

00761

1  
209

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

POSGRADO DE LA FACULTAD DE DERECHO

1994

ESTUDIO DE DERECHO COMPARADO DEL SISTEMA ANTIDUMPING DE LOS

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

LIC. RAUL OSVALDO URQUIDI MIRABAL

TESIS QUE PRESENTA PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN DERECHO

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

1994



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

**DEDICATORIA**

**Con afecto, a mis primos:**

**Billy, Daniel, y Rodolfo**

## RECONOCIMIENTO

El primer reconocimiento es para mi maestro y asesor de tesis, Dr. Ruperto Patiño Manffer, por sus invaluable enseñanzas, su apoyo y gentileza.

Agradezco a los siguientes funcionarios la colaboración que me brindaron:

Al Sr. Lynn Featherstone, Director de la "Office of Investigations" de la "United States International Trade Commission".

Al Sr. Dick Moreland, encargado de la "Office of Investigations" de la "International Trade Administration", y a otros distinguidos miembros de esta agencia: Jim Terpstna, Dave Binder, Lou Apple, Ann Sebastian, Jeff Denning, Erik Warga, Vince Kane, y Karol Showers.

Al Sr. John Kugelman de la "Office of Compliance" de la "International Trade Administration".

## CONTENIDO

Introducción.....	1
-------------------	---

### CAPITULO I

#### SISTEMA ANTIDUMPING DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

1. Legislación.....	5
1.1. Sustantiva.....	5
1.2. Adjetiva.....	5
2. Administración.....	6
2.1. La Secretaría de Comercio.....	6
2.2. La Comisión de Comercio Internacional.....	7
3. Judicatura.....	8
3.1. La Corte de Comercio Internacional.....	9
3.2. La Corte de Apelaciones para el Circuito Federal de los Estados Unidos.....	9
4. Investigación.....	9
4.1. Iniciación.....	10
4.1.1. De oficio.....	10
4.1.2. Por petición de parte privada.....	11
4.1.3. Posibilidades participatorias.....	13
4.2. Ventas a un precio menor a su valor normal.....	16
4.2.1. Procedimiento.....	17
4.2.2. Acceso a la información.....	21
4.2.3. Alcances de la investigación.....	26
4.2.4. Cálculo de los márgenes de dumping.....	30
4.2.4.1. Precio en los Estados Unidos.....	31
4.2.4.1.1. Selección.....	31
4.2.4.1.2. Ajustes.....	33
4.2.4.1.3. Conversión monetaria.....	34
4.2.4.2. Valor en el mercado exterior.....	34
4.2.4.2.1. Selección.....	35
4.2.4.2.2. Ajustes.....	38
4.2.4.2.3. Ajustes insignificantes y muestreo.....	40
4.3. Daño a la industria de los Estados Unidos.....	41
4.3.1. Procedimiento.....	41
4.3.2. Acceso a la información.....	44
4.3.3. Alcances de la investigación.....	47
4.3.3.1. Industria de los Estados Unidos.....	47
4.3.3.2. Daño.....	49
4.3.3.2.1. Daño material.....	49
4.3.3.2.2. Amenaza de daño material.....	51
4.3.3.2.3. Retardación material.....	52
4.3.3.3. Relación causal.....	52

4.4.	Resolución.....	54
4.4.1.	Terminación.....	54
4.4.2.	Suspensión.....	55
4.4.3.	Decreto antidumping.....	58
4.4.3.1.	Pronunciamiento.....	58
4.4.3.2.	Revisión.....	60
4.4.3.3.	Revocación.....	62

## CAPITULO II

### SISTEMA ANTIDUMPING DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

1.	Legislación.....	63
1.1.	Sustantiva.....	63
1.2.	Adjetiva.....	63
2.	Administración.....	64
2.1.	La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.....	64
2.2.	La Comisión de Comercio Exterior.....	64
3.	Procedimiento.....	65
3.1.	Etapas.....	66
3.2.	Cuotas compensatorias.....	72
3.3.	Técnicas investigativas.....	81
3.4.	Acceso a la información.....	87
4.	Investigación.....	97
4.1.	Iniciación.....	97
4.1.1.	De oficio.....	98
4.1.2.	Por petición de parte interesada.....	98
4.2.	Ventas a un precio menor a su valor normal.....	101
4.2.1.	Cálculo de los márgenes de dumping.....	101
4.2.2.	Valor en el mercado exterior.....	102
4.2.3.	Precio en México.....	103
4.2.4.	Ajustes.....	103
4.3.	Daño a la industria mexicana.....	104
4.3.1.	Daño material.....	105
4.3.2.	Amenaza de daño material.....	106
4.3.3.	Relación causal.....	106
4.4.	Resolución.....	107
4.4.1.	Terminación y suspensión.....	107
4.4.2.	Recursos.....	108
	Conclusiones.....	112

BIBLIOGRAFIA.....	121
A) Textos extranjeros.....	121
Libros.....	121
Publicaciones periódicas.....	124
Otros documentos.....	134
B) Textos mexicanos.....	136
Libros.....	136
Otros documentos.....	137
ANEXOS.....	138

## Introducción

El objetivo de esta tesis es describir el sistema antidumping de los Estados Unidos y el de México, determinando, en forma puntual y exhaustiva, todos los pasos y requisitos que cumplen un empresario estadounidense y otro mexicano, respectivamente, desde el momento de la denuncia de una práctica desleal de comercio internacional (dumping) hasta su resolución definitiva; para luego extraer las conclusiones que emanen de la comparación de estos sistemas y orientarlas hacia propuestas de utilidad práctica que sirvan para incrementar el nivel de eficacia del sistema antidumping mexicano.

Para el adecuado cumplimiento de lo señalado en el párrafo anterior, visité las oficinas de la "International Trade Administration" (ITA) y de la "United States International Trade Commission" (USITC), encargadas de este asunto y sitas en Washington, para entrevistarme con los funcionarios responsables y obtener datos de primera mano, guiado por un cuestionario preparado al efecto.

En las oficinas de la ITA, sostuve una entrevista con el Sr. Dick Moreland, encargado de la "Office of Investigations" y con el Sr. John Kugelman de la "Office of Compliance", ambos me colaboraron con sus explicaciones e hicieron posible que otros funcionarios complementaran lo que ellos mencionaron y me guiaran en el manejo del archivo de los expedientes de casos antidumping y la biblioteca de esta agencia. Además, me proporcionaron material y guías sobre el tema.

En la sede de la USITC, tuve la fortuna de contar con la buena predisposición del Sr. Lynn Featherstone, Director de la "Office of Investigations", quien me concedió, sin cita previa, una entrevista y me procuró algunos documentos. Esta charla fue altamente pedagógica y me dió y elementos valiosos para el desarrollo del tema en curso.

Así, este trabajo es el fruto de una investigación de campo aunada a un enfoque jurídico comparativo.

La suscripción del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, la creciente posibilidad de que esta zona de libre comercio adquiera dimensiones continentales, la firma del Tratado de Maastrich, el persistente poderío comercial del Japón, el avance económico de la región del pacífico-asiático, la emergencia de sistemas de mercado en Europa del Este, significa una reafirmación y repunte del capitalismo. Esto es, del sistema de competencia internacional.

A nivel nacional se ha implantado un nuevo modelo de desarrollo de corte aperturista (desregulación de la economía y liberalización del comercio exterior), en consonancia con la situación internacional. Este modelo trae como consecuencia la elevación de los flujos comerciales y la rigorización de la competen-

cia internacional.

El resultado de la coincidencia entre la tendencia económica internacional imperante y la orientación económica nacional adoptada viene expresado como un aumento sustancial de prácticas agresivas de precios a las que Latinoamérica, en su conjunto, y, en particular, el empresario mexicano tienen que hacer frente.

Latinoamérica ha sido un objetivo frecuente de las acciones antidumping de los Estados Unidos. Hasta el primero de noviembre de 1988, existían 17 decretos antidumping contra productos y países latinoamericanos. Los casos contra México y Brasil representan una porción sustancial, aproximadamente la mitad, del total de casos que tienen que ver con latinoamérica. Hasta 1990, los Estados Unidos inició 15 investigaciones antidumping contra importaciones mexicanas<sup>2</sup>.

En estas circunstancias, resulta indispensable el examen y ofrecimiento de alternativas que optimicen la defensa de la producción nacional.

Al respecto, cabe señalar que, como esta es una materia nueva, en México son escasos los estudios y aportes acerca del "dumping", más aún en el campo del derecho comparado. La mayor parte de las publicaciones son de tipo genérico, antes que técnicas.

El dumping es una discriminación geográfica de precios, consistente en la venta de una mercancía en el mercado de otro país a un precio menor que su valor justo de mercado o valor normal. Esto es, el precio de una mercancía en el país importador es inferior que el precio comparable, en el curso de comercio normal, de una mercancía idéntica o similar en el país exportador o, alternativamente, un tercer país, o inferior a su valor reconstruido. Además dicha venta debe ser perniciososa, es decir debe causar o amenazar causar un daño material a la industria del país receptor de la mercancía, o materialmente retardar su establecimiento<sup>3</sup>. Las leyes antidumping están diseñadas para remediar las

<sup>1</sup>Moyer Jr., Homer E.; Curtiss, Catherine, Solutions to US antidumping and countervailing duty actions against Latin American companies. v21, University of Miami Inter American Law Review, Winter '89, p473-474.

<sup>2</sup>Powell, Stephen J.; Giesse, Craig R.; Jackson, Craig L. Current administration of U.S. antidumping and countervailing duty laws: implication for prospective U.S.- Mexico free trade talks., v11, Northwestern Journal of International Law and Business, Fall '90, p179.

<sup>3</sup>Ver el artículo 2 y 3 del "Agreement on Implementation of Article VI of The General Agreement on Tariffs and Trade". Geneva, 1979. Las definiciones doctrinales de dumping también giran en torno a la diferencia de precios e.g.: "...exportar a

prácticas desleales y dañinas del comercio internacional. Concomitantemente, la ley no niega la entrada de artículos que tienen precios desleales, simplemente iguala los precios en ambos mercados. Imponiendo para este fin al producto importado un derecho antidumping que es igual a la diferencia (margen de dumping) entre el precio comparable de la mercancía en el país exportador y el país importador<sup>4</sup>.

Esta tesis está dividida en dos capítulos. Cada uno de ellos está dividido en cuatro secciones: legislación, administración, judicatura (sólo para el capítulo de los Estados Unidos), procedimiento (sólo para el capítulo de México), e investigación.

El primer capítulo corresponde al sistema antidumping de los Estados Unidos de América, que por sus características especiales cuenta con una sección dedicada a la judicatura encargada de resolver las apelaciones contra las determinaciones de las autoridades administrativas pertinentes. En lo que atañe a la investigación, la misma ha sido segregada en cuatro partes, siguiendo una metodología expositiva que se abstrae de las especificidades procedimentales nacionales. Esto es, toda investigación antidumping tiene un inicio y un final (resolución), y en todo procedimiento contra prácticas internacionales agresivas de discriminación de precios se investiga la presencia y vinculación de dos elementos: los márgenes de dumping y el daño a la producción nacional.

Puesto que en Estados Unidos, la investigación antidumping se realiza a través de dos agencias especializadas e independientes, la una de la otra. La exposición del procedimiento que se lleva a cabo en cada una de ellas recibe un tratamiento autónomo bajo las subsecciones que corresponden a las ventas a un precio menor a su valor normal y al daño a la industria de los Estados Unidos.

El segundo capítulo versa sobre el sistema antidumping mexicano, la exposición es básicamente similar a la utilizada en el

precios inferiores a aquéllos cobrados en el mercado nacional o a precios insuficientes para cubrir el costo de la mercancía vendida" (Jackson, John H.; Davey, William J., *Legal Problems of International Economic Relations*. American Casebook Series, West Publishing Co., 1977., p653.), "vender en un mercado nacional a un precio inferior que en otro mercado" (Bart S. Fisher, *The Antidumping Law of the United States: A legal and Economic Analysis*, en: Jackson, John H.; Davey, William J., *Legal Problems of International Economic Relations*. American Casebook Series, West Publishing Co., 1977., p654).

<sup>4</sup>Ver el artículo 8 del "Agreement on Implementation of Article VI of The General Agreement on Tariffs and Trade". Geneva, 1979.

primer capítulo, con la salvedad de la omisión de la sección judicatura y la inclusión del procedimiento bajo una sección exclusiva, puesto que éste es unificado (a cargo de una sola institución). El desarrollo sistemático del segundo capítulo, por la forma en que vienen ordenados la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, que no coincide con el molde expositivo diseñado en este trabajo, ha significado una minuciosa labor de desarme y recomposición. Cada artículo de La ley y el Reglamento ha sido reordenado según coincidiera su perfil con el espacio previamente diseñado en el esquema de esta tesis.

Las conclusiones están conformadas por sugerencias que son consistentes con los objetivos planteados al inicio de esta introducción.

## CAPITULO I

## SISTEMA ANTIDUMPING DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

## 1. Legislación

Las leyes que gobiernan el sistema antidumping de los Estados Unidos de América, en lo que concierne a la parte sustantiva, están contenidas en el Título VII de la enmendada Ley Arancelaria de 1930 (Tariff Act of 1930)<sup>5</sup>. Las reglamentaciones se hallan en las secciones pertinentes del Código de Regulaciones Federales.

## 1.1. Sustantiva

La Ley Arancelaria de 1930 fue enmendada por la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 (Trade Agreements Act of 1979)<sup>6</sup> que abrogó la Ley Antidumping de 1921 (Antidumping Act of 1921)<sup>7</sup> e incluyó, por su sección 101, el Título VII a la Ley Arancelaria de 1930. El propósito principal de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 fue la implementación de las obligaciones negociadas en las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda Tokio<sup>8</sup>. A su vez la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, en lo que se refiere a las leyes de antidumping, fue menormente enmendada por la Ley de Comercio y Aranceles de 1984 (Trade and Tariff Act of 1984) y la Ley Omnibus de Competitividad y Comercio de 1988 (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988)<sup>9</sup>.

## 1.2. Adjetiva

Las regulaciones de las leyes antidumping en Los Estados Unidos, están plasmadas en el Título 19 del Código de Regulaciones Federales (Code of Federal Regulations, C.F.R.)<sup>10</sup>;

5 19 U.S.C. 1673 et seq. Pub. L. No. 361, Act of June 17, 1930, ch. 497, 46 Stat. 687.

6 Pub. L. 96-39, 93 Stat. 144.

7 19 U.S.C. 160. Ver también 42 Stat. 11.

8 Ver Report of the Senate Committee on Finance, S. REP. No. 96-249, 96th Cong., 1st Sess. 60 (1979), este reporte fue reimpresso en 1979 U.S Code Congressional and Administrative News 381,446 (1979). La Ronda Tokio fue formalmente iniciada en 1973 y concluyó en 1979.

9 Pub. L. No. 98-573, 98 Stat. 2948. y Pub. L. No. 100-418.

10 Code of Federal Regulations, Published by the Office of the Federal Register National Archives and Records Administration

sección 353, para la Administración de Comercio Internacional, y sección 201 y 207, para la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos.

## 2. Administración

Las agencias federales encargadas de la administración del antidumping en los Estados Unidos son la Secretaría de Comercio (Department of Commerce/DOC)<sup>11</sup>, a través de la Administración de Comercio Internacional de la Secretaría de Comercio (International Trade Administration of the Department of Commerce/ITA) y la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States International Trade Commission/ITC).

Ocasionalmente, y siempre dependiendo del caso específico, otras instituciones pueden intervenir, como por ejemplo la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (Office of the United States Trade Representative)<sup>12</sup> cuando se trata de negociaciones internacionales relacionadas con un caso antidumping (Acuerdos de Restricción Voluntaria/ Voluntary Restrain Agreements)<sup>13</sup>.

### 2.1. La Secretaría de Comercio

El Departamento de Comercio, a través de ITA está encargado de la aplicación de las leyes antidumping<sup>14</sup>. ITA determina si los productos investigados están siendo importados a los Estados Unidos a precios inferiores a su valor normal (less than fair value/LTFV).

Antes de 1980 el Departamento del Tesoro (Department of the Treasury) era la institución responsable por la administración del antidumping<sup>15</sup>.

