE UU”.<sup>208</sup>

Para varios expertos el sistema antidumping de los EE UU es un modelo de organización y transparencia, en el que el rol del Estado es fundamental, con procedimientos que aparentemente son largos, pero ampliamente justificados por la complejidad del análisis

<sup>208</sup> Import Administration *Antidumping Manual*. Capítulo I *Introduction Sección IV Import Administration*. Apartado A *Antidumping and Countervailing Duty Enforcement*. Numeral 1 *The Antidumping Law*.

de las prácticas comerciales desleales. Para otros en cambio, las regulaciones antidumping de los EE UU son discriminatorias y altamente proteccionistas.<sup>209</sup>

Debido a lo primero y a pesar de lo segundo, varios países han seguido el modelo norteamericano en sus legislaciones antidumping, por lo que en esta investigación la presentamos con algún grado de detalle, para relieves ciertas características del sistema antidumping estadounidense y su implementación, especialmente en lo referente a su organización y calendario que acota cada fase del proceso de investigación, con miras a conocer mejor uno de los modelos utilizados en otras legislaciones sobre la materia.

## **1. Base legal**

La ley antidumping de los EE UU fue propuesta en el año 1919 y estatuida por primera vez en 1921. A partir de 1930, con la Ley de Aranceles, dicha norma fue objeto de diversas enmiendas, particularmente por algunas disposiciones de la Ley de Comercio de 1974, derogadas a su vez por la Ley de Convenios Comerciales de 1979 que agregó a la Ley de Aranceles de 1930 un nuevo Título sobre el impuesto antidumping que reemplazó a la Ley Antidumping de 1921. Finalmente la Ley de Comercio y Aranceles de 1994 modifica algunas disposiciones antidumping de EE UU en su título 111, sobre "Comercio Internacional e Inversiones".<sup>210</sup>

Sin perjuicio de lo anterior en la actualidad, la normativa estadounidense en la materia se cita como "The Tariff Act of 1930". Este compendio normativo que regula una multiplicidad de temas aduaneros, trata en su Título VII, Capítulo 4, Subtítulo IV, Parte 11, la imposición de derechos antidumping.

## **2. Marco institucional**

Dentro del sistema antidumping norteamericano, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos es el organismo encargado analizar y llevar a cabo las investigaciones relativas a los derechos antidumping, efectuar las reexaminaciones administrativas y velar

---

<sup>209</sup> De hecho, uno de los aspectos más debatidos en las negociaciones del TLC entre EE UU y Chile fue la legislación antidumping norteamericana, que en opinión de los chilenos requería de por lo menos 58 modificaciones para eliminar su carácter discriminatorio. Fuente: Gustavo Gonzáles. Revista Integración y Desarrollo. 28 de julio de 2001.

<sup>210</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. *Marco Legal*. Pag. 92.

tanto por el cumplimiento de los acuerdos como de las órdenes de imposición de derechos antidumping que dicte. Asimismo, cuenta con facultades para iniciar de oficio una investigación.

La determinación de la existencia de ventas por debajo de su valor justo o subsidios del gobierno del país donde se produce el producto, está bajo la jurisdicción de la Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio (ITA por su sigla en inglés para International Trade Administration) y la determinación de si ha habido un daño material en la industria doméstica se encuentra bajo la jurisdicción de la Comisión de Comercio Internacional (ITC por su sigla en inglés para International Trade Commission) que está vinculada al mismo Departamento pero actúa con independencia.<sup>211</sup>

Para la implementación de sus funciones, la ITA cuenta con dos oficinas. La Oficina de Investigaciones Relativas a las Leyes Antidumping, con competencia para analizar en el marco de una investigación antidumping, el margen de dumping promedio ponderado estimado existente en las operaciones en investigación. La Oficina para el Cumplimiento de las Leyes Antidumping, encargada de realizar las reexaminaciones administrativas, las investigaciones contra la evasión de órdenes, la emisión de instrucciones al Servicio de Aduanas respecto de la forma de establecer los aranceles protectores finales antidumping y analizar la factibilidad de los acuerdos y velar por su cumplimiento.<sup>212</sup>

### **3. Proceso de investigación de dumping.**

En general, las disposiciones sobre el procedimiento de investigación de impuestos compensatorios que se aplican a productos subvencionados y antidumping son similares dentro del sistema norteamericano.

#### **a. Petición**

Para empezar la investigación, la ley requiere que el caso tenga el apoyo de empresas que representan al menos 25% de la producción en la industria doméstica y ni ITA ni ITC

---

<sup>211</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.1 *Organismos participantes*. Pag. 93

<sup>212</sup> Idem

pueden comenzar investigaciones sin una petición del sector privado, con lo que se buscaría garantizar el apoyo continuo del sector durante las investigaciones.<sup>213</sup>

La parte que acusa (“parte interesada”) comienza el proceso de investigaciones simultáneamente ante la ITA y la ITC y puede ser:<sup>214</sup>

- Un productor de un producto similar o un vendedor mayorista de un producto similar;
- Un sindicato de trabajadores que representa la industria o los vendedores mayoristas de un producto similar;
- Una asociación gremial de la industria con mayoría de miembros productores en EE.UU. del producto “amenazado” o vendedores estadounidenses de este producto;
- Una asociación cuya mayoría de miembros incluye los grupos arriba mencionados.
- El Secretario de Comercio, que debe notificar solo a la ITC.

Después de la petición de la parte interesada a la ITA y la ITC, las dos organizaciones empiezan el proceso de investigación. Para investigaciones de subsidios de gobiernos extranjeros, los plazos difieren un poco pero los conceptos detrás de los procedimientos son los mismos.

### **b. Información que debe proveer el denunciante<sup>215</sup>**

La información que deben presentar los denunciantes de acciones de dumping o subvenciones es la siguiente:

#### **1) General**

- Nombre y dirección del denunciante e interesados a los que representa.
- Descripción de los bienes, incluyendo sus características técnicas, usos y arancel de los EE UU aplicable al producto.

<sup>213</sup> Import Administration *Antidumping Manual*. Capítulo II *Industry Support*. Sección III *General Information*

<sup>214</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2 *Desarrollo de una Investigación*. Pag. 94

<sup>215</sup> Import Administration *Antidumping Manual*. Capítulo II *Industry Support*. Sección VII *Antidumping Investigations Initiation Checklist*

- Nombres, direcciones y valor y volumen de exportaciones del año anterior de todas las firmas extranjeras que se estima producen o exportan el producto en cuestión a los EE UU.
- Nombre del país o los países desde los que el producto es o podría ser exportado a los EE UU y, si la mercadería es producida en un país diferente del exportador, el nombre del país en que es producido.
- Evidencia de dumping o subvención.

## **2) Para dumping**

- Datos relevantes del precio del producto extranjero en los EE UU y en el mercado interno del exportador o, si no se dispone de ese precio, estimación del mismo con base en los costos de producción del producto norteamericano, ajustando las diferencias correspondientes.
- Si los bienes son exportados desde un país con control estatal de la economía, evidencia del precio de los bienes extranjeros en el mercado de los EE UU e información sobre cualquier costo o precio de un producto similar en un país con economía de libre mercado con nivel de desarrollo comparable al del exportador.
- Nombres y direcciones de las firmas de EE UU que importan o, si no hay importaciones, podrían importar el producto.
- Evidencia, si disponible, de las circunstancias bajo las que las ventas en el mercado de los EE UU son realizadas por debajo del costo de producción.
- Nombres y direcciones de las firmas de los EE UU que importan el producto y aquellas que producen y venden productos similares, si son responsables de un porcentaje substancial de la producción o ventas domésticas.