ITA es dirigida por el Vice Secretario de Comercio Internacional (Under Secretary for International Trade)<sup>16</sup>. Funcionario que es auxiliado por el Secretario Adjunto de Política Económica

-----

as a Special Edition of the Federal Register.

11 De aquí en adelante será referida como el Departamento o DOC.

12 Ver 15 C.F.R., parte 2001 y 2007.

13 Vermulst, Edwin A. Antidumping Law and Practice in the United States and the European Community: a Comparative Analysis. Amsterdam, North-Holland, New York, 1987, p.32.

14 19C.F.R. Part 353.

15 Reorganization Plan No. 3 of 1979. United States Statutes at Large, 96th Congress, 1st Session, v93, 1979; U.S.C. 2171.

16 Con referencia a la organización administrativa ver Organization and Function Order, 47 F.R. 29582 (1982).

Internacional (Assistant Secretary for International Economic Policy), el Secretario Adjunto de Desarrollo Comercial (Assistant Secretary for Trade Development), y el Secretario Adjunto de la Administración de Comercio (Assistant Secretary for Trade Administration). La Oficina del último mencionado (Office of the Assistant Secretary for Trade Administration) controla tres Delegados: El Secretario Adjunto Delegado para la Ejecución de Exportaciones (Deputy Assistant Secretary for Export Enforcement), El Secretario Adjunto Delegado para la Administración de Exportación (Deputy Assistant Secretary for Export Administration), y el Secretario Adjunto Delegado para la Administración de Importación (Deputy Assistant Secretary for Import Administration). A cargo del Delegado mencionado en último lugar se hallan: la Oficina de Política (Office of Policy), que formula guías para la administración de las leyes antidumping; la Oficina de Investigaciones (Office of Investigations), que determina si los productos investigados están siendo importados a los Estados Unidos a precios inferiores a su valor normal; y La Oficina de Conformidad (Office of Compliance), responsable por la propia administración de las órdenes de derecho antidumping y las respectivas revisiones administrativas pendientes<sup>17</sup>.

## 2.2. La Comisión de Comercio Internacional

La Comisión de Comercio Internacional de Los Estados Unidos es una agencia independiente con amplia gama de responsabilidades relacionadas con el comercio internacional y su efecto en la economía estadounidense<sup>18</sup>. En materia antidumping, se encarga de determinar si los productos que están siendo importados a los Estados Unidos a precios alegadamente inferiores a su valor normal dañan o amenazan causar un daño a la industria nacional, o están materialmente retardando su establecimiento<sup>19</sup>.

La Comisión fue establecida en 1916 bajo el nombre "Comisión Arancelaria de los Estados Unidos" (United States Tariff Commission). En 1954 la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos fue delegada con la responsabilidad de la investigación de daño en procesos antidumping, a cargo hasta entonces del Departamento del Tesoro<sup>20</sup>. En 1974 la agencia adquirió su nombre actual<sup>21</sup>.

-----  
 17 Las funciones mencionadas son únicamente las más relevantes de cada Oficina.

18 Ver, en general, 19 C.F.R., Chapter II.

19 19 C.F.R. Part 206 y 207.

20 Para una visión histórica completa ver Dobson, *Two Centuries of Tariffs: The Background and Emergence of The United States International Trade Commission* (1979).

ITC está compuesta por 6 Comisionados (Commissioners) elegidos por el Presidente, con el consentimiento del Senado, para un periodo máximo de 9 años. El cuerpo ejecutivo está integrado por un Consejero General (General Counsel), un Secretario de la Comisión (Secretary of the Commission), Jueces de Derecho Administrativo (Administrative law judges), un Director de la Oficina de Operaciones (Director of the Office of Operations), un Director de la Oficina de Administración (Director of the Office of Administration), un Director de la Oficina de Relaciones con el Congreso (Director of the Office of Congressional Liaison), y un Director de la Oficina de Relaciones Ejecutivas y Consejero Especial para Acuerdos Comerciales (Director of the Office of Executive Liaison and Special Adviser for Trade Agreements). El personal administrativo de respaldo incluye abogados, economistas, contadores, y los especialistas necesarios para preparar los reportes en los que el Comisionado basará sus decisiones<sup>22</sup>.

### 3. Judicatura

Las decisiones del Departamento de Comercio y de la Comisión de Comercio Internacional pueden ser apeladas, en primera instancia, ante la Corte de Comercio Internacional de los Estados Unidos (United States Court of International Trade) y, luego ante la Corte de Apelaciones para el Circuito Federal de los Estados Unidos (United States Court of Appeals for the Federal Circuit)<sup>23</sup>. Hipotéticamente, el caso podría ser llevado hasta la Corte Suprema de los Estados Unidos (The Supreme Court of the United States).

En respuesta a las dificultades experimentadas bajo el anterior procedimiento, el Título X de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 pone en marcha los nuevos procedimientos de la revisión judicial para los casos antidumping<sup>24</sup>. Específicamente, la subsección 1001(a) de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 enmienda el Título V de la Ley Arancelaria de 1930 añadiendo la nueva sección 1516a al 19 U.S.C.

---

<sup>21</sup> Ver Trade Act of 1974, Section 171. Pub. L. 93-618; 88 Stat. 1978.

<sup>22</sup> 19 U.S.C. 1330.

<sup>23</sup> 28 U.S.C. 1585. Ver, en general, 28 U.S.C.

<sup>24</sup> Early, Thomas, Judicial review of antidumping cases and the Trade Agreements Act of 1979: towards a unified system of review., v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80, p101-102.

### 3.1. La Corte de Comercio Internacional

Esta Corte se equipara a una Corte Distrital Federal de los Estados Unidos (Federal District Court), es decir está en la base de la pirámide jurídica del poder judicial federal<sup>25</sup>. Sus sentencias son apelables ante la Corte de Apelaciones para el Circuito Federal. La revisión judicial inicial de una decisión antidumping se efectúa a este nivel.

La Corte de Comercio Internacional fue establecida en 1980, En aquél año la Ley de la Corte Aduanera (Customs Court Act) cambió el nombre de la "Corte Aduanera" (Customs Court) por el de "Corte de Comercio Internacional" (Court of International Trade)<sup>26</sup>.

La Corte en consideración está compuesta por 9 jueces.

### 3.2. La Corte de Apelaciones para el Circuito Federal de los Estados Unidos

La Corte de Apelaciones está en el nivel intermedio de la judicatura federal. Las decisiones de la Corte de Comercio Internacional puede ser alzadas ante este tribunal<sup>27</sup>.

La Corte de Apelaciones inició sus funciones en 1982, reemplazando a dos cortes: la Corte de Apelaciones Aduaneras y Patentarias de los Estados Unidos (United States Court of Customs and Patent Appeals) y la Corte de Quejas (Court of Claims)<sup>28</sup>.

Este tribunal consta de diez jueces, aunque este número puede variar.

## 4. Investigación

El Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional<sup>29</sup>, notificándose mutuamente de sus actuaciones principales, efectúan una determinación preliminar y otra final acerca de dumping y daño, respectivamente. La investigación que se lleva a cabo para ese efecto es detallada a continuación<sup>30</sup>.

25 28 U.S.C. 1585.

26 Ver Customs Court Act of 1980, Pub. L. No. 96-417, 94 Stat. 11727 (1980).

27 28 U.S.C. 1338.

28 Federal Courts Improvement Act of 1982, Pub. L. 97-164, 96 Stat. 25 (1982).

29 De aquí en adelante el Departamento o DDC y la Comisión, respectivamente.

30 Una síntesis de un proceso antidumping es presentada en: Horlick, Gary N., Summary of procedures under the United States antidumping and countervailing duty laws. (Symposium: the United

#### 4.1. Iniciación

Una investigación antidumping puede ser iniciada de oficio o por petición de parte privada<sup>31</sup>.

##### 4.1.1. De oficio

Una investigación puede ser iniciada "sua sponte", únicamente, por el Departamento. Cuantas veces DDC, por la información a su disposición, juzgue que una acción antidumping es necesaria la iniciará de oficio. Antes de comenzar la investigación el Departamento sostiene consultas con el país afectado<sup>32</sup>.

En el Registro Federal (Federal Register) publica un aviso de iniciación de la investigación antidumping, conteniendo la descripción de la mercancía, el nombre del país exportador, una síntesis de la información que indujo a la iniciación de la misma, y una declaración que señala que la investigación será terminada, sin más trámites, ante una determinación negativa, preliminar o final, de la Comisión. DDC provee con la información que tuviese a su alcance a la Comisión y permite la participación de compañías de los Estados Unidos.

Para casos que envuelven dumping persistente de un producto el Departamento puede establecer, por no más de un año, un programa de vigilancia con respecto a importaciones de mercancía idéntica o similar de países proveedores adicionales. Se está ante esta circunstancia cuando: hay más de una orden antidumping en efecto sobre una mercancía, DDC tiene razones para creer o sospechar una extraordinaria tendencia de dumping pernicioso persistente de uno o más países proveedores adicionales<sup>33</sup>, y cree que esta tendencia está causando serios problemas comerciales a una industria de los Estados Unidos. Si como resultado de esta vigilancia DDC determina que hay suficiente información para iniciar una investigación antidumping, así lo hará.

-----  
States Court of International Trade: Perspectives from the First Annual Judicial Conference), v58, St. John's Law Review, Summer '84, p828-837.

31 19 USC 1673a.

32 Siempre y cuando sea signatario del Agreement on Interpretation and Application of Articles VI, XVI and XXIII of the General Agreement on Tariffs and Trade. GATT, 26th Supp. BISD 56-83 (1980); ver artículo 3.

33 "País proveedor adicional", significa una país respecto del cual no existe ninguna investigación antidumping pendiente, ni orden de derecho antidumping en efecto, relacionadas con la mercancía en cuestión.

#### 4.1.2. Por petición de parte privada

En esta situación la investigación es iniciada por petición presentada, simultáneamente ante las dos agencias, por una parte interesada de los Estados Unidos en representación de una industria estadounidense<sup>34</sup>.

La petición debe alegar, y contener o ser acompañada por información que muestre, la existencia de ventas a precios inferiores a su valor normal y daño, en la medida que sea razonablemente disponible al peticionario<sup>35</sup>. DOC requiere el llenado de un formato de petición con los datos necesarios para identificar, con el mayor detalle posible, los elementos que hacen al caso<sup>36</sup>.

El estatuto considera parte interesada de los Estados Unidos<sup>37</sup>:

- Un industrial, productor, o distribuidor en los Estados Unidos de un producto idéntico o similar.
- Un sindicato certificado o reconocido, o un grupo de trabajadores representativo de una industria dedicada a la manufactura, producción, o distribución en los Estados Unidos de un producto idéntico o similar.
- Una asociación comercial o de negocios, cuya mayoría de sus miembros manufactura, produce, o vende al por mayor un producto idéntico o similar en los Estados Unidos.
- Una asociación, cuya mayoría de sus miembros está compuesta por las partes interesadas descritas en los tres párrafos anteriores.

Son partes interesadas extranjeras<sup>38</sup>:

- Un industrial, productor, o exportador extranjero, o el importador estadounidense, de la mercancía investigada; o una asociación comercial o de negocios, cuya mayoría de sus

<sup>34</sup> En los Estados Unidos el peticionario goza de una presunción de credibilidad. La autoridades presumen que el solicitante representa una mayoría de productores. Sobre este asunto ver: Rugman, Alan M.; Porteous, Samuel D., Canadian and US unfair trade laws: a comparison of their legal and administrative structures. tab bibliog. Canadian Business Law Journal v16 No.1, December '89, p4-5.

<sup>35</sup> Respecto a la significación de "razonablemente disponible" y sus alcances ver Trade Agreements Act of 1979, Statements of Administrative Action, H. Doc. 96-153, Part II, 96th Cong., 1st Sess. 414 (1979).

<sup>36</sup> La información que debe contener la petición está descrita puntualmente en 19 CFR 353.12.

<sup>37</sup> 19 USC 1677 (9).

<sup>38</sup> Id.

miembros son importadores de tal mercancía.

- El gobierno del país en el cual la mercancía es producida o manufacturada.

Únicamente las partes interesadas pueden devenir partes del proceso. Automáticamente adquieren esta condición: el peticionario, el gobierno del país en el cual la mercancía es producida o manufacturada, o del cual es exportada, e industriales, productores, y exportadores extranjeros de la mercancía sujeta a la investigación. Las otras partes interesadas puede llegar a ser partes del proceso informando por escrito esta intención, dentro de los 20 días posteriores a la determinación preliminar, al Departamento, o demostrando buena causa para intervenir<sup>39</sup>. Sólomente las partes del proceso puede apelar de las decisiones del Departamento y la Comisión e invocar ciertos derechos procedimentales (derecho a ser notificado, derecho a recibir información confidencial, y derecho a solicitar audiencia)<sup>40</sup>.

Generalmente, antes de la presentación de la petición, el peticionario o su abogado se reúnen con miembros de las dos agencias para discutir acerca de la misma. Informalmente, se puede presentar un proyecto o borrador de la petición al Departamento para que sus expertos señalen, antes de la revisión oficial, las deficiencias que pudiese contener.

Cuando la petición es registrada, DOC sirve una copia no-confidencial de la misma a la embajada, en Washington, D.C., del país afectado<sup>41</sup>. La Comisión requiere que sean notificados con la petición los productores extranjeros e importadores nombrados en la misma<sup>42</sup>.

Después de 20 días del registro de la petición el Departamento se pronuncia sobre la adecuación de la misma (no sobre los méritos intrínsecos de la alegación, los cuales son analizados durante el curso de la investigación). En caso de encontrarla suficiente (prima facie), la investigación debe ser iniciada<sup>43</sup>. En caso contrario, DOC rechaza la petición, termina el proceso, y notifica por escrito al peticionario exponiéndole las razones de esta decisión. La determinación de suficiencia del Departamento, positiva o negativa, es publicada en el Registro Federal<sup>44</sup>. Si posteriormente a la iniciación de la investigación DOC se da cuenta que la misma fue impropia puede reconsiderarla.

Por su parte, la Comisión, tan pronto como la petición es registrada, inicia una investigación preliminar de daño.

39 19 CFR Section 353.13 (i).

40 19 U.S.C. 1516a.

41 19CFR 353.12.

42 19 CFR 207.10(b).

43 19 USC 1673(a)(c)(2); 19 CFR 353.37(b).

44 19 CFR 353.37.

#### 4.1.3. Posibilidades participatorias

Las partes interesadas en los Estados Unidos y las partes interesadas en el extranjero tienen distintos alcances participatorios en un proceso antidumping. El grado de participación debe ser decidido caso por caso. Si el mercado de los Estados Unidos es muy importante para una determinada compañía, es lógico esperar una participación total y una defensa vigorosa y oportuna.

El tiempo es crucial en la mayor parte de las situaciones que envuelven un proceso antidumping, porque la existencia misma de un productor nacional puede ser puesta en riesgo, a menos que un alivio de las importaciones sea obtenido oportunamente<sup>45</sup>. La celeridad en la reacción de los industriales estadounidenses para reunir la información necesaria y requerir el establecimiento de una investigación antidumping es indispensable.

Generalmente, las partes interesadas que son productores de un artículo idéntico o similar participan de principio a fin en la investigación. Las partes interesadas de los Estados Unidos están constituidas por las compañías de los Estados Unidos que producen la misma mercancía, y por compañías que sin producirla tienen algún interés específico en el proceso. Las partes interesadas que no son peticionarios pueden ser llamadas para proveer información, especialmente, ante la Comisión. Los sindicatos o federaciones de trabajadores del ramo pueden también involucrarse en el proceso.

Las compañías extranjeras tienen un doble problema, primero, se enteran de la presentación de una petición cuando ésta es inminente o cuando ya está en curso, y, segundo, aún sin proponérselo pueden incurrir en conductas dumping. Cuando la petición es presentada el replicante no tiene otra que reaccionar rápidamente, a diferencia del peticionario, que tuvo el tiempo que juzgó conveniente para preparar y planear su caso. Sin embargo, observando reportes comerciales, así como los de DOC y ITC, a menudo es posible darse cuenta de la inminencia de la presentación de un caso antes de que éste sea registrado<sup>46</sup>. Para el ejecutivo de una corporación internacional, el evitar

<sup>45</sup> Téngase en cuenta que un proceso antidumping puede durar más de 15 meses. Sobre este tema ver: Marturano, Janice, U.S. Legislative Import Relief Options: a Comparison of Procedures, v13, New York University Journal of International Law and Politics, Spring '81, p1057.