## **3) Para subvenciones**

- Nombres y direcciones de compañías del exterior que se considera exportan a los EE UU mercaderías subvencionadas.
- Información relevante con relación a la subvención, como quien la autoriza, como es provista o pagada y su valor para los productores o exportadores del producto.
- Evidencia del daño material
- Volumen y valor de las mercaderías importadas en los últimos 3 años para su consumo en EE UU en términos absolutos y relativos.

- Efecto de la mercadería importada en la reducción de precios de productos similares en los EE UU.
- Declinación real y potencial en la producción, ventas, posición en el mercado, utilidades, productividad, retorno de la inversión y capacidad instalada.
- Efectos negativos reales y potenciales en el flujo de caja, inventarios, empleo, salarios, financiamiento de capital e inversiones.
- Cualquier otra información que muestre el daño real o potencial o su amenaza a la industria de los EE UU como resultado de la venta del producto a precios de dumping o subsidiados.

### **c. Plazos para el trámite de una petición**

Los plazos normales para las investigaciones de dumping son los siguientes:

- La ITA tiene 20 días desde la presentación de la petición para leerla y determinar si se puede proceder con una investigación.
- Si la ITA inicia investigaciones, la ITC tiene 45 días desde la presentación de la petición para determinar si hay una posibilidad o indicación razonable de ocurrencia de un daño material, o de retardo en el crecimiento o la formación de una industria doméstica.
- Paralelamente, la ITA tiene 160 días desde la presentación de la petición para determinar la existencia de dumping o la posibilidad de precios injustos.
- La ITA tiene 235 días desde la presentación de la petición para anunciar su determinación final. La ITC tiene 120 días después de la determinación de ITA para anunciar su determinación final.<sup>216</sup>

### **d. Trámite de la petición<sup>217</sup>**

La solicitud debe ser presentada por duplicado, tanto en la ITA como en la ITC. A los fines de la investigación, se analizan las operaciones que representen no menos del 60 % del valor total importado, o del volumen de mercaderías vendidas, durante un período mínimo de 6 meses, que comienza por lo menos 150 días antes del primer día del mes en

<sup>216</sup> Extractado de Import Administration *Antidumping Manual*.

<sup>217</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2 *Desarrollo de una Investigación*. Pag. 94

el cual se completó la denuncia, hasta 30 después de dicha fecha. Esta posibilidad de muestreo implica que no todos los productores extranjeros del origen denunciado sean sujetos de verificación, ni de determinación particularizada de márgenes de dumping.

La ITC debe expedirse preliminarmente en el ámbito de su competencia dentro del plazo de 45 días contados desde la presentación de la petición. Para ello utilizará la mejor información disponible, y en caso de que su determinación preliminar sea negativa, la investigación se dará por concluida. En esta determinación se basa en el cálculo del margen de dumping. Una determinación positiva crea un arancel temporal en las importaciones del sector. El gobierno no utiliza el dinero de este arancel hasta que la investigación haya terminado. Un arancel impuesto en el caso de dumping se llama “antidumping duty”, y uno impuesto en el caso de subsidios se llama “countervailing duty”..

Al mismo tiempo la ITA, a través de la Oficina de Investigaciones Relativas a las Leyes Antidumping, contacta a la representación diplomática en el extranjero, a fin de conseguir información respecto de los productores del origen denunciado, remite los cuestionarios correspondientes y en caso de ser necesario, solicita las aclaraciones pertinentes. En este punto habrían transcurrido 130 días de la presentación de la denuncia y la Oficina mencionada prepara un informe respecto de la determinación preliminar, a ser publicada en el Registro Federal.<sup>218</sup> Una determinación que señale que ha existido dumping establece un arancel temporal, fijado en un monto que compensaría a la industria doméstica por la práctica extranjera injusta. Si la ITA determina que no ha existido dumping, el gobierno de los EE UU reembolsa a los exportadores extranjeros los aranceles pagados bajo el arancel temporal.

#### **e. Efectos de la determinación preliminar positiva<sup>219</sup>**

Los efectos de la determinación preliminar positiva realizada por el Departamento de Comercio son:

<sup>218</sup> Equivalente a la Gaceta Oficial de Bolivia

<sup>219</sup> María José Etulan Sorensen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2 *Desarrollo de una Investigación*. Pag. 95

- Suspensión de la liquidación en Aduana de los tributos correspondientes a las operaciones ingresadas o despachadas a plaza para consumo a partir de la fecha de publicación de la determinación preliminar.
- Depósito, en efectivo o títulos, de un monto equivalente al margen de dumping provisionalmente determinado para cada una de las empresas extranjeras investigadas. Para las empresas no investigadas dicho monto se calculará en base a una tasa promedio, calculada como un porcentaje fijo sobre el valor FOB declarado.

Los resultados de la determinación preliminar se deben poner a disposición de la ITC con toda la información necesaria para la determinación del daño.

#### **f. Determinación final de la ITA<sup>220</sup>**

Si la determinación final es positiva, ésta contendrá los antecedentes de hecho y de derecho en los cuales se base, el margen de dumping estimado para cada empresa investigada y una tasa aproximada para el resto de las empresas.

Asimismo, el Departamento de Comercio ordenará la suspensión de la liquidación de las operaciones realizadas en el día o con posterioridad a la publicación de la determinación final, instruirá a la Aduana para que exija un depósito en efectivo o en títulos equivalente al margen de dumping determinado y pondrá a disposición de la ITC los antecedentes necesarios para que se expida en forma definitiva respecto del daño.

En caso de que el Departamento de Comercio se expida negativamente, los depósitos instruidos en la determinación preliminar serán liberados.

Como puede apreciarse, existe una determinación final del Departamento de Comercio, sin la correspondiente a la ITC, independientemente de la cual el importador objeto de la investigación ha debido depositar, en efectivo o en títulos, el monto estimado del margen de dumping determinado preventiva o definitivamente.

---

<sup>220</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2 *Desarrollo de una Investigación*. Pag. 95

### **g. Determinación del daño material <sup>221</sup>**

El daño material resultante de productos subsidiados o a precios de dumping depende del análisis de los efectos que tengan en los productores norteamericanos de productos similares. El daño puede tomar la forma de precios deprimidos, pérdidas en ventas, pérdida en la posición en el mercado, disminución de utilidades, baja de la productividad, menor retorno de la inversión o subutilización de la capacidad productiva. También es relevante todo efecto negativo en el nivel de empleo, inventarios, salarios y posibilidades de acceso a capital.