<sup>46</sup> Con referencia a la participación de los respondientes, en general ver: Vakerics, Thomas V., et al, Antidumping, Countervailing Duty, and Other Trade Actions, Practising Law Institute, New York City, 1987. p41-45.

caer bajo una acción antidumping en los Estados Unidos no es tan fácil como parece (simplemente, no realizar discriminación geográfica de precios). La realidad comercial internacional dicta la venta de mercancía bajo circunstancias y condiciones que pueden variar considerablemente de un mercado a otro mercado. Tales variables hacen difícil calcular la comparación relativa de precios en los diversos mercados nacionales. Más aún, en el contexto antidumping, es imposible presagiar qué ajustes, por las mencionadas variables, serán permitidos por las autoridades estadounidenses al realizar los cálculos del valor normal<sup>47</sup>.

Ordinariamente, la compañía contrata un abogado en cuanto se entera del registro de la petición. El abogado se reúne con miembros de la compañía para ponerse al tanto de los procedimientos relevantes al caso y para obtener información acerca de la venta del producto bajo investigación. El asesor jurídico, en coordinación con expertos (economistas, contadores, etc.), defiende los intereses de la empresa ante las dos agencias, trabajando con el staff y llenando la información necesaria. También, es común que viaje al país extranjero para ayudar en la preparación de la respuesta al cuestionario -la base de DDC en la determinación de ventas a un precio menor a su valor normal. El abogado, normalmente, viaja nuevamente al país extranjero para ayudar en la preparación de la verificación de la respuesta al cuestionario de DDC y está presente en la misma.

DDC y la Comisión requieren información de aquellos envueltos en la manufactura, importación, y venta del producto. De no acceder a esta petición las agencias utilizarán la "mejor información disponible" que en general es adversa a las compañías investigadas (comúnmente, la información dada por el peticionario a DDC)<sup>48</sup>. Las compañías están pendientes de la primera determinación formal de la investigación: la determinación preliminar de daño de la Comisión<sup>49</sup>. Puesto que si la determinación es negativa se da por terminado todo el proceso. El peticionario presenta su caso a la Comisión ante una conferencia de la plana mayor y en rendiciones escritas. Comúnmente, las compañías investigadas también se presentan ante la Comisión para tratar de persuadirle de que no hay indicación razonable de daño a la industria de los Estados Unidos causada por las alegadas importaciones a precios inferiores a su valor normal.

-----  
 47 Con referencia a medidas anticipatorias y preventivas para evitar acciones antidumping en los Estados Unidos ver: Thomas, R. Keith, The new U.S. antidumping law: some advice to exporters, v15, Journal of World Trade Law, July-August '81, p323-336, especialmente, p328.

48 19 USC 1677e(c).

49 19 USC 1673b(a).

Como las compañías sujetas a una investigación antidumping pueden optar entre defenderse o la inacción. Algunas compañías investigadas eligen no tomar ninguna acción en la investigación preliminar de la Comisión y dejar que otros respondientes lo hagan. Esto no impide a las compañías su participación en los procesos ante DOC y, si fuese necesario, ante el proceso final de la Comisión. Esto es particularmente útil para proveedores menores del mercado en los Estados Unidos. En otras ocasiones, las compañías investigadas pueden acordar que sólo una de ellas sea activamente representada ante la Comisión durante la investigación preliminar de daño o las compañías investigadas pueden trabajar como un grupo y conformar una sola representación ante la Comisión. Todo ello con el propósito de reducir los gastos. Las compañías que actúan independientemente, generalmente, coordinan con otras compañías investigadas en la Comisión.

Una compañía selecta por DOC para ser investigada debe decidir la medida en que cooperará con DOC. La primera decisión es responder al cuestionario presentado por DOC o atenerse a las consecuencias (uso de la mejor información disponible). En caso de responder, debe decidir entre permitir o denegar la verificación de su respuesta. Como DOC únicamente puede utilizar información verificada, si la compañía se negase a la verificación, DOC no usará la información presentada por la compañía y recurrirá a la mejor información disponible; en una especie de juicio de contumacia. En DOC las compañías prefieren mantener su propio consejero legal, pues a diferencia de ITC, donde una decisión particular afectará a todas las compañías por igual, DOC diferenciará entre compañías. De tal manera que los respondientes están en una posición competitiva ante DOC.

Si hay una decisión afirmativa de DOC, la compañía debe decidir si participará en la determinación final de daño ante la Comisión, y en qué medida -por sí misma o como parte de un grupo. Alternativamente, puede dejar que otra compañía participe en este nivel. Generalmente, contrata a un abogado para preparar sus argumentos ante la Comisión y testigos peritos sobre la condición económica de, y el efecto de las importaciones y otros factores en, los Estados Unidos. También, testigos de la compañía, vendedores y compradores, pueden aparecer ante la Comisión para proveer sus puntos de vista sobre el asunto de daño.

La libertad participatoria de las compañías sujetas a la investigación tiene grandes limitaciones. DOC determina la existencia de dumping, y su decisión es realizada para las compañías investigadas, compañía por compañía<sup>50</sup>. No todas las compañías que exportan productos que están dentro de los alcances de la investigación serán necesariamente investigadas por el

Departamento. Las compañías no investigadas por DOC son tratadas como "todas las otras" y están sujetas a una orden antidumping si alguna de las compañías investigadas es encontrada practicado dumping. Por lo tanto, si una compañía no esta realizando dumping pero exporta a los Estados Unidos productos que están dentro de los alcances de la investigación, prácticamente, está obligada a participar "voluntariamente" en una investigación de DOC. De este modo, puede ser excluida de cualquier orden antidumping que pudiese resultar de las practicas de otras compañías bajo investigación. Unicamente las compañías que son investigadas pueden ser excluidas de una decisión afirmativa de DOC. Si DOC lanza una orden antidumping sobre una mercancía idéntica o similar de un país en particular, toda la mercancía, no sólo aquella de las compañías investigadas, será sujeta a la orden.

#### 4.2. Ventas a un precio menor a su valor normal

La Administración de Comercio Internacional del Departamento de Comercio (ITA) se encarga de determinar si una mercancía extranjera idéntica o similar esta siendo vendida (en este caso, el concepto venta también puede incluir acuerdos de arrendamiento equivalentes a una venta) en los Estados Unidos a un precio menor a su valor normal<sup>51</sup>. A este respecto, valor normal significa lo mismo que valor en el mercado exterior. El termino valor normal es usado durante la investigación como una estimación del valor en el mercado exterior. El valor en el mercado exterior es el precio de la mercancía en el mercado nacional.

Las ventas a un precio menor a su valor normal (PMVN) ocurren cuando el precio en los Estados Unidos de la mercancía es menor que el valor en el mercado exterior de una mercancía idéntica o similar. Si todas las condiciones fuesen idénticas en ambos mercados una determinación de ventas a un PMVN podría ser realizada simplemente comparando el precio al cual un producto es vendido en un mercado con el precio al cual el producto es vendido en el otro. En tal hipotética situación, si el precio en el mercado nacional fuese mayor que el precio en los Estados Unidos se estaría ante una situación de ventas a un PMVN. Sin embargo, muchas variables existen en los diferentes mercados, y productos similares, cuando no idénticos, son vendidos en cada mercado. Por lo tanto, para asegurar que el valor en el mercado exterior y el precio en los Estados Unidos sean comparables, la ley permite la realización de ciertos ajustes a los precios relevantes<sup>52</sup>.

El precio en los Estados Unidos es el precio de compra o el precio de venta para el exportador<sup>53</sup>. El precio de compra es el

---

<sup>51</sup> 19 USC 1673.

<sup>52</sup> 19 USC 1677(a)(1).

precio, por la mercancía, de un productor a un importador estadounidense no relacionado, cuando el precio es establecido antes de su importación a los Estados Unidos por un productor que sabe que el producto está siendo vendido a un cliente estadounidense. El precio de venta para el exportador es el precio al cual la mercancía es vendida en los Estados Unidos después de su importación por alguna persona relacionada con el productor. El valor en el mercado exterior, en orden de prioridad de uso, es: 1) el precio en el mercado nacional, 2) el precio en un tercer país, o 3) el valor reconstruido de una mercancía idéntica o similar a aquella vendida en los Estados Unidos.

Al realizar la comparación de precios en una investigación, generalmente, un promedio ponderado del valor en el mercado exterior ajustado, para cada tipo de mercancía, es computado. El precio en los Estados Unidos ajustado, para el producto en cada venta, es calculado y este precio es comparado con el promedio ponderado del valor en el mercado exterior de una mercancía idéntica o similar. Si los precios en los Estados Unidos son encontrados inferiores al promedio ponderado del valor en el mercado exterior, existen ventas a un PMVN.

Cuando son encontradas ventas a un PMVN, la diferencia de precios o margen, en cada transacción, es calculada, y con esta información se determina un promedio ponderado de margen sobre todas las ventas a los Estados Unidos. Esta figura, a su vez, es usada para determinar el monto de garantía que debe ser depositado en aduanas a tiempo del ingreso de la mercancía, antes de que sea liberada. El promedio ponderado de margen, para que DOC pueda señalar la existencia de ventas a un PMVN, debe ser mayor que "de minimis". Un promedio ponderado de margen menor que 0.5% es considerado "de minimis". En tal caso, compañías con márgenes "de minimis" no son sujetas a ninguna orden antidumping que pudiese ser pronunciada.

#### 4.2.1. Procedimiento

DOC realiza una determinación preliminar y otra final en cada investigación, a menos que la investigación sea terminada por una determinación preliminar negativa de la Comisión, retiro de la petición, o suspensión de la investigación.

Regularmente, DOC realiza su determinación preliminar dentro de los 160 días siguientes a la presentación de la petición<sup>54</sup>. La misma es publicada alrededor de una semana después en el Registro Federal y enviada a las partes y a la Comisión (ITC). DOC debe realizar su determinación preliminar después de la determinación

53 19 USC 1677a.

54 19 USC 1673b(b); 19 CFR 353.39

preliminar afirmativa de la Comisión. Esta determinación preliminar debe estar basada en la mejor información disponible. Al efectuar su determinación preliminar DOC decide si hay una base razonable para creer o sospechar que la mercadería extranjera sujeta a la investigación esta siendo, o posiblemente sea, vendida a un PMVNS5. Si la determinación preliminar de DOC es afirmativa, el aviso señala, para cada compañía investigada, el monto por el cual el valor en el mercado exterior excede el precio en los Estados Unidos. A esta diferencia se le denomina margen de dumping.

Usualmente, la base para la determinación preliminar de DOC es la respuesta verificada de las compañías investigadas al cuestionario de DOC (esta información es, generalmente, considerada la mejor información disponible)<sup>56</sup>. Sin embargo, de acuerdo a la interpretación de la ley por DOC, la agencia está obligada a realizar la verificación, únicamente, antes de la determinación final. Por lo tanto la verificación puede ocurrir antes o después de la determinación preliminar.

DOC puede realizar una determinación preliminar temprana si la verificación es renunciada<sup>57</sup>. En tal caso, dentro de los 75 días de haberse iniciado una investigación, DOC debe revisar la información que recibió durante los primeros 60 días de la investigación para determinar si hay suficiente información disponible para que pueda realizar una determinación preliminar. Si decide que hay suficiente información, toda la información no confidencial es expuesta al peticionario y cualquier otra parte en el proceso que requiera la exposición. Dentro de los 3 días de la exposición, el peticionario y cada parte nacional a la cual tal exposición le fue otorgada pueden presentar una renuncia escrita irrevocable de la verificación de la información, y una aceptación indicando que tales personas están dispuestas a tener una determinación preliminar realizada con base en los datos entonces a disposición de DOC. Si una oportuna renuncia y aceptación son recibidas de las partes de los Estados Unidos a quienes la exposición les fue otorgada y DOC encuentra que hay suficiente información disponible para realizar una determinación preliminar, la determinación preliminar es realizada dentro de los 90 días después del inicio de la investigación, basada en la información obtenida durante los primeros 60 días, en vez de los 160 usuales.

La determinación preliminar (160 días) puede ser extendida por solicitud de parte interesada o de oficio<sup>58</sup>. En el primer caso, el peticionario puede requerir una extensión hasta los 210

---

55 19 USC 1673b(b).

56 19 USC 1677e

57 19 U.S.C. 1673b(2); 19 C.F.R. 353.39(d).

58 19 USC 1673(b)(c); 19 CFR 353.39(b).

días después de la fecha del archivo de la petición<sup>59</sup>. Esta solicitud debe ser realizada no más tarde que 25 días antes (135 días después del registro de la petición) de la determinación preliminar que, ordinariamente, hubiese sido realizada<sup>60</sup>. El aviso de extensión de una determinación preliminar es publicado en el Registro Federal con especificación de que la extensión fue realizada a requerimiento del peticionario. En el caso de extensión de oficio, DOC puede prolongar la fecha de su determinación preliminar no más que al duocentésimo décimo día del proceso<sup>61</sup>. Para ello, DOC debe determinar que todas las partes están cooperando, que el caso es extraordinariamente complicado (por el número y la complejidad de las transacciones a ser investigadas, o ajustes a ser considerados, o la novedad de la materias presentadas, o el número de firmas cuyas actividades deben ser investigadas), y que se necesita tiempo adicional para realizar la determinación preliminar. Si DOC decide por la extensión, no más tarde que 25 días antes (135 días después del archivo de la petición) de la determinación preliminar que, ordinariamente, hubiese sido realizada, DOC debe notificar a las partes acerca de este extremo<sup>62</sup>. DOC publica un aviso en el Registro Federal de la extensión de la determinación preliminar, incluyendo una explicación de las razones de dicha extensión.

La determinación preliminar de DOC incluye los nombres de los peticionarios en cuya representación fue presentada la petición, una descripción de la mercancía en consideración, el nombre del país de exportación, y los nombres de los industriales, productores, o exportadores, extranjeros<sup>63</sup>. Los promedios preliminares del margen ponderado para cada productor investigado son especificados. Un margen para la categoría "todos los otros" (las compañías que no fueron investigadas) es también definido. Puesto que todas las exportaciones de un producto idéntico o similar del país objetivo están sujetas a una decisión antidumping, a menos que hubiesen sido específicamente excluidas de ésta.

En caso de ser afirmativa, la decisión preliminar de DOC ordena la suspensión de la liquidación de todas las declaraciones aduaneras de la mercancía sujeta a la determinación, la cual es ingresada o sacada del almacén de aduanas para consumo en la fecha o después de la publicación de la noticia de la determinación preliminar en el Registro Federal<sup>64</sup>. La determinación preliminar de DOC también requerirá la entrega de dinero efectivo, una

59 19 U.S.C. 1673b(2); 19 C.F.R. 353.39(d).

60 19 CFR 353.39(b).

61 19 USC 1673b(c)(1)(B).

62 19 USC 1673b(c)(2); 19 CFR 353.39(b).

63 19 CFR 353.39(e).

64 19 USC 1673b(d); 19 CFR 353.39(e).

fianza, u otra garantía, como DOC lo juzgue apropiado, por cada entrada de la mercancía objetivo ingresada o sacada del almacén de aduanas para consumo en, o después de, la fecha de la publicación de la noticia de la determinación en el Registro Federal.

La garantía requerida es un monto igual a la cantidad promedio estimada por la cual el valor en el mercado exterior excede el precio en los Estados Unidos (el promedio ponderado del margen de dumping). Esto es, una garantía igual al promedio ponderado del margen definido para el productor particular es requerida al tiempo de la declaración aduanal. Si una firma, preliminarmente, no es encontrada realizando dumping, su mercancía no estará sujeta a la suspensión de la liquidación o a la presentación de una garantía. Si la determinación preliminar de DOC es negativa, la investigación continúa. Un aviso de la determinación negativa es publicado en el Registro Federal.