La ITC expide su determinación final 45 días después de la correspondiente al Departamento de Comercio con su opinión sobre:

- El daño, amenaza de daño o retraso en el sector productivo afectado;
- La relación de causalidad entre este daño y las operaciones en condiciones de dumping;
- La necesidad de aplicar retroactivamente los derechos antidumping, en caso de que el Departamento de Comercio se haya expedido afirmativamente respecto de la existencia de circunstancias críticas, y si la efectividad de la medida será afectada en caso de que no se aplique esta retroactividad, considerando la condición de la industria doméstica, si las importaciones masivas han tenido en mira la evasión de una posible medida antidumping, si esas importaciones masivas obedecen a condiciones de la economía extranjera y si el impacto de dichas importaciones masivas continuará por algún tiempo posterior a la emisión de una orden antidumping; y
- Para el caso de que la determinación final lo sea por amenaza de daño, sobre si no se ha llegado a la existencia de un daño material debido a una medida preliminar.

Esta última determinación habilita al Departamento de Comercio a expedir una orden mediante la que ordena a la Aduana que requiera depósito en efectivo (ya no en títulos),

---

<sup>221</sup> María José Etulan Sorensen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2 *Desarrollo de una Investigación*. Pag. 96

por concepto de derecho antidumping o la liberación de los depósitos en efectivo o título, si es que la ITC no encontró pertinente la retroactividad de la medida.

#### **h. Determinación de circunstancias críticas<sup>222</sup>**

La ley norteamericana prevé tres hipótesis de imposición de derechos antidumping:

- Sobre operaciones futuras;
- Retroactivamente, sobre operaciones ingresadas dentro del período que duró la medida preventiva, en tanto exista un daño material o una amenaza de daño que no llegó a concretarse debido a la medida adoptada.
- Retroactivamente, hasta 90 días antes de la determinación preliminar, en caso de que existieran importaciones masivas de un producto en un tiempo relativamente breve y que el importador conocía o debía conocer la existencia de dumping, o bien la existencia de un antecedente de dumping con identidad de mercadería y origen.

Este último supuesto es denominado como "existencia de circunstancias críticas" y puede ser incluido desde la presentación de la denuncia hasta 21 días antes del día previsto para la determinación final del Departamento de Comercio.

El veredicto final sobre la existencia o no de circunstancias críticas que permitan la percepción retroactiva de los derechos antidumping, corresponde al Departamento de Comercio. Sin embargo, es también necesaria la evaluación de la ITC en su determinación final.

#### **i. Suspensión de investigaciones<sup>223</sup>**

Una investigación de dumping se suspende o termina si los exportadores extranjeros bajo investigación acuerdan, parar sus envíos a EE.UU, eliminar la práctica de ventas por debajo del valor justo para esa mercadería.

---

<sup>222</sup> María José Etulan Soreesen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2.1 *Determinación de Circunstancias Críticas*. Pag. 96

<sup>223</sup> María José Etulan Soreesen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección II.2.2 *Acuerdos*. Pag. 97

El monitoreo de cumplimiento de los acuerdos está a cargo de la Oficina para el Cumplimiento de los Acuerdos Antidumping, de la ITA. El incumplimiento de los mismos opera como resorte de aplicación inmediata y retroactiva de derechos, en base a la mejor información disponible y continuación de la investigación en curso. Asimismo, la importación de mercadería en exceso a lo acordado da lugar a que el Departamento de Comercio ordene a la Aduana que prohíba su entrada, debiendo reexportarse la misma; en caso contrario se autoriza a la Aduana a que destruya esa mercadería.

#### **j. Revisión del fallo y suspensión de aranceles<sup>224</sup>**

Después de publicar la orden de aplicar aranceles compensatorios o después de la suspensión de una investigación, una vez al año las partes afectadas puede pedir una revisión a la ITA, la que puede cambiar la tasa arancelaria aplicada o reactivar una investigación suspendida.

En términos de revisión legal, las partes que quieren investigar la exactitud de información o conclusiones legales en una determinación de la ITA o la ITC pueden presentar su caso a la Corte de Comercio Internacional de EE.UU..

Adicionalmente, cada 5 años, la ITA y la ITC revisan los aranceles compensatorios vigentes para determinar si la suspensión del arancel en un producto específico resultaría en un daño material en el futuro cercano. Si los dos organismos concluyen que ese sería el caso, se sigue aplicando el arancel. Si uno de los dos concluye que la revocación del arancel no resultaría en un daño material, éste deja de aplicarse.

#### **k. Recursos judiciales<sup>225</sup>**

La Corte de Comercio Internacional de los EE UU forma parte del esquema judicial de ese país y es la instancia a la que pueden recurrir los afectados para apelar las siguientes decisiones:

---

<sup>224</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección.3. *Reexaminaciones Administrativas*. 11.3.1. *Las Reexaminaciones Administrativa.de Ordenes de Imposición de Derechos Antidumping*. Pag. 98

<sup>225</sup> María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*. Capítulo II. Sección 11.5. *Objeciones y recursos*. II.5.2. *Esfera Judicial*. Pag. 101

- La determinación de la autoridad administrativa de no iniciar una investigación;
- La determinación de la ITC de no revisar una orden por cambio de circunstancias;
- La determinación negativa de la ITC respecto de la existencia de daño, amenaza o retraso;
- La determinación final negativa de la ITC o ITA, incluyendo, a opción del apelante, cualquier parte de una determinación final que específicamente excluya a una compañía o producto;
- El resultado final de una reexaminación;
- La determinación de la autoridad administrativa que suspenda una investigación;
- La determinación de la Comisión respecto de la idoneidad de un acuerdo para eliminar el daño al sector productivo nacional; o
- La orden antidumping basada en cualquiera de las determinaciones afirmativas finales de la ITC o la ITA;.

Es obligación del Departamento de Comercio preparar y presentar un expediente por separado, con todos los antecedentes necesarios para que este Tribunal se expida.

En caso que, frente a un reclamo judicial de parte interesada, esta Corte encuentre mérito a los fundamentos dados, remite en devolución las actuaciones al Departamento de Comercio, a fin de que el mismo corrija las conclusiones a las que hubiere arribado. El Departamento de Comercio ajustará su análisis y si la Corte de Comercio Internacional confirma esta re determinación y ninguna de las partes apela tal decisión ante la Corte Federal de Apelación, la misma queda firme. Por el contrario, si la decisión es apelada, la Corte Federal de Apelación puede nuevamente devolver los resultados definitivos para su corrección. Todas estas decisiones son publicadas en el Registro Federal.

## **B. ARGENTINA**

La legislación de la República Argentina también provee mecanismos de resguardo a los productores nacionales contra prácticas desleales de comercio internacional.

## 1. Marco legal<sup>226</sup>

En setiembre de 1992, por medio de la Ley No 24176 Argentina se adhirió a los códigos sobre dumping y subvenciones y derechos compensatorios, alcanzados en la Ronda Tokio de la OMC, que establecieron una disciplina multilateral para la aplicación de medidas antidumping y derechos compensatorios los que, como se explicó anteriormente, no fueron suscritos por la mayoría de los miembros de la OMC.

En diciembre de 1994, a través de la Ley 24425 que sustituye a la anterior, este país se adhiere a los Acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay del GATT, que introdujeron nuevos textos referidos al dumping, las subvenciones y los derechos compensatorios.

El Decreto 1326/98 de 13 de noviembre de 1998, reglamenta la ley mencionada y establece el procedimiento para la aplicación de los derechos compensatorios, los requisitos a cumplir por los denunciantes y la documentación que deben presentar.

## 2. Marco institucional

La legislación argentina en materia de dumping y subvenciones es muy similar a la de los EE UU, incluyendo el mecanismo de dos vías: La Subsecretaría de Comercio Exterior para la determinación de los márgenes de dumping y subvención y la Comisión Nacional de Comercio Exterior para la evaluación del daño.

### a. Comisión Nacional de Comercio Exterior<sup>227</sup>

La Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE), creada mediante el Decreto 766/94 como órgano desconcentrado de la Secretaría de Industria y Comercio, es la autoridad competente en el análisis, investigación y regulación de importaciones realizadas bajo condiciones de competencia desleal (dumping y subvenciones), en lo relativo a las determinaciones de daño a la producción argentina causadas por éstas.

---

<sup>226</sup> Comisión Nacional de Comercio Exterior. Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina. *Normativa*. [mecon.gov.ar](http://mecon.gov.ar)

<sup>227</sup> Decreto 776/94 de 12 de mayo de 1994. Capítulo I *Creación y Funciones*.

La CNCE es un organismo colegiado que además estudia las tendencias del comercio internacional y los efectos que produce la competencia derivada de las importaciones en el mercado interno. Para esto analiza las tecnologías aplicadas en la producción, el conjunto de precios relevantes y la competitividad de diversos sectores de la economía nacional.

Es también parte de su tarea evaluar, a solicitud de la Secretaría de Comercio e Industria, el resultado de la política comercial desde el punto de vista de las implicancias sobre la producción nacional. Estudia los efectos competitivos de los acuerdos de integración económica y de los regímenes sectoriales y releva e informa sobre las barreras comerciales que afectan la colocación de productos argentinos en el exterior.

### **b. Subsecretaría de Comercio Exterior**

Es una dependencia de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos del gobierno argentino, responsable por:<sup>228</sup>

- La recepción de solicitudes de inicio de investigaciones de dumping o subvenciones, que deben acompañar las pruebas de estas prácticas en la importación del producto en cuestión, del daño importante o amenaza de daño importante causado a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama y de la relación causal entre ambos;
- La determinación, junto con la CNCE, del inicio de investigaciones;
- El procesamiento de formularios con información de los denunciantes;
- La investigación in situ de las denuncias;
- Los informes preliminar y definitivo sobre la existencia de dumping y medidas aplicables;
- La aceptación preliminar de compromisos de los importadores para corregir efectos del dumping o subvenciones;
- El reexamen de medidas antidumping aplicadas;
- El monitoreo de los acuerdos relativos a compromisos.

---

<sup>228</sup> Extractado el Decreto 1326/98 de 13 de noviembre de 1998

### 3. Procedimiento

La investigación de la existencia de dumping, determinación del daño y aplicación de medidas provisionales y definitivas sigue un procedimiento administrativo similar al analizado en el caso de EE UU, que, por otra parte, es análogo al establecido en el Acuerdo Antidumping de la OMC.

La norma argentina incorpora además un capítulo relativo a la elusión, similar al establecido por la OMC y la CAN, y un capítulo que trata de un servicio especializado de información para la pequeña y mediana industria (PYMES), mediante el que se dispone la cooperación a ésta en la búsqueda de información para ayudarla a presentar denuncias. Otra diferencia radica en el plazo del proceso que en el caso de EE UU es de aproximadamente un año y en el de Argentina puede llegar a 18 meses, como se muestra en el numeral siguiente.

### 4. Plazos para el trámite de una solicitud<sup>229</sup>

Los plazos normales para las investigaciones de dumping en el procedimiento argentino son los siguientes:

- La CNCE y la Subsecretaría de Comercio Exterior tienen 68 días hábiles desde la presentación de la petición para leerla y determinar si se puede proceder con una investigación.
- Ambas instancias tienen de 90 a 150 días hábiles para determinar la existencia de dumping.
- El informe sobre medidas definitivas tiene un plazo de 200 días hábiles a 18 meses a partir de la apertura de investigaciones

## C. CHILE

Las normas relativas al tratamiento de prácticas de dumping y subvenciones están contenidas en la Ley 18.525 del año 1989, "Normas sobre Importación de Mercancías al

<sup>229</sup> Extractado del Decreto 1326/98 de 13 de noviembre de 1998

País”<sup>230</sup>, en sus artículos 9, 10 y 11, y la Ley 19.612 que modifica la anterior para adecuarse a los acuerdos de la OMC, particularmente el artículo 9 referido a la aplicación de derechos antidumping.

## 1. Marco institucional

La investigación de la existencia de distorsiones en el precio de las mercaderías importadas a Chile, está a cargo de la “Comisión Nacional de Distorsiones de Precios en las Importaciones” integrada por el Fiscal Nacional Económico, quien la preside; dos representantes del Banco Central de Chile, representantes de los Ministros de Hacienda, Agricultura, Economía y Relaciones Exteriores, y el Director Nacional de Aduanas.<sup>231</sup>

El párrafo segundo del artículo 11 de la Ley 18.525 establece que “Corresponderá a esta Comisión conocer las denuncias sobre distorsiones en los precios de las mercancías que se transan en los mercados internacionales. Para tal efecto deberá practicar en cada caso una investigación, cuyo inicio y materia informará, dentro del plazo de cinco días hábiles siguientes a la formalización de la denuncia, por aviso publicado en el Diario Oficial. Dentro del plazo de 30 días, contado desde la fecha del citado aviso, la Comisión deberá recibir los antecedentes que las partes interesadas estimen aportar y requerir los informes que fueren necesarios. Del mismo modo, antes de resolver, deberá recibir en audiencia a las partes interesadas, cuando éstas así lo solicitaren, para escuchar sus planteamientos”.

## 2. Procedimiento

La ley chilena se remite a los acuerdos de la OMC para la determinación del dumping o subvención y del daño a la industria nacional, dando carácter supletorio a las disposiciones de la ley nacional.<sup>232</sup>

Sin duda debido a lo anterior, el énfasis de la ley está en las disposiciones sobre la aplicación de “sobre tasas” a las importaciones objeto de dumping o subvenciones y sus peculiaridades se dan en el hecho de requerirse un decreto presidencial del Ministerio de Hacienda para establecer los derechos antidumping o compensatorios, así como la

---

<sup>230</sup> Esta ley se refiere principalmente a la aplicación de derechos arancelarios a todas las importaciones chilenas

<sup>231</sup> Ley 18.525. Artículo 11

<sup>232</sup> Ley 18.825. Artículo 9. Párrafo 6<sup>o</sup>.

agilidad que exige al procedimiento de investigación, ya que dispone que la Comisión debe resolver en un plazo de 90 días acerca de los hechos investigados, de acuerdo con los antecedentes de que disponga.<sup>233</sup>

---

<sup>233</sup> Ley 18.525. Artículo 11. Párrafo 5<sup>º</sup>.

## VIII. LEGISLACIÓN BOLIVIANA

Las normas relativas al tratamiento del dumping y subvenciones están contenidas en el Decreto Supremo 23308 de 22 de octubre de 1992<sup>234</sup> y la Resolución Bi-ministerial 25191-9 de 4 de febrero de 1993 de los Ministerios de Exportaciones y Competitividad Económica (MECE) y de Finanzas, que reglamente el mencionado decreto.<sup>235</sup> La jerarquía de estas normas implica cierta fragilidad, ya que pueden ser modificadas o derogadas por otro decreto supremo, en tanto que las leyes sancionadas por el Congreso son de carácter más permanente.