Si el peticionario alega la existencia de circunstancias críticas, al menos 30 días antes de la determinación preliminar de DOC, la determinación también trata este asunto. Existen circunstancias críticas cuando hay una historia de dumping en los Estados Unidos o en otro país de una mercadería idéntica o similar, la persona que importó o por cuya cuenta la mercancía fue importada sabía o debía saber que el exportador la estaba vendiendo a un PMVN, y se están llevando a cabo importaciones masivas de tal mercancía en un periodo relativamente corto de tiempo<sup>65</sup>. DOC decide si hay una base razonable para creer o sospechar que los criterios para satisfacer la provisión de las circunstancias críticas están presentes. En caso positivo, la liquidación es suspendida para todas las declaraciones de mercadería no liquidada, ingresada, o sacada del almacén de aduanas, en o después de la fecha que es 90 días antes de la fecha en la cual la suspensión de la liquidación fue ordenada en primer lugar. En esta situación, obviamente, el calculo de derechos antidumping es retroactivo.

Después de la determinación preliminar puede haber una reunión con el staff de DOC, referida como "conferencia de exposición", en la cual los resultados de la investigación preliminar, incluyendo la metodología de DOC, son explicados a la compañía que proveyó los datos<sup>66</sup>. El peticionario también tiene derecho a una conferencia de exposición en la cual recibe información de DOC acerca de la metodología usada para llegar a la determinación preliminar. La información dada al peticionario es no confiden-

-----

65 19 USC 1673b(e); 19 CFR 353.40. Un peticionario puede alegar la existencia de circunstancias críticas en su petición original, o por enmienda en cualquier momento más de 20 días antes de la fecha de una determinación final de DOC.

66 19 CFR 353.44(d).

cial y en forma sumaria, a menos que al consejero del peticionario se le hubiese otorgado acceso a la información confidencial bajo una orden protectiva.

Las partes estudian la determinación preliminar de DOC y envían comentarios escritos concernientes al resultado de la determinación preliminar y la metodología usada en ésta. DOC puede también sostener una audiencia en la cual las partes pueden presentar sus puntos de vista<sup>67</sup>. DOC considera los comentarios de las partes, realiza las revisiones que cree necesarias y lanza su determinación final.

La determinación final es realizada dentro de los 75 días después de la determinación preliminar de DOC<sup>68</sup>. Este lapso puede ser extendido no más que al centésimo trigésimo quinto día después de la publicación de la determinación preliminar de DOC<sup>69</sup>. Para la obtención de una extensión debe ser presentado un requerimiento escrito, ya sea por:

- 1) los exportadores que representan una proporción significativa de la mercancía investigada, si la determinación preliminar de DOC fue afirmativa, o
- 2) el peticionario, si la determinación preliminar de DOC fue negativa.

Si la determinación final de DOC es negativa, la investigación termina y la suspensión de la liquidación, si fue ordenada, también concluye<sup>70</sup>. Si la determinación final de DOC es afirmativa, continúa la suspensión de la liquidación de las declaraciones aduaneras de la mercancía, si hubo una determinación preliminar afirmativa, o la suspensión de la liquidación es instituida, si la decisión preliminar fue negativa. También DOC debe decidir acerca de las circunstancias críticas, si éstas hubiesen sido alegadas<sup>71</sup>. El aviso de la determinación final de DOC es publicado en el Registro Federal.

Una decreto antidumping se aplica a toda mercancía idéntica o similar a la mercancía bajo investigación exportada del país en cuestión, pero si un productor puede demostrar la ausencia de ventas a un PMVN o solo ventas de minimis, su mercancía será excluida de la orden antidumping.

#### 4.2.2. Acceso a la información

o:

- 67 19 CFR 353.44(e).
- 68 19 USC 1673d(a).
- 69 19 USC 1673(a)(2).
- 70 19 USC 1673d(c)(3); 19 CFR 353.44(h).
- 71 19 USC 1673d(b)(4).

DOC mantiene un archivo, con información confidencial y no-confidencial, conteniendo toda las actuaciones durante el proceso antidumping<sup>72</sup>. El archivo oficial está formado por toda la información presentada u obtenida por DOC durante el curso del proceso, memoranda gubernamentales, actas de reuniones ex parte, todas las determinaciones y avisos al respecto publicados en el Registro Federal, y todas las transcripciones o actas de conferencias o audiencias<sup>73</sup>. El archivo oficial de DOC contiene 3 tipos de materiales: material protegido contra exposición pública, material no-confidencial submitido por cualquier persona que no sea un empleado u oficial del gobierno de los Estados Unidos, y material no-confidencial y no privilegiado entregado o desarrollado por un empleado u oficial del gobierno de los Estados Unidos. La información guardada en la Comisión con respecto a la fase de daño no será ubicada en el archivo de DOC, a menos que también hubiese sido archivada en DDC. La información confidencial de DOC puede ser expuesta únicamente bajo una orden administrativa de protección<sup>74</sup>.

La persona que rinde la información a DOC tiene que requerir que toda o una parte de la misma sea tratada como confidencial, de otro modo es considerada no-confidencial por DOC. Las entregas no-confidenciales deben ser servidas a las otras partes de la investigación<sup>75</sup>.

Todo requerimiento de confidencialidad debe ser acompañado por una declaración expositiva de las razones por las que el otorgante cree que la misma merece tratamiento confidencial<sup>76</sup>. La información, generalmente, será considerada privilegiada o confidencial si su exposición pudiese causar un daño sustancial a la posición competitiva del otorgante, tuviese un efecto sustancialmente negativo sobre la persona proporcionante de la misma o sobre la persona de la cual se obtuvo la información o deteriorase la habilidad del gobierno de los Estados Unidos para obtener en el futuro la información necesaria<sup>77</sup>.

Ordinariamente, es considerada información no confidencial: el precio, las condiciones del mercado, condiciones de venta, o información similar que es publicada o de otro modo disponible al público, documentos oficiales que son publicados en el país en el cual los mismos son adoptados, así como traducciones relacionadas con éstos, e información presentada por el peticionario u otra

72 19 CFR 353.25.

73 19 USC 1677 (f) (a) (3); 19 CFR 353.25-26.

74 19 USC 1677f(b); 19 CFR 353.27.

75 19 CFR 353.46.

76 19 CFR 353.28(a).

77 19 CFR 353.29(a).

parte interesada doméstica concerniente a las operaciones de una parte interesada extranjera, excepto en la medida en que ello pueda exponer la identidad de las fuentes confidenciales<sup>78</sup>.

Es considerada información confidencial, generalmente: aquella información que pudiese poner al descubierto negocios o secretos industriales, costos de producción, costos de distribución, precios de transacciones reales u ofertas, los nombres de clientes o proveedores particulares, y los nombres de las personas particulares de las cuales fue obtenida la información confidencial, si la confidencialidad de estos nombres fue requerida y aprobada por DDC79.

Todas las solicitudes a DOC de tratamiento confidencial deben ser acompañadas por un sumario no confidencial, que describa razonablemente la información confidencial. Generalmente, la información en forma numérica relacionada con los precios o costos de firmas individuales puede ser sintetizada en términos de índices o en figuras dentro del diez por ciento de la figura real. En los casos donde un sumario no-confidencial no sea posible la entrega confidencial debe ser acompañada por una declaración que indique que la información no es susceptible de sintetización no-confidencial, incluyendo las razones que respaldan esta conclusión<sup>80</sup>.

Una rendición confidencial también puede ser acompañada por una declaración permitiendo al Departamento la revelación de información bajo una orden de protección administrativa<sup>81</sup>.

La omisión de la entrega a DOC de un sumario no-confidencial adecuado puede resultar en la devolución de toda la información presentada por una compañía<sup>82</sup>. Al retornar tal información DOC proveerá una explicación de las razones por las cuales la entrega no confidencial es inapropiada. La información puede ser presentada nuevamente a DOC, con un sumario enmendado no-confidencial que esté de acuerdo con los requerimientos del Departamento. La información confidencial puede ser archivada con una solicitud de tratamiento confidencial. Durante el período en el cual DOC decide acerca del otorgamiento de tratamiento confidencial, la información presentada es tratada como confidencial. DOC realiza su determinación de confidencialidad dentro de los diez días laborables siguientes a la recepción de la información acompañada por una solicitud de tratamiento confidencial adecuada. Si DOC otorga tratamiento confidencial la información no será disponible al público. Si DOC determina que el tratamiento confiden-

78 19 CFR 353.29(b).

79 19 CFR 353.29(c).

80 19 CFR 353.28(a)(2).

81 19 CFR 353.28(a)(3).

82 19 CFR 353.28(b).

cial no es justificado, en parte o en todo, notifica este extremo a la parte que hizo entrega de la información. A menos que la parte acepte que la información sea tratada como no-confidencial o provea un sumario no-confidencial adecuado, la información le será retornada y no será considerada en el proceso<sup>83</sup>.

El tratamiento confidencial puede ser denegado si la información es pública, no puede ser asociada con un individuo particular, o no es sintetizada, siendo capaz de sintetización<sup>84</sup>.

La información confidencial, que no sea entregada confidencialmente por un gobierno extranjero, puede ser puesta a disposición de un abogado u otro representante bajo una orden de protección administrativa. A este efecto, una solicitud puede ser presentada por un abogado o representante ante un proceso y debe describir con particularidad la información requerida, indicando las razones de este requerimiento. Asimismo, debe indicar las acciones que se llevarán a cabo con el objeto de impedir la exposición no autorizada de la información solicitada y demostrar buena causa para la liberación de dicha información. Después de recibir la petición DOC notifica a la parte que presentó la información que está siendo requerida<sup>85</sup> y, luego, le brinda una oportunidad para comentar acerca de esta solicitud, así como de los términos y condiciones de la orden de protección propuesta.

DOC, al decidir acerca del otorgamiento de liberación de la información bajo una orden de protección administrativa, evalúa la necesidad informativa de la persona requirente frente a la necesidad de continuación de tratamiento confidencial del otorgante<sup>86</sup>. Sin embargo, existe mucha incertidumbre acerca de cómo los vagos standards que gobiernan la adecuación de una solicitud particular deben ser interpretados, por ejemplo, todavía no ha sido determinado quién llevará la carga de la persuasión referida a lo apropiado de la liberación<sup>87</sup>.

Si DOC determina la liberación de la información, la persona que la presentó es notificada por esta agencia. La parte interesada puede aceptar o no la liberación de la información bajo una orden de protección. Si el otorgante de la información no acepta la liberación, la información le es retornada y no es considerada en las actuaciones.

---

83 19 CFR 353.28(e).

84 19 CFR 353.28(e).

85 19 CFR 353.30(a)(2).

86 19 CFR 353.30(a)(3).

87 Potts, Linda F.; Lyons, James M., *The Trade Agreements Act: administrative policy & practice in antidumping investigations*. (Symposium: A practitioner's guide to international trade law). v6, *The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*, Summer '81, p509.

Al solicitar la liberación de la información confidencial bajo una orden de protección, el abogado o representante debe presentar una declaración jurada personal indicando que no divulgará ninguna información así obtenida, y de otro modo no a su alcance, a ninguna persona, excepto: 1) personal del gobierno de los Estados Unidos directamente envuelto en el caso, 2) la persona de la cual fue obtenida la información, 3) un abogado de buena reputación empleado por el abogado requirente de la información y que también haya cumplido con una declaración jurada apropiada, y 4) aquellas personas que no son abogados, empleadas o supervisadas por el abogado o representante y que tuviesen necesidad de la información en conexión con la preparación de las declaraciones orales o escritas. En ningún caso la información puede ser develada a ejecutivos, socios, asociados, o empleados de cualquier competidor de la compañía cuya información es liberada bajo una orden de protección<sup>88</sup>.

La persona requirente de la liberación de la información debe aceptar usar dicha información únicamente para el propósito de la actuación entonces en progreso. Asimismo, no debe consultar con ninguna persona que sea otra que las descritas anteriormente, en relación con la información, sin haber obtenido la aprobación de DDC y debe tomar las precauciones adecuadas para garantizar la seguridad de los materiales confidenciales y comprometerse a reportar inmediatamente a DDC cualquier falta del acuerdo de la orden de protección. También debe aceptar las sanciones por la violación de la orden<sup>89</sup>.

Cuando la actuación termina o antes, como se determine apropiado para la información específica, todas las copias de los materiales liberados y todos los materiales que contuviesen la información confidencial, tales como apuntes o gráficas deben ser retornados a DDC. Los materiales retornados deben ser acompañados por un certificado que atestigüe un esfuerzo personal de buena fe por asegurarse que ninguna otra copia de dichos materiales ha sido puesta a disposición de, y retenida por, la parte representada o cualquier otra persona, en relación a la cual la exposición no fue específicamente autorizada<sup>90</sup>.

DDC decide si la persona ha violado una orden administrativa de protección. Como sanciones por dicha violación, DDC puede prohibir que el abogado y su firma representen los intereses de cualquiera otra persona ante DDC por un periodo hasta de siete años después de la publicación, en el Registro Federal, del aviso de la existencia de la determinación de tal incumplimiento. También, en el caso de una violación cometida por un abogado, DDC

---

88 19 CFR 353.30(b)(1)(iv).

89 19 CFR 353.30(c).

90 19 CFR 353.30(d).

puede referir la materia al panel de ética del colegio de abogados apropiado. DOC puede imponer cualquier otra sanción que juzgue apropiada incluyendo la saca de expedientes del archivo, la terminación de la investigación, o la revocación de cualquier orden antidumping entonces en efecto. A cualquier persona contra la cual se propone la aplicación de las sanciones, antes que DOC realice su determinación, se le concede una oportunidad razonable para ser escuchada<sup>91</sup>.

Alguna información no es disponible, incluso bajo una orden de protección. Ello incluye información relacionada con cualquier materia que sea requerida ser mantenida confidencialmente de acuerdo a una prerrogativa, estatuto, u orden ejecutiva, e información proveída al gobierno de los Estados Unidos, confidencialmente, por un gobierno extranjero u organización internacional de gobiernos<sup>92</sup>. Si DOC niega la liberación de la información confidencial bajo una orden protectora, se puede llevar el asunto ante la Corte de Comercio Internacional, con el objeto de obtener una orden requiriendo al Departamento hacer disponible la información<sup>93</sup>.

#### 4.2.3. Alcances de la investigación

DOC selecciona las compañías a ser investigadas, define con precisión la mercancía que será puesta bajo escrutinio, y limita su investigación a las ventas que se hubiesen realizado durante un periodo de tiempo determinado. Una vez establecidas las referencias anteriores, DOC utiliza el envío de cuestionarios y la verificación de los mismos como una técnica central en el proceso investigativo.

Toda mercancía idéntica o similar de un país específico será sujeta a un decreto antidumping, a menos que la mercancía de una compañía específica sea excluida. Únicamente las compañías investigadas pueden ser excluidas de una orden antidumping. Cuando el decreto es lanzado señala los márgenes para cada compañía investigada, excluyendo las que no fueron encontradas realizando ventas a un PMVN, y también señala otro margen para todas las compañías que no fueron investigadas. DOC, generalmente, investiga al menos 60% del volumen en dólares de las exportaciones de la mercancía a los Estados Unidos durante el periodo de tiempo selecto<sup>94</sup>. Cuando menos del 85% del volumen en dólares de las exportaciones a los Estados Unidos es investigado, DOC da aviso a los exportadores interesados del porcentaje de exportaciones totales

91 19 CFR 353.30(e)(2).

92 19 CFR 353.31.

93 19 USC 1677(c)(2).

94 19 CFR 353.38(a).

a ser examinado. DOC investiga, normalmente, las compañías que representan el volúmen más largo de ventas.

Cuando una investigación antidumping es iniciada el alcance del caso es definido con particularidad. DOC no solo puede indicar cual mercancía esta cubierta por la investigación, sino también cuál mercancía no lo está. DOC discrecionalmente señala la mercancía sujeta a la investigación y puede diferenciar dentro de una mercancía idéntica o similar grupos y subgrupos. Para lo anterior toma en cuenta, normalmente, sus características físicas generales, las expectativas del comprador final, los canales de comercio en los cuales la mercancía se mueve, la manera en que ésta es propagandizada y expuesta, y sus usos finales. Por otro lado, la industria de los Estados Unidos puede requerir la inclusión de una mercancía dentro del alcance de una investigación. En todo caso, la cobertura de una orden antidumping es determinada antes que el decreto sea lanzado. Una investigación antidumping y la orden resultante cubren una mercancía idéntica o similar. Es, por tanto, básicamente, un proceso in rem. DOC basándose en la petición define la cobertura de la investigación. La Comisión le asiste en esta formulación. Generalmente, el alcance de la petición se mantiene sin cambio alguno, ante DOC y la Comisión, durante todo el proceso hasta el decreto final o la revocación del mismo. Si después del pronunciamiento de un decreto antidumping aún existe incertidumbre si un producto particular se halla bajo el alcance de esta disposición, la parte interesada puede presentar un requerimiento de aclaración de la amplitud de la investigación. DOC notifica a los productores estadounidenses de esta solicitud, y la industria de los Estados Unidos puede comentar acerca del alcance de la petición.