La Resolución Bi-ministerial hace alusión al GATT y al Acuerdo de Cartagena<sup>236</sup> (no así el decreto), por lo que puede suponerse, dado que fue dictada en febrero de 1993, que sus antecedentes son los acuerdos del GATT en la Ronda Kennedy (1964-67) y en la Ronda de Tokio (1973-79), que no prosperaron, y la Decisión 283 de la Comunidad Andina adoptada en 1991.

En consecuencia, la norma boliviana no ha sido armonizada con los tres acuerdos de la OMC (1994)<sup>237</sup> relativos al tema, ni con las decisiones 456 y 457 de la CAN (1999) referidas a dumping y subvenciones intraregionales, ya que son posteriores al decreto y resolución mencionados.

### A. MARCO INSTITUCIONAL

El D. S. 23308 asigna al MECE las funciones de conocer las denuncias sobre distorsiones en los precios de los productos que se transan en los mercados internacionales, realizar y supervisar la investigación de dichas denuncias y dictar o proponer medidas al Ejecutivo.<sup>238</sup>

<sup>234</sup> Los decretos supremos de Bolivia los suscriben el Presidente de la República y todos sus ministros.

<sup>235</sup> El MECE no existe desde 1994 y actualmente sus funciones las ejerce el Vice Ministerio de Industria y Comercio del Ministerio de Desarrollo Productivo creado el año 2006. El Ministerio de Finanzas sufrió también varias reorganizaciones y actualmente se denomina Ministerio de Economía y Finanzas.

<sup>236</sup> Resolución Bi- ministerial 25191.9. Párrafo 3<sup>o</sup> de la parte considerativa.

<sup>237</sup> Estos son el Acuerdo sobre la Agricultura, el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que dieron lugar a la formulación de nuevas normas de la UE, los EE UU, Argentina, Chile y otros países y la propia CAN.

<sup>238</sup> Decreto Supremo 23308. Capítulo III. *Evaluación e Investigación de Denuncias*. Artículo 12

Para la realización de las investigaciones correspondientes, crea una Secretaría Técnica conformada por la representación del MECE, Banco Central de Bolivia y representantes técnicos de los gremios afectados. La Resolución Bi-ministerial 25191-9 agrega la representación del Ministerio de Finanzas y la de la Confederación de Empresarios Privados por los gremios afectados.<sup>239</sup>

La mencionada Resolución determina asimismo que la coordinación de la Secretaría Técnica corresponde a la representación del MECE, a la que asigna además la administración de los procesos, dejando a la Secretaría Técnica las funciones de adoptar las decisiones preliminares, determinar el carácter de emergencia cuando corresponda y dar por concluida una investigación.<sup>240</sup>

Agrega, por otra parte, una nueva instancia con la denominación de “Comité de Evaluación de Prácticas Comerciales Desleales”,<sup>241</sup> como autoridad a la que compete evaluar los resultados de las investigaciones realizadas por la Secretaría Técnica del MECE y formular recomendaciones al Consejo Nacional de Economía y Planificación (CONEPLAN)<sup>242</sup>. Este Comité está conformado por el Jefe de la Comisión Económica del Banco Central de Bolivia, el Subsecretario de Desarrollo Socioeconómico del Ministerio de Planeamiento y Coordinación, el Subsecretario de Recaudaciones del Ministerio de Finanzas y el Subsecretario de Asuntos Multilaterales del Ministerio de Relaciones Exteriores.<sup>243</sup>

La Resolución Bi-ministerial determina que “compete al Ministro de Exportaciones y Competitividad Económica expedir las resoluciones ministeriales de apertura o no de la investigación solicitada, la de evaluación del mérito e imposición de derechos provisionales cuando a ello haya lugar, la que divulga las manifestaciones de intención presentadas por parte interesada, así como las que reflejan la decisión de la autoridad sobre ellas. Corresponde a CONEPLAN expedir las resoluciones que ponen fin a la investigación con imposición o no de derechos definitivos. Todas las resoluciones se

<sup>239</sup> Decreto Supremo 23308. Capítulo Iii *Evaluación e Investigación de Denuncias*. Artículo 13. Resolución Bi-Ministerial 25191.9 Capítulo II *Definiciones*. Artículo 2.- *Conceptos. Secretaría Técnica*

<sup>240</sup> Resolución Bi-Ministerial 25191.9 Capítulo II *Definiciones*. Artículo 2.- *Conceptos. Secretaría Técnica*

<sup>241</sup> Resolución Bi-Ministerial 25191.9 Capítulo II *Definiciones*. Artículo 2.- *Conceptos. Comité de Evaluación de Prácticas Comerciales Desleales*

<sup>242</sup> El CONEPLAN estaba conformado por los ministros del área económica y actualmente no existe.

<sup>243</sup> Los antiguos subsecretarios son ahora viceministros y sus dependencias han sido objeto de reorganizaciones al menos tres veces desde la adopción de las normas que nos ocupan.

publicarán en la Gaceta Oficial, así como un resumen de las mismas en un diario de circulación nacional”.

Como puede observarse, la estructura institucional conformada para procesar las denuncias sobre prácticas desleales de dumping y subvenciones en Bolivia, es innecesariamente compleja y actualmente obsoleta por los cambios registrados en la organización del Poder Ejecutivo. En efecto, las investigaciones las realiza el MECE (es decir el actual Vice Ministerio de Industria y Comercio) que presenta sus conclusiones a la Secretaría Técnica y ésta al Comité de Evaluación, el que a su vez emite sus recomendaciones al CONEPLAN (que ya no existe), cuyas decisiones se traducen en resoluciones ministeriales del MECE. Este complicado arreglo institucional sin duda tiene efectos negativos en la agilidad de los procedimientos. Extrañamente, el Servicio de Aduanas no participa en ninguna de las instancias y sólo se lo menciona en los artículos 42 y 43 de la Resolución Bi Ministerial con funciones secundarias relativas a la devolución de diferencias en los derechos antidumping y la exigencia de certificados de origen de los productos sujetos al pago de esos derechos.

## **B. PROCEDIMIENTOS**

Las normas bolivianas que se comentan, recogen en gran medida el texto de la Resolución 283 de la CAN, particularmente el Decreto Supremo 23308. Dada la similitud de las normas bolivianas con esa y otras ya comentadas, en esta sección, sólo se destacarán sus particularidades y matices que las diferencian.

### **1. Ámbito de aplicación**

El Decreto Supremo 23308 establece entre sus principios básicos; i) brindar condiciones de equidad a los productores nacionales frente a prácticas desleales de competidores externos y; ii) no amparar ineficiencias productivas u otra situaciones que impidan una sana competencia entre los concurrentes al mercado.<sup>244</sup> Estas declaraciones implican que las normas bolivianas son contrarias al proteccionismo, excepto en los casos probados de importaciones subsidiadas o a precios de dumping.

---

<sup>244</sup> Decreto Supremo 23308. Capítulo I *Ámbito de Aplicación*. Artículo 4. Incisos a) y b)

La Resolución Bi Ministerial que reglamenta el decreto mencionado, reconoce que “Las denuncias por importaciones objeto de prácticas desleales provenientes de países miembros del Grupo Andino son de conocimiento de la Junta del Acuerdo de Cartagena, organismo encargado de la investigación de tales denuncias, de conformidad con las disposiciones vigentes en la materia”.<sup>245</sup>

Lo anterior no es exacto, ya que la Decisión 283 de la CAN, que estaba vigente en la fecha de esta Resolución, establece que también son de conocimiento de la Junta del Acuerdo de Cartagena las denuncias por importaciones de terceros países (fuera de la subregión), cuando estas amenacen a la producción nacional destinada a la exportación a otro país miembro, cuando se trate de productos a los que se aplique el arancel externo común y las medidas correctivas deban aplicarse en más de un país miembro. Esto dejaría a la legislación nacional la aplicación de medidas en otros casos que no tengan las características establecidas en la Decisión de la CAN para las importaciones de países fuera de la subregión.

Por otra parte, en la actualidad son las Decisiones 456 y 457 de la CAN las que norman el tratamiento de prácticas de dumping y subvenciones en el comercio intraregional.

## **2. Definiciones**

Las definiciones de dumping, valor normal, precio de exportación, margen de dumping, derechos antidumping y compensatorios y otros son similares a las que establece la Decisión 283 de la CAN.

A la definición de subvención, en cambio, el Decreto 23308 le agrega aquella que se produciría por la venta de productos subsidiados en otros mercados, provocando distorsiones de precios en relación a los costos de producción que se trasladarían a productos exportados al país, lo que ciertamente no es muy claro.<sup>246</sup> Más aún, la Resolución Bi Ministerial agrega al concepto de subvención la exoneración o aplazamiento en el pago de impuestos directos e indirectos o cotizaciones a la seguridad social, reducción de la base imponible, la devolución de cargas a las materias primas o

---

<sup>245</sup> Resolución Bi-ministerial 25191.9. Capítulo I *Objeto*. Artículo 1.- *Ámbito de Aplicación*. Párrafo 2

<sup>246</sup> Decreto Supremo 23308. Capítulo II De las Definiciones. Artículo 10

componentes de los productos exportados a Bolivia y la concesión de sistemas de garantía o seguros de crédito a la exportación o garantías contra el alza de costos o riesgos de cambio.<sup>247</sup> El establecer la existencia de este tipo de subvenciones puede ser muy complicado y costoso para la investigación. Por otra parte, su aplicación no sería muy consistente con la política de exportaciones de Bolivia que establece la devolución de impuestos a los exportadores (draw back), lo que ciertamente configura una subvención que es tolerada a nivel internacional por la condición de país en desarrollo de Bolivia.

### 3. Trámite de las denuncias

La determinación de dumping o subvención y el cálculo de los márgenes correspondientes, sigue un procedimiento similar al de la Decisión 283 de la CAN con detalles parecidos a los analizados en el caso de Argentina y con el MECE y su Secretaría Técnica actuando tanto en la investigación de los precios como en el establecimiento del daño y su relación causal.

El plazo que otorga la Resolución Bi Ministerial para realizar la investigación hasta su conclusión es de 7 meses, contados a partir de la resolución ministerial que ordena la apertura de la misma, la que a su vez debe dictarse dentro de los 30 días hábiles siguientes a la presentación de la denuncia, si ésta acompaña toda la documentación requerida. Sin embargo, la determinación preliminar, a partir de la que pueden aplicarse derechos provisionales, tiene un plazo de 45 días hábiles.<sup>248</sup> Es decir, que la determinación preliminar debe tomarse dentro de las 3 semanas siguientes al inicio de la investigación, lo que parece poco realista dado el complejo arreglo institucional adoptado.

Esos plazos en la norma de los EE UU son de 8 meses y 45 días calendario, en la de Argentina 18 meses y entre 45 y 150 días calendario y en la de Chile de 90 días y sin plazo acotado para la imposición de derechos provisionales.

---

<sup>247</sup> Resolución Bi-ministerial 25191.9. CAPÍTULO VI *SUBSIDIOS* ARTÍCULO 28.- *LISTAS ILUSTRATIVAS*. Sección *Subvenciones a la Exportación*. Numerales 5 a 10

<sup>248</sup> Resolución Bi Ministerial 25191-9. Capítulo Iii *Procedimiento* Artículo 12.- *Determinación Preliminar* y Artículo 15.- *Plazo de la Investigación*

El período de evaluación del comportamiento del mercado del producto en cuestión es, de acuerdo a la Resolución Bi Ministerial, de tres años.<sup>249</sup> Este lapso es de 1 a dos años en las otras legislaciones.

Un aspecto que de algún modo da a la norma boliviana un sesgo proteccionista, es que para considerar la apertura de una investigación, las importaciones deben representar el 1% o más del volumen del consumo nacional. Esta relación es del 6% en las normas de la OMC y la CAN.

Finalmente, una peculiaridad de esta legislación es que establece sanciones a los importadores, en adición a los derechos antidumping o compensatorios, para los casos en que los mismos se nieguen a pagarlos o incumplan una medida de suspensión de sus importaciones. También dispone que los denunciantes, en caso de comprobarse, después de la investigación, el carácter infundado de su denuncia, serán sometidos a juicio por la vía ordinaria.<sup>250</sup>

---

<sup>249</sup> Resolución Bi Ministerial 25191-9. Capítulo III Procedimiento Artículo 6. *Requisitos de la Denuncia*. Numeral 11

<sup>250</sup> Resolución Bi Ministerial 25191-9. Capítulo X *Sanciones*. Artículo 48 *Sanciones*

## IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. A lo largo de la historia de la humanidad, y en la medida que se sucedieron las mejoras en el sistema de transporte, los efectos de la industrialización y el desarrollo tecnológico, el comercio internacional fue cada vez mayor con el consecuente incremento de las corrientes de capital y servicios. Este crecimiento ha sido aún más acelerado en las últimas décadas, debido a las disminuciones arancelarias hechas por los países en el seno del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), los acuerdos de integración y tratados de libre comercio, así como por la caída de los regímenes socialistas de Europa Oriental a finales de los 80s.
2. El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países y, en consecuencia, un mayor crecimiento de la actividad económica. Pero al mismo tiempo, la apertura comercial puede provocar que las importaciones desplacen a la producción nacional, afectando la distribución de la renta en el mercado interno y aumentando el desempleo.
3. Las diferencias en el desarrollo de los países, su vocación y eficiencia productiva, así como en el ciclo de la demanda y disponibilidad de la oferta, provocan desequilibrios en la balanza de pagos de los países para corregir los cuales con frecuencia los gobiernos establecen barreras a las importaciones y medidas de fomento a las exportaciones mediante instrumentos comerciales, financieros y fiscales, siendo estos últimos los más cuestionados internacionalmente.
4. En el actual proceso de liberalización del comercio internacional, la proliferación de prácticas comerciales desleales, entre ellas el dumping, que parte de la decisión de una empresa exportadora, y las subvenciones, que tienen su origen en una decisión de gobierno, supone uno de los peligros más graves a los que se enfrentan las empresas de los países importadores a causa de sus efectos perjudiciales sobre la producción doméstica.
5. Los gobiernos perciben las acciones antidumping como una política legítima y alternativa conveniente para proteger sus intereses comerciales, siendo una rara instancia de acción unilateral permitida por los Acuerdos de la OMC y constituyendo su utilización una barrera de contención para la competencia desleal. Pero por otra parte, permite que los gobiernos puedan bloquear importaciones sin temor a represalias o demandas de compensación de sus socios comerciales.