DOC, para la ejecución de un decreto antidumping, provee los números de la Clasificación Arancelaria de los Estados Unidos al Servicio de Aduanas de los Estados Unidos<sup>95</sup>. Aduanas sigue los números arancelarios al implementar una orden antidumping. Estos números de la Clasificación son publicados en los avisos del Registro Federal describiendo el alcance de la investigación. Sin embargo, la clasificación arancelaria de un artículo no es determinante al decidir este asunto. Es decir, el Departamento no esta obligado a seguir la clasificación arancelaria. Tan así es, que su determinación respecto al alcance de un decreto antidumping puede dar lugar a la creación de un nuevo número o clase.

DOC investiga aquellas ventas que estan comprendidas dentro de un periodo de tiempo específico. Generalmente, un periodo de 5 meses (150 días) antes y un mes (30 días) después del primer día del mes durante el cual DOC recibió una petición antidumping aceptable. DOC puede modificar este lapso<sup>96</sup>. El periodo de tiempo

seleccionado por DOC puede ser de gran importancia para encontrar ventas a un FMVN. El peticionario, típicamente, en su petición decide si solicitará una extensión del periodo de investigación usual.

DOC después de iniciar la investigación presenta los cuestionarios a todas o a selectas compañías que producen, y algunas veces a compañías extranjeras o estadounidenses que venden, la mercancía bajo investigación. Si el precio en los Estados Unidos es calculado en base al precio de venta para el exportador, DOC presentará cuestionarios a los vendedores estadounidenses conectados.

La primera parte del cuestionario requiere información general de la compañía bajo investigación, sus sistemas de distribución, sus prácticas de contabilidad, la mercadería vendida en diferentes países, y las ventas totales de mercancía en el mercado nacional para exportación a terceros países y a los Estados Unidos.

La siguiente sección del cuestionario requiere información conducente a la determinación del valor en el mercado exterior. A este fin, solicita una lista de todas las ventas al mercado nacional y a terceros países, junto con los ajustes aplicables. La información requerida incluye una descripción del producto, ventas, clientes, cantidades, precios, y todo lo necesario para determinar con la mayor precisión posible el valor en el mercado exterior.

Una tercera sección requiere un listado de las ventas a los Estados Unidos y los ajustes correspondientes.

La cuarta sección se aplica cuando el respondiente es un vendedor y no un productor de la mercancía, se solicita información acerca de las transacciones y costos.

Cuando sea necesario se incluye otra sección sobre el costo de producción de la mercancía para determinar el valor reconstruido y verificar que las ventas al mercado nacional o a terceros países fueron realizadas sobre el precio de costo.

La respuesta al cuestionario y la verificación del mismo son dos pasos muy importantes tanto para el replicante como para el peticionario. El peticionario revisará la respuesta al cuestionario para encontrar imprecisiones y cuestionará ajustes reclamados por el respondiente. El consejero del peticionario puede obtener una copia de la respuesta confidencial al cuestionario bajo una orden administrativa de protección. DOC verifica la precisión de la información proveída y se basa en ella al realizar su determinación final<sup>97</sup>. Normalmente, personal de DOC visita, durante 2 a 5 días, las instalaciones extranjeras donde se encuentran los

---

96 19 CFR 353.38(a).

97 19 USC 1677e; 19 CFR 353.51(a).

archivos del interpelado. Únicamente si la verificación fue renunciada, información no verificada puede ser usada para la determinación final. En la revisión administrativa anual DOC no esta obligada a verificar la información presentada, a menos que la verificación sea requerida por una parte interesada de los Estados Unidos o la revocación este en juego<sup>98</sup>. Al publicar la determinación de DOC, el Registro Federal reporta sumariamente los pasos tomados durante la verificación.

Muchas veces los peticionarios de los Estados Unidos continúan cuestionando la validez de la información enviada por el respondiente, incluso después de la verificación. Una compañía estadounidense puede presentar un reporte de un estudio de mercado para contradecir la respuesta al cuestionario.

Si DOC no puede verificar la precisión de la información entregada, usará la mejor información de otro modo disponible<sup>99</sup>. Esto también se aplica para la Comisión. Generalmente, información adicional será aceptada únicamente hasta el día de la determinación preliminar o de la verificación.

Son fuentes de la mejor información disponible, entre otras<sup>100</sup>:

- 1) la información contenida en la petición,
- 2) la información presentada por una parte en la misma investigación o una paralela,
- 3) la información presentada por un productor de la misma mercancía en el mismo país,
- 4) la información reconstruida a partir de los archivos de la empresa, incluyendo los archivos públicos de la compañía en relación a la cual la mejor información disponible será utilizada.

DOC supone que si la información solicitada beneficiaria al interpelado hubiese sido enviada y verificada, entonces DOC infiere que la información de un demandado no cooperativo le es adversa, y usará la mejor información disponible que sea menos favorable a esa compañía. A esto se conoce como regla de la inferencia adversa, y no se aplica cuando la parte no tiene la información requerida.

DOC está autorizado por ley a requerir que la información sea presentada en un formato particular<sup>101</sup>. Cuando se trata de

---

98 19 USC 1677e(a).  
 99 19 USC 1677e; 19 CFR 353.51(b).  
 100 19 CFR 353.37(b).  
 101 19 USC 1677e(b).

ventas en gran volumen DDC requiere las presentaciones en cinta de computadora, pero siempre y cuando la compañía mantenga sus registros en tal manera<sup>102</sup>.

#### 4.2.4. Cálculo de los márgenes de dumping

El Departamento se encarga de determinar si la mercancía importada está siendo vendida a un PMVN. A este efecto, compara el precio de la mercancía exportada a los Estados Unidos con el precio de una mercancía idéntica o similar vendida en el mercado nacional o en un tercer país o con el valor reconstruido de la misma. Si esta comparación revela que la mercancía está siendo vendida a un precio menor en los Estados Unidos, un margen de dumping igual a la diferencia porcentual entre los dos precios es precisado<sup>103</sup>. Sintéticamente: precio de venta para el mercado nacional, menos, precio de venta para exportación, igual, margen de dumping<sup>104</sup>.

El precio de las mercancías vendidas en los Estados Unidos

-----

102 Respecto a las ventajas y desventajas de esta nueva forma de almacenar y transmitir información, los siguientes trabajos presentan dos puntos de vista encontrados. El primero, examina en que medida el Departamento y la Corte de Comercio Internacional han hecho frente a los problemas de exceso de trabajo y riesgo asociados con el aumento de la dependencia de DDC respecto a las entregas de información en cintas de computadora. El segundo, se encarga de hacer ver que una compañía goza de diversos beneficios una vez que archiva su información en forma computarizada. a) Victor, A. Paul; Friedman, Mark F., The Submission and Release of Computer Tapes in Antidumping Investigations: the Respondent's Perspective. v22, Law and Policy in International Business, 1991, especialmente, p647. b) Rosenthal, Paul C.; Giordano, Nicholas D., The Impact of Computerization on Antidumping Practice: the Petitioner's Perspective. v22, Law and Policy in International Business, 1991, especialmente, p657.

103 Aunque este cálculo parezca meramente un ejercicio matemático, en realidad no es así debido a la discrecionalidad de DDC respecto a la concesión de ajustes. Sobre este tema ver: Jameson, Paul W., A critique of the Department of Commerce's "study of antidumping adjustments methodology and recommendations for statutory change". v19, Law and Policy in International Business, Fall '87, especialmente, p675.

104 Jackson, John H., Dumping in International Trade: Its Meaning and context, p2, bajo el subtítulo Qué es Dumping?, en: Jackson, John H. and Vermulst, Edwin A., Editors. Antidumping Law and Practice. A comparative Study. The University Of Michigan Press, c1987.

es denominado "precio Estados Unidos" y el precio con el cual es comparado se conoce como "valor en el mercado exterior" o "valor normal"<sup>105</sup>. Ambos precios son ajustados antes de realizar la comparación de modo que, teóricamente, la comparación de precios es efectuada sobre la misma mercadería vendida bajo idénticas condiciones.

#### 4.2.4.1. Precio en los Estados Unidos

El precio en los Estados Unidos es el valor de venta de la mercancía para el comprador estadounidense<sup>106</sup>.

##### 4.2.4.1.1. Selección

El precio en los Estados Unidos puede ser el precio de compra en los Estados Unidos o el precio de ventas para el exportador en los Estados Unidos.

El precio de compra es el precio al cual la mercancía es comprada o el acordado para ser comprada, antes de la fecha de su importación, de un distribuidor (revendedor), manufacturador, o productor de la mercancía, para exportación a los Estados Unidos<sup>107</sup>. DDC usa el precio de compra cuando la mercancía ha sido vendida a un comprador no relacionado estadounidense antes de su importación a los Estados Unidos. Cuando el productor vende la mercancía a un distribuidor no relacionado para exportación a los Estados Unidos y el intermediario la vende antes de su importación a los Estados Unidos, DDC calculará el precio en los Estados Unidos en base al precio de compra, esto es, el definido en el país entre el manufacturador o productor y el comerciante para exportación. DDC puede investigar ventas a un precio menor que el costo de adquisición, por parte del intermediario, si un peticionario pone en el tapete este asunto y presenta evidencia en respaldo de su reclamo.

El precio de ventas para el exportador es el precio al cual la mercancía es vendida o el acordado para ser vendida en los Estados Unidos, antes o después de su importación, por el exportador o por cuenta suya<sup>108</sup>.

El término exportador incluye la persona que importa la mercancía o por cuya cuenta ésta es importada en los Estados Unidos, si<sup>109</sup>:

- 
- 105 19 USC 1677a; 19 USC 1677b.
  - 106 19 USC 1677a; 19 CFR 353.10.
  - 107 19 USC 1677a(b).
  - 108 19 USC 1677a(c).
  - 109 19 USC 1677(i)(3).

- 1) tal persona es el agente o mandante del exportador, manufacturador, o productor;
- 2) tal persona posee o controla, directa o indirectamente, a través de acciones de propiedad o capacidad de decisión o de otra manera, algún interés en el negocio del exportador, manufacturador, o productor;
- 3) el exportador, manufacturador, o productor, posee o controla, directa o indirectamente, a través de acciones de propiedad o capacidad de decisión, o de otra manera, algún interés en algún negocio conducido por tal persona; o
- 4) alguna persona o personas, conjunta o individualmente, directa o indirectamente, a través de acciones de propiedad o capacidad de decisión, o de otra manera, posee o controla en el agregado del 20% o más el poder electoral o la capacidad de mando en el negocio llevado a cabo por la persona que importa o por cuya cuenta la mercancía es importada en los Estados Unidos, y también el 20% o más de tal poder o capacidad en el negocio del exportador, manufacturador, o productor.

DOC, normalmente, usa el precio de ventas para el exportador cuando la mercancía es almacenada en los Estados Unidos por una compañía estadounidense relacionada (con el manufacturador) y vendida del inventario.

Ambos precios son ajustados en forma similar<sup>110</sup>. Sin embargo, el precio de ventas para el exportador requiere algunos ajustes adicionales, puesto que éste es el precio al cual la mercancía es vendida en los Estados Unidos después de su importación<sup>111</sup>.

---

<sup>110</sup> Explicaciones detalladas acerca del tema de los ajustes son encontras en: a) Barshefsky and Cunningham, The Prosecution of Antidumping Actions under the Trade Agreements Act of 1979, North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, 6(1981) 307. b) Coursey, Michael J.; Binder, David L., Hypothetical calculations under the United States antidumping duty law: foreign market value, United States price, and weighted-average dumping margins, 11 v4, American University Journal of International Law and Policy, Summer '89, p537-553. c) Jameson, Paul W., A critique of the Department of Commerce's "study of antidumping adjustments methodology and recommendations for statutory change", v19, Law and Policy in International Business, Fall '87, p673-715.

<sup>111</sup> 19 USC 1677a(d), (e).

#### 4.2.4.1.2. Ajustes

El precio en los Estados Unidos es aumentado por los siguientes elementos, si no estuviesen ya incluidos en el precio<sup>112</sup>:

- 1) el costo de los contenedores, envolturas de protección y otros gastos incidentales para poner la mercancía en condición embalada y lista para embarco a los Estados Unidos;
- 2) el monto de cualesquier impuestos a la importación grabados por el país de exportación, los cuales han sido devueltos o no han sido colectados en razón de la exportación de la mercancía;
- 3) el monto de cualesquier impuestos grabados en el país de exportación directamente sobre la mercancía exportada o sus componentes, los cuales han sido devueltos o no han sido colectados en razón de la exportación de la mercancía, pero únicamente en la medida en que estos impuestos son añadidos o incluidos en el precio de la mercancía idéntica o similar vendida en el país de exportación;
- 4) el monto de cualquier impuesto compensatorio grabado sobre la mercancía para compensar un subsidio de exportación.

La Secretaría reducirá el precio en los Estados Unidos en el monto, si estuviese incluido en el precio, del<sup>113</sup>:

- 1) cualquier costo y gastos, e impuestos de importación grabados en los Estados Unidos, incidentales a traer la mercancía del lugar de embarque en el país de exportación al lugar de entrega en los Estados Unidos, ello no incluye el impuesto compensatorio levantado por los Estados Unidos en relación al cual el ajuste respectivo ya ha sido realizado; y
- 2) cualquier impuesto de exportación, derecho, u otra carga im puesta por el país de exportación sobre la exportación de la mercancía, diferentes a los recaudados específicamente por el país de exportación para cancelar un subsidio recibido.

La Secretaría también reducirá el precio de venta para el exportador en el monto del<sup>114</sup>:

-----

112 19 USC 1677a(d)(1).  
 113 19 USC 1677a(d)(2).  
 114 19 1677a(e).

- 1) comisiones por la venta de la mercancía en los Estados Unidos;
- 2) gastos generalmente incurridos por el exportador o por cuenta suya en la venta de la mercancía, o atribuibles, bajo principios de contabilidad generalmente aceptados, a la mercancía; y
- 3) cualquier valor añadido resultante de un proceso de producción o ensamblaje efectuado en la mercadería después de su importación y antes de la venta a una persona que no es el exportador de la misma, la Secretaría, generalmente, determinará dicho valor tomando en cuenta el costo del material, fabricación, y otros gastos incurridos en tal producción o ensamblaje.

#### 4.2.4.1.3. Conversión monetaria

En una investigación antidumping DOC convierte los precios y costos en moneda extranjera de las mercancías al equivalente en dolares americanos según la tasa en efecto al momento de la compra antes de la importación, en un caso de precio de compra, o a tiempo en que tal mercancía es vendida por primera vez en los Estados Unidos por el exportador, en un caso de precio de ventas para el exportador<sup>115</sup>.

Aduanas publica un boletín trimestral con las tasas de intercambio trimestral, si la tasa diaria varía más de un 5% en relación a la tasa trimestral una tasa diaria es aplicada.

Las ventas a un PMVN que son el resultado de fluctuaciones temporales de las tasas de intercambio que afectaron los precios de la mercancía comparada no son tomadas en cuenta.

#### 4.2.4.2. Valor en el mercado exterior

Para determinar la existencia de ventas a un PMVN DOC compara el precio en los Estados Unidos ajustado con el valor en el mercado exterior ajustado de una mercancía idéntica o similar. Una mercancía idéntica o similar es<sup>116</sup>:

- 1) aquella que es idéntica en cuanto a sus características físicas y que fue producida en el mismo país y por la misma compañía que produjo la mercancía bajo investigación;
- 2) aquella producida en el mismo país y por la misma compañía que produjo la mercancía sujeta a la investigación, que es similar a la mercancía exportada a los Estados Unidos en el material o los materiales componentes y en los propósitos para los cuales es

-----  
 115 19 CFR 353.60.  
 116 19 USC 1677(16).

utilizada, y es aproximadamente de igual valor comercial;

3) aquélla producida en el mismo país y por la misma persona y que es de la misma clase o tipo como la mercancía sujeta a la investigación, y como ésta última en los propósitos para los cuales es utilizada, y la cual DOC determina que puede ser razonablemente comparada con tal mercancía.

#### 4.2.4.2.1. Selección

El valor en el mercado exterior ajustado de una mercancía idéntica o similar puede ser, en orden de prioridad: 1) el precio en el mercado nacional de la mercancía, 2) el precio de la mercancía en terceros países, o 3) el valor reconstruido de la mercancía<sup>17</sup>. La viabilidad de cualquiera de estas alternativas es determinada al inicio de la investigación.

El precio en el mercado nacional de la mercancía importada es el precio al cual una mercancía idéntica o similar es vendida u ofrecida en venta en los principales mercados del país del cual la mercancía es exportada a los Estados Unidos<sup>18</sup>. Para establecer el valor en el mercado exterior de la mercancía DOC usará ventas a clientes relacionados o no relacionados si los precios no difieren; de otro modo, únicamente la ventas a estos últimos. Con este fin, las ventas que se toman en cuenta son las efectuadas en las cantidades comerciales usuales y en el curso ordinario de comercio para consumo doméstico.

Cuando el precio de venta para el exportador es utilizado, el valor en el mercado exterior es el precio al tiempo que la mercancía es vendida por primera vez en los Estados Unidos por el exportador a una parte no relacionada. Cuando el precio de compra es usado, el valor en el mercado exterior es el precio de la mercancía en el mercado nacional a tiempo de la compra o acuerdo de compra de la mercancía para entrega en los Estados Unidos<sup>19</sup>.

La provisión de las cantidades comerciales usuales requiere el uso del precio al cual la mayor cantidad de la mercancía fue vendida<sup>20</sup>. Esta provisión se aplica sólo cuando la mercancía es vendida a diferentes precios por diferentes cantidades. DOC puede rechazar algunas ventas por no haber sido realizadas en las cantidades comerciales usuales o calcular un precio promedio ponderado de ventas. Cuando 80% o más de las ventas fueron realizadas al mismo precio, e incluso cuando más del 20% de las ventas tuvieron precios variables, DOC no utiliza promedios<sup>21</sup>.

---

117 19 USC 1677b.  
 118 19 USC 1677b(a)(A).  
 119 19 USC 1677b(a)(1).  
 120 19 USC 1677(17).

Normalmente, los precios en el mercado nacional son acumulados y el resultado dividido por el número de unidades vendidas de un producto del mismo tipo para derivar un promedio ponderado del valor en el mercado nacional, el cual será comparado con el precio de cada venta a los Estados Unidos de una mercancía idéntica o similar.

El promedio ponderado del precio en el mercado nacional es computado, regularmente, durante un periodo investigativo de 6 meses. Sin embargo DOC también puede computar durante el mismo lapso más de un valor normal cuando la mercancía por su naturaleza es muy fluctuante en precios.

DOC requiere que el volumen de ventas en el mercado nacional sea igual o mayor que el 5% del volumen de ventas a terceros países, para ser tomado en cuenta como una base adecuada de comparación al calcular el valor en el mercado exterior<sup>122</sup>. Cuando la cantidad de ventas al mercado nacional es insuficiente para realizar la comparación o cuando la mercancía es vendida sólo a los Estados Unidos, ventas a terceros países serán utilizadas para calcular el valor en el mercado exterior. En estas circunstancias, el valor en el mercado exterior es el precio al cual la mercancía es vendida u ofrecida en venta para exportación a un país o países que no sean los Estados Unidos. Para seleccionar al tercer país DOC utiliza los siguientes criterios<sup>123</sup>:

- 1) El grupo de potenciales terceros países, primeramente, serán definidos como aquellos que importan la mercancía más similar a aquella importada en los Estados Unidos.
- 2) Si hay más de un país en el grupo arriba mencionado, se da preferencia al país o países que tuviesen el volumen más grande de ventas de la mercancía.
- 3) Si todavía hubiese más de un país en el grupo, la preferencia es otorgada a aquel país que tuviese un sistema de mercadeo y distribución, para el producto, más similar a aquel de los Estados Unidos.

Si los criterios anteriores producen un país con ventas insuficientes para constituir una muestra adecuada, el proceso es repetido, añadiendo otros países y adicionando las ventas<sup>124</sup>.

Si DOC tiene razones para creer o sospechar que las ventas utilizadas para la comparación con las ventas a los Estados

---

121 19CFR 353.20(a)(b)(c).

122 19 CFR 353.4(a).

123 19 CFR 353.6(c)(1).

124 19 CFR 353.6(d).

Unidos han sido realizadas a precios por debajo del costo de producción, debe instituir una investigación del costo de producción<sup>125</sup>. Los peticionarios pueden realizar alegaciones al respecto proveyendo suficiente información de respaldo. Cuando un peticionario alega ventas por debajo del costo después de que la petición original es archivada, DDC realizará una investigación al respecto sólo si juzga que aún dispone del tiempo suficiente para ello. En una revisión administrativa, DDC debe recibir las alegaciones de ventas por debajo del costo de producción antes que la relación de la preaudiencia del peticionario sea presentada o antes de que los resultados preliminares sean publicados. Si DDC determina que las ventas realizadas a un precio menor que su costo de producción fueron hechas durante un largo periodo de tiempo y en cantidades sustanciales, y a precios que no permiten el resarcimiento de todos los costos dentro de un periodo de tiempo razonable en el curso de comercio normal, estas ventas son omitidas en la determinación del valor en el mercado exterior<sup>126</sup>. Si la cantidad de ventas omitidas da por resultado que las ventas restantes son insuficientes en número para determinar adecuadamente el valor en el mercado exterior, DDC empleará el valor reconstruido de la mercancía como base para la determinación comentada<sup>127</sup>.

El valor reconstruido es el costo de producción estimado de la mercancía exportada más una ganancia estimada<sup>128</sup>. El costo de producción está compuesto por el costo de los materiales, mano de obra, fabricación o procesamiento, y gastos generales, excluyendo el rédito, incurridos en la producción de una mercadería idéntica o similar. El monto de gastos generales será no menos que el 10% del costo de los materiales, mano de obra, y fabricación<sup>129</sup>. La ganancia será no menos que el 8% de la suma de los gastos generales y los costos del material, mano de obra, y fabricación<sup>130</sup>.

Cuando DDC debe determinar la existencia de ventas a un PMVN en economías controladas por el Estado se aplican otras reglas<sup>131</sup>. Para definir una economía como economía controlada por el Estado, DDC toma en cuenta el grado de intervención y planeación por parte del gobierno. Además, la economía del país del cual la mercancía es exportada debe ser controlada por el Estado en tal medida que las ventas u ofrecimientos de venta en el mercado nacional o terceros países no sean apropiados para deter-

125 19 USC 1677b(b); 19 CFR 337.7.

126 19 USC 1677b(b); 19 CFR 353.7.

127 19 USC 1677b(b); 19 CFR 353.7(b).

128 19 USC 1677b(e).

129 19 USC 1677b(e)(1)(B)(i); 19 CFR 353.6(a)(2).

130 19 USC 1677b(e)(1)(B)(ii); 19 CFR 353.6(a)(2).

131 19 USC 1677b(c); 19 CFR 353.B.

minar el valor en el mercado exterior<sup>132</sup>. DDC sostiene la posición de que el precio en el mercado nacional no es el precio real, es un precio fijado o controlado por el Estado.

Si una economía es controlada por el Estado, DDC basará el valor normal en un país subrogado de desarrollo económico comparable. Esto es, en los precios a los cuales es vendida una mercancía idéntica o similar de un país de economía no controlada por el Estado, ya sea en el mercado nacional u a otros países, incluyendo los Estados Unidos<sup>133</sup>. Como alternativa DDC puede recurrir al valor reconstruido<sup>134</sup>.

En caso de mercancía producida por corporaciones multinacionales DDC determinará el valor en el mercado exterior de la mercancía tomando como referencia el valor en el mercado exterior al cual una mercancía idéntica o similar es vendida en cantidades sustanciales por una o más instalaciones fuera del país de exportación. DDC considera que una mercancía es producida por una corporación multinacional cuando<sup>135</sup>:

1) la mercancía exportada a los Estados Unidos está siendo producida en instalaciones que son poseídas o controladas, directa o indirectamente, por una persona, firma, o corporación que también posee o controla, directa o indirectamente, otras instalaciones, las cuales están localizadas en otro país o países, para la producción de una mercancía idéntica o similar;

2) las ventas de tal mercancía idéntica o similar por la compañía concerniente en el mercado nacional del país exportador son inexistentes o inadecuadas como una base para la comparación con las ventas de la mercancía a los Estados Unidos; y

3) el valor en el mercado exterior de tal mercancía idéntica o similar producida en una o más instalaciones fuera del país de exportación es mayor que el valor en el mercado exterior de tal mercancía idéntica o similar producida en las instalaciones localizadas en el país de exportación.

#### 4.2.4.2.2. Ajustes

El valor en el mercado exterior es ajustado si una parte interesada demuestra a satisfacción de la Secretaría que su reclamo es apropiado. Aunque, también la Secretaría puede realizar un ajuste "sua sponte".

132 19 CFR 353.8(a).

133 19 USC 1677b(c); 19 CFR 353.8(a).

134 19 CFR 353.8(c).

135 19 USC 1677b(d); 19 CFR 353.9.

DOC añade al precio de la mercancía en el mercado nacional, si no estuviese ya incluido en él, el costo de embalaje<sup>136</sup>. Otros ajustes son llevados a cabo si el peticionario o el replicante demuestran que el monto de cualquier diferencia entre el precio en los Estados Unidos y el valor en el mercado exterior (o el hecho que el precio en los Estados Unidos es el mismo que el valor en el mercado nacional) es, total o parcialmente, debido a las diferencias en las cantidades, las circunstancias de venta, las características físicas, o los niveles de comercio.

En general, DOC no necesita realizar ajustes por diferencias en las cantidades, puesto que la comparación de precios es realizada entre ventas de cantidades comparables. Sin embargo, cuando las cantidades en las cuales una mercancía es vendida u ofrecida en venta en el curso ordinario de comercio en los Estados Unidos son significativamente diferentes que aquellas vendidas en el mercado nacional o en terceros países, es permitido un ajuste que cuente por estas diferencias, siempre y cuando<sup>137</sup>:

1) durante el período examinado o durante un período más representativo, el productor o distribuidor hubiese otorgado descuentos por cantidades de al menos la misma magnitud (que en los Estados Unidos), en 20% o más de las ventas de una mercancía idéntica o similar en el país concerniente (el mercado nacional o un tercer país), o

2) el productor demostrase, a satisfacción de la Secretaría, que los descuentos reflejan ahorros específicamente atribuibles a la producción de cantidades diferentes.

DOC permite ciertos ajustes por las circunstancias de venta para asegurar que todos los elementos que conforman una transacción comercial sean comparables en cada mercado. En general, estas compensaciones están limitadas a aquellas circunstancias que conllevan una relación directa con la ventas comparadas. DOC otorga una concesión razonable por las diferencias en las comisiones, condiciones de crédito, garantías, asistencia técnica, y mantenimiento. También lo hace, por las diferencias en los costos de ventas (tales como publicidad) incurridos por el productor o revendedor, pero, normalmente, sólo en la medida en que tales costos sean asumidos por el productor o distribuidor en representación del comprador de tal productor o distribuidor<sup>138</sup>.

Cuando DOC compara mercancías que son similares, pero no idénticas otorga una compensación razonable por las diferencias

136 19 USC 1677b(a)(1); 19 CFR 353.3.

137 19 USC 1677b(a)(4); 19 CFR 353.55.

138 19 USC 1677b(a)(4)(B); 19CFR 353.56.

en las características físicas. Una mercancía es considerada idéntica si las diferencias en características físicas son "de minimis" o inconsecuenciales. DOC, normalmente, considerará las diferencias en el costo de producción, y si juzga apropiado también puede considerar el efecto que tuviesen las diferencias en características físicas de las mercancías a comparar en su valor en el mercado<sup>139</sup>.

La Secretaría, regularmente, calcula el valor en el mercado exterior y el precio en los Estados Unidos teniendo como base las ventas al mismo nivel de comercio. Si las ventas al mismo nivel comercial son insuficientes en número como para permitir una comparación adecuada, DOC calculará el valor en el mercado exterior tomando como base las ventas de una mercancía idéntica o similar al nivel comercial más comparable y realiza los ajuste apropiados por las diferencias que afectan la comparabilidad de los precios. El nombre (mayorista o minorista) dado a un comprador por el respondiente no es determinante y puede ser totalmente irrelevante. DOC, más bien, se guía por la función que el comprador desempeña en el mercado o la red de distribución a la que sirve.

#### 4.2.4.2.3. Ajustes insignificantes y muestreo

DOC puede omitir aquellos ajustes al valor en el mercado exterior que sean insignificantes. Así son considerados los ajustes individuales que tuviesen un efecto "ad valorem" de menos del 0.33% o cualquier grupo de ajustes que tuviesen un efecto "ad valorem" de menos del 1%, del valor en el mercado exterior<sup>140</sup>. Sin embargo, incluso el menor ajuste será considerado si de ello depende el resultado del caso. Son grupos de ajustes las diferencias en las circunstancias de venta, las diferencias en las características físicas de la mercancía, y las diferencias en los niveles de comercio.

DOC puede utilizar técnicas de muestreo y promedios para determinar el valor en el mercado exterior y el precio en los Estados Unidos, cuantas veces un volumen de ventas o número de ajustes significativos estuviesen envueltos<sup>141</sup>.

---

139 19 CFR 353.57.  
 140 19 CFR 353.59.  
 141 19 CFR 353.59(b).

### 4.3. Daño a la industria de los Estados Unidos

La Comisión se encarga de determinar si, por las importaciones de mercancía a un precio menor a su valor normal, una industria de los Estados Unidos está siendo materialmente dañada, o está siendo amenazada con daño material, o el establecimiento de una industria en los Estados Unidos está siendo materialmente retardado<sup>142</sup>.

La Comisión realiza una determinación preliminar basada en una indicación razonable de daño<sup>143</sup>. Cuando DDC lanza su determinación final acerca de ventas a un PMVN y ésta es afirmativa, la Comisión debe realizar su determinación final de daño<sup>144</sup>.

#### 4.3.1. Procedimiento

La investigación preliminar de la Comisión comienza inmediatamente después que la petición antidumping es presentada, simultáneamente, ante las dos agencias o cuando DDC inicia de oficio la investigación antidumping. Si DDC rechaza la petición, la Comisión termina sus actuaciones. La petición debe ser servida a las empresas extranjeras de las cuales se cree que están manufacturando, produciendo, o exportando la mercancía y a aquellos individuos de los cuales se cree que la están importando<sup>145</sup>.

La Comisión debe determinar dentro de los 45 días después de que una petición es presentada si hay una indicación razonable para creer que, por las importaciones de mercancía a un precio menor a su valor normal, una industria en los Estados Unidos está siendo materialmente dañada, o está siendo amenazada con daño material, o el establecimiento de una industria en los Estados Unidos está siendo materialmente retardado<sup>146</sup>. Es decir, la Comisión investiga las alegaciones contenidas en la petición. Durante este periodo DDC prepara los cuestionarios para reunir información no disponible de fuentes públicas, y el staff puede entrevistarse o consultar con representantes de la industria. También, la Comisión puede realizar una investigación de campo visitando las instalaciones del peticionario. Los cuestionarios son presentados al productor y al importador, a veces al comprador, pero no al productor extranjero.

En la investigación preliminar de la Comisión hay una oportunidad para comentario del público. El staff conduce una conferencia pública, sin opción para examinación cruzada, ante el

-----  
142 19 USC 1673 (2).

143 19 USC 1673b (a).

144 19 USC 1673d (b)

145 19 USC 1673a; 19 CFR 207.10 y también 19 USC 1973b.

146 En general ver 19 USC 1673b.

Director de Operaciones en la cual representantes de la industria de los Estados Unidos, importadores, y cualquier otra parte interesada pueden presentar sus puntos de vista. Cada lado, generalmente, dispone de una hora para exponer su caso. El conductor de la conferencia y el staff cuestionan a los que presentan testimonio. Una noticia de esta conferencia es publicada en el Registro Federal 147.