6. En la actualidad ésta práctica es utilizada más frecuentemente, por más países y contra más productos que nunca en la historia, en muchos casos de manera abusiva con fines proteccionistas. Quienes cuestionan su mérito, sostienen que las leyes antidumping no tienen ya relación con las prácticas depredadoras o económicamente perjudiciales y que en tanto permanezcan subyacentes incentivos para el abuso, los gobiernos serán proclives a continuar encontrando nuevas e ingeniosas maneras de protección sin violar los acuerdos antidumping, por lo que proponen abolirlos para sólo descansar en las leyes nacionales sobre competencia. Esas propuestas se consideran poco realistas sino imposibles y es más probable una revisión de las actuales normas para evitar el abuso.
7. Existen dos aspectos que deben darse acumulativamente para que se dé curso a una acusación de dumping: primero que exista daño a la industria nacional y segundo que exista una relación causal entre el daño y los menores precios cobrados al importador.
8. Para establecer esas dos condiciones es necesario un complejo proceso de investigación, desde la determinación del precio apropiado en el mercado del país exportador (al que se llama “valor normal”) y el precio apropiado en el mercado del país importador (al que se llama “precio de exportación”) con el fin de poder realizar una comparación adecuada, hasta la determinación del daño y la relación causal.
9. Los acuerdos de la OMC y los tratados de integración prevén medidas antidumping y compensatorias, pero éstas no funcionan automáticamente, por lo que los países deben contar con normas y procedimientos que les permitan denunciar este tipo de comercio desleal y aplicar medidas para la defensa de la industria y agricultura nacionales.
10. Las varias definiciones de dumping se diferencian sólo por matices, por lo que puede adoptarse como la más apropiada la del GATT en su Art. 2 del Convenio de Implementación del Art. VI que dice: "se considera que hay dumping si se introduce un producto en el comercio de otro país a menos de su valor normal, y el precio de exportación del producto de un país a otro es menor que el precio comparable, en el curso ordinario del comercio, para productos semejantes cuando se destinan al consumo en el país exportable”.
11. De igual manera, la literatura sobre la materia muestra diferentes tipos de dumping, pero el que es objeto de la legislación internacional y nacional es el llamado “dumping

predatorio”. Sin embargo, en las negociaciones de la OMC es cada vez más frecuente la discusión sobre el “dumping ecológico” y el “dumping social”. El primero tiene su origen en la legislación ambiental y el segundo en la legislación laboral. Ambas, en general, son menos rigurosas en los países pobres, determinando una reducción de los costos que a su vez disminuyen los precios provocando, cuando esos productos se exportan, una forma de dumping oculto.

12. El concepto de subvención en la actualidad no sólo se aplica a las transferencias directas de fondos públicos a los productores, también se considera como tal cualquier forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, incluyendo donaciones, préstamos con tasas de interés por debajo de las tasas comerciales o aportes de capital, garantías, bonificaciones y condonación de impuestos o aportes a la seguridad social.
13. Las subvenciones a la exportación de productos industriales están prohibidas desde 1958 por los acuerdos del GATT de 1947 y las correspondientes a los productos agropecuarios sólo se admiten, de acuerdo al GATT de 1994, cuando están sujetas a compromisos de reducción o cuando son compatibles con la disposición relativa al trato especial y diferenciado en favor de los países en desarrollo miembros de la OMC.
14. Para rectificar la situación emergente del dumping y su efecto distorsionador del comercio, se creó el instrumento antidumping, establecido por primera vez en Canadá en 1904, seguido por la mayoría de los países industrializados antes y después de la Primera Guerra Mundial. Provisiones antidumping fueron luego incorporadas en el GATT de 1947 y actualmente casi todos los países del mundo han adoptado regulaciones de este tipo en el marco de los acuerdos de la Ronda de Uruguay finalizada en 1994, año en el que fue creada la OMC.
15. Los Acuerdos de la Ronda de Uruguay constituyen la base del actual sistema de la OMC y abarcan los bienes, los servicios y la propiedad intelectual. Establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas e incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias, prescriben un trato especial para los países en desarrollo y exigen que los gobiernos den

transparencia a sus políticas, mediante la notificación a la OMC de las leyes en vigor y las medidas adoptadas.

16. La OMC administra 60 Acuerdos comerciales que han sido suscritos por 153 países, estando otros 30 en vías de suscribirlos, lo que deja a sólo 10 países del mundo fuera de la OMC. Entre dichos acuerdos y como parte del Acuerdo General sobre Aranceles Generales y Comercio (GATT), se encuentran el Acuerdo sobre Agricultura, el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, que deben regir las políticas nacionales referidas al dumping y subvenciones.
17. El objetivo más importante del Acuerdo sobre Agricultura, es la imposición de disciplinas a la ayuda interna y la reducción de esa ayuda, dejando al mismo tiempo margen a los gobiernos para que diseñen las políticas agrícolas nacionales, dada la gran variedad de circunstancias específicas de cada país. Por el Acuerdo de Agricultura, todas las subvenciones a la exportación están sujetas a compromisos de reducción, expresados en términos tanto de volumen de las exportaciones subvencionadas como de desembolsos presupuestarios destinados a esas subvenciones.
18. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las mismas. En el acuerdo se establecen dos categorías de subvenciones: "prohibidas" y "recurribles". Las primeras son: las subvenciones supeditadas de jure o de facto a los resultados de exportación y las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Las segundas son aquellas que en que el país que otorga la subvención debe probar que la misma no causa perjuicio grave al miembro reclamante, aceptándose que una importación subvencionada no causa daño si su precio es hasta 5% menor a su valor normal. El Acuerdo establece la aplicación de medidas compensatorias a los productos importados subvencionados, en forma similar a la aplicación de derechos antidumping.
19. El Acuerdo Antidumping, además de las normas sustantivas que rigen la determinación de la existencia de dumping, daño y relación causal, prevé normas claras y pormenorizadas en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración

para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Aclara también la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias, en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

20. El Reglamento Antidumping y el Reglamento Anti Subvenciones de la Unión Europea y las Decisiones de la Comunidad Andina de Naciones 283, relativa a dumping y subvenciones de terceros países, y 456 y 457, sobre dumping y subvenciones intraregionales, son las normas adoptadas por esos organismos.
21. Las regulaciones de la UE en relación al dumping y subvenciones y las de la CAN relativas a esas prácticas en el ámbito intraregional, son compatibles con los acuerdos de la OMC sobre la materia. No sucede lo mismo con la Decisión 283 de la CAN que debiera ser ajustada para armonizarla con las normas de la OMC y eliminar las disposiciones que afectan sólo al comercio intraregional que forman parte de las Decisiones 456 y 457. Es más, pareciera conveniente que la CAN establezca una sola norma en sustitución de las tres actuales, tanto para simplificar su legislación y facilitar el acceso a la misma, como para unificar principios, procedimientos y criterios con la OMC.
22. Para varios expertos el sistema antidumping de los EE UU es un modelo de organización y transparencia, pero para otros sus regulaciones son discriminatorias y altamente proteccionistas. Esto último es particularmente notorio en los procedimientos para determinar el daño a la industria nacional y en la flexibilidad de la retroactividad en la imposición de derechos antidumping o medidas compensatorias, así como en la amplia apertura a instancias judiciales contra las decisiones de los órganos responsables del proceso.
23. La legislación argentina refleja los acuerdos de la OMC en una sola ley y un reglamento tanto para dumping como para subvenciones. La organización del sistema es similar a la de los EE UU, con un órgano a cargo de la determinación del dumping o subvenciones y otro que actúa en forma paralela para la determinación del daño. Una de las diferencias notorias está en su relativamente largo plazo para la determinación final (18 meses frente a 1 año en los EE UU).