Después de la conferencia todavía se puede presentar información adicional y alegatos a la Comisión. Luego, utilizando toda la información disponible hasta ese momento, el staff prepara un reporte para la Comisión. La versión no confidencial del reporte del staff, en una investigación preliminar, es puesta a disposición del público después de la decisión de la Comisión.

Dentro de los últimos 10 días de los 45 del periodo inicial, la Comisión sostiene una reunión pública y vota sobre la determinación preliminar de daño 148. La opinión de la Comisión es luego transmitida a DOC 149. Esta decisión preliminar es publicada sumariamente en el Registro Federal. Una versión no confidencial de esta opinión y el reporte del staff se hacen disponibles en la Comisión. Siendo negativa la determinación preliminar de daño de la Comisión, la investigación es terminada. Si la determinación preliminar de la Comisión es afirmativa la investigación continúa y le corresponde a DOC el siguiente paso: la determinación preliminar acerca de la existencia de ventas a un PMVN. Siendo afirmativa la decisión de DOC, la Comisión incoa una investigación final, en caso de ser negativa la decisión de DOC, la institución de una investigación final queda pendiente hasta que el Departamento pronuncie su determinación final, y sólo si ésta fuese afirmativa la Comisión inicia una investigación final.

En cuanto la Comisión recibe la notificación de DOC de su determinación preliminar afirmativa de ventas a un PMVN publica un aviso en el Registro Federal del establecimiento de una investigación final 150. En esta fase la Comisión debe determinar si una industria de los Estados Unidos está siendo materialmente dañada, o está siendo amenazada con daño material, o el establecimiento de una industria en los Estados Unidos está siendo materialmente retardado por las importaciones de la mercancía en relación a la cual DOC pronunció una determinación afirmativa de ventas a un PMVN. Para este propósito la Comisión utiliza nuevamente cuestionarios, entrevistas e inspecciones "on site".

Asimismo, si el Departamento decidió que existen circunstancias críticas, la Comisión debe determinar si el daño material

-----  
 14719 CFR 207.15  
 14819 USC 1677 (11).  
 14919 CFR 207.19.  
 15019 CFR 207.20.

encontrado se debe a las importaciones masivas de la mercancía, en tal medida que para prevenir su recurrencia es necesario imponer un derecho antidumping retroactivamente<sup>151</sup>. También, en caso de encontrar una amenaza de daño material, debe decidir si se hubiese producido un daño material de no haber sido por la suspensión de la liquidación de la mercancía<sup>152</sup>.

La Comisión debe realizar su determinación final, si la determinación preliminar de DOC hubiese sido afirmativa, dentro de los 120 días después del día en el cual DOC pronunció su determinación preliminar, o dentro de los 45 días después del día en el cual DOC realizó su determinación final afirmativa<sup>153</sup>. En caso de ser la determinación preliminar de DOC negativa y su determinación final afirmativa, la Comisión debe realizar su determinación final de daño dentro de los 75 días después del día en el cual DOC dictó su determinación final<sup>154</sup>.

En una investigación final el staff pone a disposición del público la versión no-confidencial de sus conclusiones preliminares sobre cuestiones de hecho, y las partes tienen una oportunidad para examinar y comentar al respecto<sup>155</sup>. Dentro de los 10 días después que el reporte preliminar del staff es puesto a disposición del público, cada parte tiene la opción de presentar un memorial de preaudiencia exponiendo su caso. En este memorial las partes pueden referirse al archivo de la Comisión y, en la medida de lo posible, cuestionar o contradecir las determinaciones de hecho del reporte preliminar del staff, proponer adicionales o alternativas decisiones sobre cuestiones de hecho, proponer conclusiones de ley, e incluir cualquier otra información y argumentos que, a su juicio, deberían ser considerados por la Comisión<sup>156</sup>.

La partes pueden solicitar, dentro de los 15 días después de la publicación en el Registro Federal del aviso de la investigación final de la Comisión, que ésta sostenga una audiencia en conexión con aquella. En la audiencia, cada parte está limitada

151 En el estudio mencionado a continuación, se sostiene que la determinación por parte de la Comisión respecto a las importaciones masivas es superflua, The ITC's role in critical circumstances determinations in antidumping and countervailing duty cases: critique and analysis. v17, Law and Policy in International Business '85, p445. statute: Trade Agreements Act of 1979 (Countervailing duties imposed. Imposition of antidumping duties): 19 U.S.C. 1671, 1673.

152 19 USC 1677d(b)(4); 19 CFR 207.25(d).

153 19 USC 1673d (b)(2); CFR 207.25.

154 19 USC 1673d (b)(3); 19 CFR 207.25 (c).

155 19 CFR 207.21.

156 19 CFR 207.22.

a referirse a aquellos asuntos presentados en su memorial de preaudiencia, o en el memorial de las otras partes, y a la información no disponible a tiempo de aquella presentación. Un aviso de la audiencia, luego, es publicada en el Registro Federal. La audiencia, en una investigación final de la Comisión, es presidida por los comisionados (no el staff), y cada parte presenta testimonio directo a través de su consejero jurídico y testigos. En esta audiencia la examinación cruzada es permitida. Por su parte, los comisionados, individualmente, formulan las preguntas que creen pertinentes. Una transcripción de la audiencia es efectuada<sup>157</sup>.

A las partes se les permite la presentación de memoriales de postaudiencia sobre los temas allí tratados. Estos deben ser presentados dentro del tiempo señalado por la Comisión al finalizar la audiencia. Después de la presentación de los documentos de la postaudiencia el staff prepara un reporte final para la Comisión<sup>158</sup>.

Seguidamente, en una reunión pública de la Comisión el caso se somete a votación. La determinación final de daño de la Comisión es transmitida a DOC. Una presentación sumaria de dicha determinación es publicada en el Registro Federal y una versión no-confidencial de la opinión de la Comisión y del reporte final del staff se ponen a disposición del público<sup>159</sup>. Una determinación final afirmativa de la Comisión da lugar a la pronunciación por parte de DOC, dentro de los 7 días siguientes, de un decreto antidumping. Una decisión negativa de la Comisión significa que el caso está terminado, en cuya situación la suspensión de liquidaciones de entradas es concluida, cualesquiera fianzas u otra garantía que pudieron haber sido depositadas son liberadas, y cualquier depósito al contado colectado en la declaración aduanera de la mercancía retornado.

#### 4.3.2. Acceso a la información

La Comisión tiene provisiones similares a DOC relativas al acceso a la información. La Comisión requiere que cualquier parte que submita un documento en una investigación sirva una copia del mismo a todas las otras partes en el proceso<sup>160</sup>. Los documentos notificados son, típicamente, no confidenciales.

La oficina del Secretario de la Comisión mantiene un archivo del proceso. El archivo es dividido en una sección pública y otra restringida (información privilegiada y confidencial). Los mate-

157 19 USC 1677c (a); 19 CFR 207.23 (a).

158 19 CFR 207.24.

159 19 CFR 207.28.

160 19 CFR 207.3.

riales que son entregados por DDC a la Comisión son guardados en el archivo de la misma, con la designación de información pública o restringida, en concordancia con la designación que DDC hubiese dado a estos materiales<sup>161</sup>. Una parte que requiera acceso a estos materiales o la liberación de los mismos será referida a DDC.

Como DDC, la Comisión incluye en su archivo actas de las reuniones ex parte con los funcionarios de ITC<sup>162</sup>. Dichas actas incluyen la identidad de las personas presentes en la reunión, la fecha, hora y lugar de ésta, y un compendio de los asuntos discutidos o presentados.

La Comisión permite, bajo una orden de protección, una exposición limitada de cierta información confidencial. La información disponible de la Comisión bajo una orden de protección está limitada al precio en los Estados Unidos y costo de producción presentados por el peticionario y las partes interesadas en respaldo de la petición<sup>163</sup>. La información proveída por otras personas en respuesta a los cuestionarios de ITC no está sujeta a liberación bajo esta provisión.

Para obtener una información confidencial la parte debe presentar una solicitud a la Comisión, describiendo con particularidad la información requerida, estableciendo las razones de esta solicitud, demostrando una necesidad sustancial de dicha información para la preparación del caso, y demostrando que la parte es incapaz, sin dificultad indebida, de obtener información sustancialmente equivalente, por otros medios. El Secretario de la Comisión decide si la información será liberada bajo una orden de protección, y su determinación es final para propósitos de la revisión judicial. Si el Secretario de la Comisión acepta la solicitud, hará disponible cierta información confidencial bajo una orden de protección. Aunque, típicamente, la información liberada por la Comisión se relaciona únicamente con cierto tipo de datos presentados por el peticionario o una parte interesada, las partes del proceso pueden llegar a un acuerdo por medio del cual se permita la liberación de otra información confidencial entregada por las partes interesadas. El Secretario de la Comisión puede hacer disponible tal información a un abogado de la parte interesada solicitante bajo una orden de protección, excepto al consejero legal de la compañía, si es un empleado permanente de ésta<sup>164</sup>.

La orden de protección administrativa de la Comisión es como aquella usada por DDC. El abogado que recibirá la información debe presentar al Secretario de la Comisión una declaración

-----  
161 19 CFR 207.4(c).

162 19 CFR 207.5.

163 19 CFR 207.7.

164 19 CFR 207.7(a).

jurada personal que satisfaga las condiciones requeridas por el Secretario y declare que la persona no divulgará nada de la información obtenida, y de otro modo no a su disposición, a ninguna persona, excepto: 1) el personal de la Comisión envuelto en el proceso, 2) la persona o agencia de la cual fue obtenida la información, 3) un abogado, excepto el consejero jurídico que es un empleado de la compañía, empleado por él y que realice una declaración similar, 4) aquellas personas independientemente contratadas con, o empleadas o supervisadas por, el abogado y que hubiese realizado una declaración similar. También, el solicitante se debe comprometer a usar dicha información únicamente en el proceso ante la Comisión o en la revisión judicial correspondiente, y debe comprometerse a no consultar con ninguna persona no descrita anteriormente sin haber recibido primero el consentimiento escrito del Secretario de la Comisión y del abogado de la parte de la cual la información fue obtenida. El material confidencial obtenido bajo una orden de protección administrativa no puede ser copiado o de otro modo reproducido, excepto como autoriza el Secretario de la Comisión. Cualquier incumplimiento de la orden de protección debe ser reportado inmediatamente al Secretario de la Comisión<sup>165</sup>.

Una vez terminada la actuación, o antes, como el Secretario de la Comisión lo determine apropiado, todas las copias de los materiales liberados bajo una orden de protección administrativa y todos los otros materiales que contuviesen la información confidencial, tales como graficas o apuntes, deben ser retornados a la Comisión. Estos materiales deben ser acompañados por un certificado que atestigüe que ninguna otra copia de dichos materiales ha sido puesta a disposición de la parte representada o de otra persona en relación a la cual la exposición no fue expresamente permitida<sup>166</sup>.

La Comisión determina si hubo una violación de la orden protectora de la Comisión y, si la hubo, la imposición de sanciones. A cualquier persona contra la cual es propuesta la aplicación de una sanción se le otorga, antes del pronunciamiento de la determinación, una oportunidad razonable para que sea escuchada. Las sanciones incluyen la prohibición, por un periodo hasta de siete años después de la publicación de la determinación de que una orden protectora ha sido incumplida, del violador de practicar en cualquier capacidad ante la Comisión. Los socios, asociados y empleados de la persona en cuestión pueden ser sujetos a las mismas sanciones. Una violación de una orden de protección puede ser referida al Fiscal General de los Estados Unidos para la prosecución correspondiente. En el caso de un abogado, contador, u

---

165 19 CFR 207.7(b)(5).

166 19 CFR 207.7(c).

otro profesional, tal violación puede ser referida al panel de ética del colegio o asociación de profesionales apropiados. El ofensor y la parte representada serán sujetos a otras sanciones administrativas en la medida en que la Comisión lo juzge apropiado, incluyendo la saca de cualquier información o escrito presentados por, o en representación de, la parte representada por el transgresor.

#### 4.3.3. Alcances de la investigación

La Comisión selecciona la industria de los Estados Unidos en relación a la cual ponderará el impacto de las importaciones a un PMVN167. Una vez definido este asunto decide si la industria en cuestión está siendo materialmente dañada, o está siendo amenazada con daño material, o el establecimiento de una industria en los Estados Unidos está siendo materialmente retardado. Finalmente, si determina la existencia del requisito de daño a una industria en los Estados Unidos, debe resolver si tal daño es causado por las importaciones de mercancía a un PMVN.

##### 4.3.3.1. Industria de los Estados Unidos

La industria estadounidense está constituida por168:

- 1) todos los productores estadounidenses, considerados como una globalidad, de un producto idéntico al producto investigado, o, si no fabricasen un producto idéntico, del producto más parecido en características y en usos al artículo importado sujeto a la investigación; o
- 2) aquellos productores cuya producción colectiva de un producto idéntico o similar constituye la proporción más significativa de la producción doméstica total de tal producto; o
- 3) en casos especiales, una línea de un producto o una industria regional.

El efecto de importaciones a precios de dumping debe ser evaluado en relación a la producción estadounidense de un producto idéntico, si existe la información necesaria que permita la identificación separada de la producción en términos de criterios tales como el proceso de producción o las ganancias del productor (si la ganancia atribuible al artículo en cuestión puede ser identificada, la producción de tal producto es la industria, in-

167 19 USC 1677 (4).

168 19 USC 1677 (4).

cluso si múltiples productos son producidos por la misma fuerza de producción). Ahora, si la producción doméstica del producto idéntico o similar no tiene una identidad separada en los términos anteriores, entonces el efecto de las importaciones a un PMVN es ponderado teniendo en cuenta la producción del grupo más reducido o rango de productos en relación a los cuales puede ser proveída la información necesaria. Esto significa que aunque la Comisión enfoca su atención en una industria estadounidense, la producción de líneas específicas de un producto, dentro del contexto tradicional de una industria, puede ser considerada como una industria<sup>169</sup>.

En circunstancias apropiadas, los Estados Unidos, para un mercado de un producto particular, puede ser dividido entre 2 o más mercados y los productores dentro de cada uno de ellos pueden ser considerados como si fuesen una industria separada, si<sup>170</sup>:

- 1) Los productores ubicados en tal mercado venden toda o casi toda su producción del producto bajo investigación en ese mercado, y
- 2) la demanda en tal mercado no es satisfecha, en ningún grado sustancial, por los productores del producto en cuestión que están localizados en otros sitios de los Estados Unidos.

En tales circunstancias apropiadas se puede determinar la existencia de daño material, amenaza de daño material, o retardación material del establecimiento de una industria en los Estados Unidos, incluso si la industria nacional, considerada como un todo, o aquellos productores cuya producción colectiva de un producto idéntico o similar constituye la proporción más importante de la producción nacional total, no hubiesen sufrido un daño. Siempre y cuando, hubiese una concentración de las importaciones del producto en cuestión, en tal mercado aislado, y los productores de toda o casi toda la producción dentro de ese mercado están siendo materialmente dañados, o están siendo amenazados con daño material, o el establecimiento de una industria está siendo materialmente retardado, como consecuencia de la importaciones a precios dumping.

El análisis de la industria regional debe ser efectuado en el contexto de cada investigación y no hay standard específico que pudiese ser aplicado automáticamente.

Cuando algunos productores tienen vínculos con los exportadores o importadores, o ellos mismos son importadores de la mercancía alegadamente a precios dumping, la Comisión, en cir-

---

<sup>169</sup> 19 USC 1677 (4) (D).  
<sup>170</sup> 19 USC 1677 (4) (C).

circunstancias apropiadas, puede excluir tales productores del grupo de aquellos incluidos en el término industria estadounidense. Se está ante circunstancias apropiadas cuando el manufacturador estadounidense se ha beneficiado de las importaciones a un PMVN en tal medida que el análisis de la Comisión, en relación al requisito de daño, se vería adulterado si este manufacturador fuese incluido dentro de la industria estadounidense. Ello ocurre cuando, por ejemplo, una compañía estadounidense está tan integrada al exportador extranjero que las importaciones a precios desleales no le significan competencia alguna.