24. La norma chilena, que está contenida en un artículo de la Ley de Normas sobre Importación de Mercancías al País, es sumamente práctica. Se remite a los acuerdos de la OMC para la determinación del dumping o subvención y del daño a la industria nacional, dando carácter supletorio a las disposiciones de la ley nacional, la que sólo especifica la organización interna del sistema y la aplicación de derechos antidumping o medidas compensatorias, que denomina sobretasas. Es también exigente en relación a plazos, pues determina que todo proceso antidumping debe estar concluido en 90 días.
25. En Bolivia, la norma vigente no tiene rango de ley. Está contenida en un decreto del Poder Ejecutivo y una resolución bi-ministerial anteriores a los acuerdos de la OMC y a las decisiones 456 y 457 de la CAN. Aunque sus disposiciones son, en general, compatibles con estas normas, difieren en detalles y no reflejan adecuadamente el ámbito de aplicación de la Decisión 283 de la CAN respecto a importaciones de terceros países.
26. La organización que establece la norma boliviana para el sistema es innecesariamente compleja por la cantidad de instancias que intervienen en el proceso y obsoleta, no solo por su falta de armonización con los Acuerdos de la OMC y las Decisiones de la CAN, si no por los cambios que ha sufrido la administración del Poder Ejecutivo en los últimos años.
27. Por lo anterior, es necesario crear una nueva norma que armonice sus disposiciones con los acuerdos de la OMC y las decisiones de la CAN, actualice el marco institucional y simplifique los procedimientos. Dicha norma podría tener las siguientes características:
  - Rango de ley con un decreto reglamentario;
  - Un solo instrumento para el tratamiento del dumping y subvenciones;
  - Organización con las instancias estrictamente necesarias, con un órgano a cargo de la investigación de la existencia de dumping o subvenciones y otro, de carácter independiente del anterior, para la determinación, en paralelo, del daño, para asegurar la objetividad, agilidad y transparencia de los procedimientos.
  - Estructura de la ley que presente los principios, procedimientos y organización generales y del decreto que muestre en detalle la organización y procedimientos

del sistema, acotando cada fase del proceso en términos de tiempo, de modo de inducir a los funcionarios públicos a trabajar con eficiencia.

28. Como alternativa, podría plantearse una ley por la que se disponga que las denuncias de dumping o subvenciones se remitan a la CAN para su investigación y determinación de medidas compensatorias. En este caso, el reglamento correspondiente sólo tendría que contemplar el procedimiento que permita al Vice Ministerio de Comercio e Industria, en un plazo breve, recibir las denuncias, efectuar una investigación preliminar y remitir el caso a la CAN.

## Bibliografía

Block Walter. Monografía “*Comercio Internacional*”. Octubre 2004. *Monografias.com*

Rodríguez Bartola William, *Efectos de Dumping en la Comunidad Andina*, Publicaciones de la Comunidad Andina

Centro de Negocios Internacionales S.A.. *Reglas Internacionales sobre Dumping Y Subvenciones. El Dumping y las Medidas Antidumping. fedexpor. com.*

“Dumping”. *Enciclopedia Wikipedia*

OMC. *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ( General Agreement on Tariffs and Trade - GATT) 1947 - 1994*

Comercio Internacional. Regulación del Comercio Internacional. *Enciclopedia Wikipedia*

Sanahuja, José Antonio, 2009. *Del ‘regionalismo abierto’ al ‘regionalismo post-liberal’. Crisis y cambio en la integración regional en América Latina y el Caribe*”, Anuario de la Integración de América Latina y el Gran Caribe nº 7, 2008-2009, Buenos Aires, Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES)

Hernández Celis. Domingo *Los Tratados de Libre Comercio. Análisis y Perspectivas.* monografías. Com

La Situación del Dumping. *Monografías.com.*

OMC. *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias*

Luengo Hernandez Gustavo E., *El concepto de subvención en la OMC*, Organización REEI, Online, 7 de octubre de 2007

OMC. *Acuerdo sobre Agricultura. wto.org/spanish/doc*

Gerald Ford School of Public Policy de la Universidad de Michigan (USA) Conclusiones del Seminario "A Centennial of Antidumping Legislation and Implementation" Discussion Paper, 20 de diciembre de 2004.

González de Cossío Francisco. *Discriminación de Precios, Dumping y Depredación. Tres disciplinas, un fenómeno económico*. Boletín Mexicano de Derecho Comparado. No 115, 2006.

OMC. *Antidumping: Información Técnica. Información técnica sobre las medidas antidumping*. [wto.org/spanish/doc](http://wto.org/spanish/doc)

OMC. *Qué es la OMC?* [wto.org](http://wto.org)

Organización Mundial de Comercio.. *Enciclopedia Wikipedia*.

OMC. *Textos Jurídicos. Los Acuerdos de la OMC*. [wto.org](http://wto.org)

OMC. Programa de Doha para el Desarrollo: *Resumen de las Negociaciones*. [wto.org](http://wto.org)

OMC. *Acuerdo Antidumping, relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994*

Unión Europea. *Panorama de la Unión Europea*. [.http://europa.eu/abc/panorama](http://europa.eu/abc/panorama)

Unión Europea. *Reglamento Antidumping (CE) Nº 384*

CAN *Acuerdo de Integración Subregional Andino (Acuerdo de Cartagena)*

CAN. *Decisión 283*

CAN. *Decisión 456*

CAN. *Decisión 457*

Departamento de Comercio de los Estados Unidos. Administración de Importaciones. *Manual Antidumping.2007*

María José Etulan Soresen. *Sistema Antidumping en los Estados Unidos de América*

República Argentina. Comisión Nacional de Comercio Exterior. Ministerio de Economía y Producción. *Normativa. Decreto 776/94 de 12 de mayo de 1994. mecon.gov.ar*

República Argentina. Comisión Nacional de Comercio Exterior. Ministerio de Economía y Producción. *Normativa Decreto 1326/98 de 13 de noviembre de 1998. mecon.gov.ar*

República de Chile. *Ley 18.525 del año 1989, "Normas sobre Importación de Mercancías al País"*

República de Chile. *Ley 19.612 del año 1995. Modificaciones a la Ley 18525*

República de Bolivia. *Decreto Supremo 23308 de 22 de octubre de 1992*

República de Bolivia. *Resolución Bi-ministerial 25191-9 de 4 de febrero de 1993 de los Ministerios de Exportaciones y Competitividad Económica (MECE) y de Finanzas,*