#### 4.3.3.2. Daño

La Comisión considera que el daño a la industria de los Estados Unidos puede ser daño material, o la amenaza de daño material, o la retardación material del establecimiento de una industria en los Estados Unidos<sup>171</sup>.

##### 4.3.3.2.1. Daño material

En general, el término "daño material" significa un daño que no es inconsecuencial, inmaterial, o sin importancia<sup>172</sup>.

La Comisión decide acerca de la existencia de daño material teniendo en cuenta ciertos factores específicos. La presencia o ausencia de éstos, sin embargo, no es determinante en la decisión de la agencia. Concretamente, la Comisión considera<sup>173</sup>:

- 1) el volumen de importaciones de la mercancía sujeta a la investigación;
- 2) el efecto de las importaciones de esa mercancía en los precios en los Estados Unidos de los productos idénticos o similares;
- 3) el impacto de las importaciones de la mercancía sujeta a la investigación en los productores domésticos de tales productos.

Respecto al análisis del volumen de importaciones en los Estados Unidos, la Comisión toma en cuenta si éste y cualquier incremento, ya sea en términos absolutos o relativos a la produc-

171 19 USC 1673b (a) (2).

172 La Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 incluye standards más estrictos de daño material, sobre el tema ver, específicamente p95, en: Slayton, John, The Trade Agreements Act of 1979: material injury standard, v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80.

173 19 USC 1677 (7) (B), (E); 19 CFR 207.26; CFR 207.27.

ción o consumo estadounidense, es significativo<sup>174</sup>. Al considerar el volumen de las importaciones y su efecto en los precios, si las importaciones compiten la una con la otra y con el producto estadounidense, la Comisión debe evaluar acumulativamente el efecto de aquéllas provenientes de 2 o más países. Lo anterior significa que las importaciones de pequeño porcentaje dentro de la penetración total del mercado, cuando son analizadas como una globalidad, pueden resultar causantes de un daño material a la industria estadounidense. Dicho de otro modo, la Comisión tiene en cuenta el efecto perjudicial que producen todas las mercancías provenientes de todos los países, en vez de calcular el efecto de las mercancías de cada país individual.

En lo concerniente a la evaluación del efecto de las importaciones de la mercancía sujeta a la investigación en los precios, la Comisión considera si hubo una marcada práctica de ventas de tal mercancía a un precio menor a su valor real, en comparación con los precios de productos idénticos o similares estadounidenses, y si el efecto de las mencionadas importaciones ha sido, en un grado muy importante, la depresión de los precios en los Estados Unidos, o la obstaculización del incremento, que de otro modo hubiese ocurrido, de los mismos<sup>175</sup>.

La Comisión también considera el impacto de las importaciones de la mercancía sujeta a la investigación en los productores domésticos de tales productos. Para lo anterior, evalúa todos los factores económicos relevantes que tienen un efecto en el estado de la industria estadounidense. La Comisión realiza este análisis teniendo en cuenta el contexto del ciclo económico y las condiciones de competencia que son características de la industria afectada. Los agricultores estadounidenses se hallan protegidos por una regla especial que señala que la Comisión no determinará la ausencia de daño material por el sólo hecho que el precio de sus productos están en o sobre el precio mínimo garantizado. Sin estar limitados al siguiente enlistado, los factores económicos relevantes incluyen<sup>176</sup>:

- 1) el declinamiento real o potencial del nivel de producción, ventas, participación en el mercado, ganancias, productividad, retorno de las inversiones, y utilización de la capacidad productiva;
- 2) los factores que afectan los precios internos;
- 3) Los efectos negativos potenciales o reales en el desarrollo

174 19 USC 1677 (7) (C).

175 19 USC 1677 (7) (C); 19 CFR 207.26(B).

176 19 USC 1677 (7) (C); 19 CFR 207.26(b).

actual y en los esfuerzos productivos de la industria doméstica, incluyendo los esfuerzos para desarrollar un derivado o una versión más avanzada del producto en cuestión.

#### 4.3.3.2.2. Amenaza de daño material

La amenaza de daño material debe ser suficientemente real e inminente y no debe estar basada en mera especulación, suposición o conjetura. De modo que, la Comisión debe determinar con la mayor claridad la posibilidad de que una situación específica pueda devenir en un daño material real. Para ello la Comisión considera, entre otros factores económicos relevantes<sup>177</sup>:

- 1) si un subsidio se halla envuelto en este asunto,
- 2) cualquier incremento en la capacidad productiva o la capacidad productiva ociosa existentes en el país exportador que posible-mente resulte en un significativo aumento de las importaciones a los Estados Unidos,
- 3) cualquier rápido incremento en la penetración del mercado estadounidense y la posibilidad de que tal penetración sea elevada hasta un nivel injurioso,
- 4) la probabilidad de que las importaciones de la mercancía bajo investigación ingresarán a los Estados Unidos a precios que tengan un efecto represor o depresivo de los precios domésticos,
- 5) cualquier incremento sustancial en las existencias de la mercancía en cuestión en los Estados Unidos,
- 6) la presencia de capacidad subutilizada para producir tal mercancía,
- 7) cualquier otra tendencia negativa demostrable que señale la probabilidad que las importaciones (o ventas para importación) de la mercancía (esté siendo o no importada en ese tiempo) será la causa de un daño real,
- 8) la potencialidad de realizar un desplazamiento del producto, si las instalaciones de producción poseídas o controladas por el manufacturador extranjero que pueden ser utilizadas para producir artículos sujetos a investigaciones antidumping o de subsidios a la exportación, o a decretos finales, son también utilizadas para producir la mercancía en cuestión.

Resumiendo, se puede decir que, básicamente, la Comisión evalúa las tendencias de la industria, la tasa de incremento de las importaciones a precios dumping, la capacidad del país exportador de generar exportaciones adicionales, y la posibilidad de que éstas sean dirigidas hacia los Estados Unidos.

#### 4.3.3.2.3. Retardación material

No solamente las industrias que recién iniciaron su producción y que todavía no se consideran económicamente estabilizadas, sino también aquellas que aún no comenzaron su proceso productivo se hallan protegidas por esta provisión<sup>178</sup>. La Comisión, para realizar una determinación afirmativa de retardación material del establecimiento de una industria, básicamente, toma en cuenta la existencia de una indicación suficiente que demuestre que la industria ha realizado un compromiso sustancial para comenzar la producción de una mercancía idéntica o similar. En el caso de industrias incipientes, la agencia evalúa si el riesgo que representan las importaciones a un PMVN es tan alto como para impedir la estabilización en el mercado de la industria mencionada.

#### 4.3.3.3. Relación causal

Si la Comisión determina la existencia del requisito de daño a una industria en los Estados Unidos, seguidamente, debe resolver si tal daño es causado por las importaciones de mercancía a un PMVN<sup>179</sup>. Esta decisión debe estar respaldada por evidencia sustancial oficial<sup>180</sup>. La Comisión no se fija si las importaciones a precios desleales son la causa principal, sustancial, o una muy significativa del daño material; tampoco compara el daño resultante de las referidas importaciones con otros factores económicos que pudiesen contribuir al deterioro de la industria estadounidense<sup>181</sup>. Sin embargo, la Comisión toma en cuenta la evidencia que demuestre que el daño sufrido por la industria se debe a otros factores ajenos a las importaciones de la mercancía bajo investigación. El peticionario no tiene la carga de la prueba respecto a demostrar que el daño no es causado por los factores alegados por el replicante. Si la Comisión juzga que la situación de la industria estadounidense no tiene un nexo causal

178 19 USC 1673.

179 19 USC 1673.

180 19 USC 1516a(b).

181 En general ver: Vakerics, Thomas, et al. en Antidumping, Countervailing Duty, and Other Trade Actions. Practicing Law Institute, New York, 1987, p 155,156.

con la importaciones a ún PMVN, pronuncia una determinación negativa de daño material.

Los elementos centrales que la Comisión considera al decidir acerca de la relación causal entre las importaciones y el requisito de daño son los precios relativos, la calidad, el volúmen de importaciones, y la correlación entre el comportamiento de las importaciones y el rendimiento de la industria.

El nivel de diferencias de precios entre los mercados es un factor esencial, y de no facil análisis, en la decisión de la Comisión. Sucede que el importador extranjero no está proscrito de rebajar el precio de sus artículos a un nivel no más bajo que aquél necesario para convertirlos en mercancía competitiva en el mercado de los Estados Unidos. Si la Comisión encuentra que ese nivel ha sido respetado, no se pronunciará afirmativamente por la existencia del vínculo causal. Ello significa que aunque técnicamente el precio de una mercancía idéntica o similar sea más bajo en el mercado del país de exportación que en los Estados Unidos, el productor, exportador, o importador no se hallan automáticamente ante una situación que merezca la imposición de derechos antidumping. Esta circunstancia se conoce como dumping técnico<sup>182</sup>.

Por otro lado, la diferencia entre la calidad del producto importado y el artículo estadounidense, y no los precios dumping de la mercancía, puede ser el motivo de la situación de la industria estadounidense. Siendo así, la mejor calidad de la mercancía importada, y no su precio, es la razón que orienta la decisiones de compra de los consumidores estadounidenses. Por lo tanto, no hay ninguna relación causal de daño.

Si después de haber realizado el ejercicio de acumulación de importaciones de los diferentes países, la Comisión encuentra que el volúmen de las mismas no es significativo en relación a la producción estadounidense de una mercancía idéntica o similar, decidirá por la ausencia del nexo causal.

También es tomada en cuenta la correlación entre el rendi-

---

<sup>182</sup> Dumping técnico, esencialmente, es un recurso legal de "nivelación con la competencia" que se puede oponer contra un cargo de ventas a un PMVN. La debilidad de este concepto estriba en que muy rara vez el precio que el vendedor señala para su mercancía es más bajo que aquél necesario para convertirla en un producto competitivo en el mercado de los Estados Unidos. Este standar proveería una defensa para muchos, sino todos, los cargos de ventas a un PMVN. Con referencia a este asunto ver: Palmetter, N. David., Injury determination in antidumping and countervailing duty cases - a commentary on U.S. practice. v21, Journal of World Trade Law, April '87, p123-161, February '87, especialmente, p156.

miento de la industria estadounidense y el comportamiento de las importaciones. Si la industria de los Estados Unidos fue más lucrativa en periodos cuando las importaciones estuvieron a su más alto nivel, probablemente, la Comisión decidirá por la ausencia de una relación causal, o, a la inversa, si la industria estadounidense sufrió deterioros al mismo tiempo que las importaciones incrementaron significativamente, probablemente, la Comisión se pronunciará de un modo positivo.

#### 4.4. Resolución

Una disputa antidumping puede ser resuelta anteladamente por la terminación o por la suspensión de la investigación<sup>183</sup>. De otro modo, por un decreto antidumping.

##### 4.4.1. Terminación

En general, una investigación antidumping termina automáticamente porque el Departamento rechaza la petición o dicta una determinación final negativa, o por una determinación preliminar o final negativas de la Comisión.

Una investigación también puede ser terminada, después de notificar a todas las partes del caso, si el peticionario retira la petición en base a la cual se efectúa la investigación o se determina que el mismo carece de buena reputación para participar en el proceso, por la Comisión (después de la determinación preliminar de DDC) o por el Departamento <sup>184</sup>. Una investigación iniciada de oficio, por el Departamento, únicamente puede ser terminada por esta misma agencia.

Otro modo por el cual DDC puede terminar la investigación es a través de un acuerdo restrictivo cuantitativo o entendimiento para limitar el volumen de importaciones a los Estados Unidos, siempre y cuando DDC juzgue que tal terminación es en beneficio del interés público. Las referencias que DDC considera para determinar aquello que es en beneficio del interés público tienen que ver con los siguientes elementos<sup>185</sup>:

1) el impacto de un acuerdo de terminación en los precios al consumidor y la disponibilidad de la mercancía bajo investigación, comparados con el efecto de la imposición de derechos

-----

<sup>183</sup> Al respecto, ver: Termination and Suspension of Investigations, p70-71, en: Nowak, Nancy L., The Trade Agreements Act of 1979: countervailing duty and antidumping duty procedures. v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80.

<sup>184</sup> 19 USC 1673c(a); 19 CFR 353.41(a).

<sup>185</sup> 19 USC 1673c(2)(A), (B).

antidumping sobre la mercancía;

2) el impacto relativo en los intereses económicos internacionales de los Estados Unidos;

3) el impacto relativo en la capacidad competitiva de la industria doméstica productora de la mercancía bajo investigación, incluyendo el impacto sobre empleo e inversión en tal industria.

Antes que DDC realice su decisión acerca del interés público, debe consultar primero, y en la medida que ello sea práctico, con las industrias estadounidenses consumidoras potencialmente afectadas; y los productores y la fuerza laboral, potencialmente afectados, de un producto idéntico o similar, incluyendo aquéllos que no son parte en la investigación.

#### 4.4.2. Suspensión

Una investigación antidumping puede ser suspendida a través de acuerdos que sean de interés público y susceptibles de ser efectivamente puestos bajo observación<sup>186</sup>. DDC considera tres tipos de acuerdos de suspensión: acuerdos para eliminar completamente las ventas a un PMVN, acuerdos para cesar las exportaciones de la mercancía, y acuerdos para eliminar el efecto dañino<sup>187</sup>.

Los acuerdos para eliminar completamente las ventas a un PMVN consisten en el compromiso que realizan los exportadores, que representan sustancialmente (85% del volumen total) toda la mercadería bajo investigación, para revisar sus precios y eliminar completamente cualquier margen de dumping<sup>188</sup>. Si este acuerdo es aceptado no se procederá a la suspensión de la liquidación de los asientos de la mercancía. En caso de haberse suspendido la liquidación de asientos antes de la aceptación del acuerdo, dicha suspensión será cancelada y aduanas reembolsará cualquier depósito al contado y liberará cualquier fianza u otra garantía que pudiese haber sido requerida a tiempo de la declaración aduanal. Lo mismo sucede en los acuerdos de suspensión expuestos líneas abajo.

-----  
 186 Para un análisis de este tema ver: Suspension and Settlement Agreements in Unfair Trade Cases, en: The Antidumping and Countervailing Duty Laws: Key legal and Policy Issues. A Compilation of Articles by Judith Hippler Bello and Alan F. Holmer. American Bar Association. Section of International Law and Practice, 1987., p1-11.

187 19 USC 1673c (b), (c), (d).

188 19 1673c (b).

Los acuerdos para cesar las exportaciones de la mercancía consisten en el compromiso que efectúan los exportadores, que representan sustancialmente todas las importaciones a los Estados Unidos, para cesar la exportación de tal mercancía a los Estados Unidos dentro de los 6 meses después de la fecha en la cual la investigación fue suspendida<sup>189</sup>.

Los acuerdos para eliminar el efecto dañino se llevan a cabo, con los exportadores que representen sustancialmente todas las importaciones de la mercancía a los Estados Unidos, a través de la revisión de precios conducente a la eliminación del efecto dañino del dumping, pero sin eliminar el margen de dumping en su totalidad<sup>190</sup>. El acuerdo debe impedir que las importaciones causen la contención o contracción de los niveles de precios de los productos estadounidenses, y debe asegurar que por cada declaración aduanera de cada exportador el monto por el cual el valor estimado en el mercado extranjero excede el precio en los Estados Unidos no excederá el 15% del margen promedio ponderado, por el cual el valor en el mercado extranjero excede el precio en los Estados Unidos, determinado para todas las declaraciones de aduana del exportador a un PMVN examinadas durante el curso de la investigación. Lo anterior quiere decir que por lo menos el 85% del margen de dumping debe ser eliminado. Este tipo de acuerdos se efectúan cuando DDC encuentra circunstancias extraordinarias<sup>191</sup>. Así son consideradas aquellas en las cuales la suspensión de la investigación será más benéfica para la industria doméstica que la continuación de la misma, y la investigación es compleja. La complejidad de la investigación está marcada por el gran número de transacciones a ser investigadas, la novedad de los asuntos presentados, o el gran número de firmas envueltas. En esta última clase de acuerdos, aunque DDC los acepte, la suspensión de la liquidación permanece en efecto mientras esté pendiente una posible revisión por la Comisión. El peticionario tiene 20 días después de la publicación del aviso de aceptación del acuerdo para requerir la revisión<sup>192</sup>. En caso de no solicitarla, la suspensión de la liquidación de la declaración aduanal de la mercancía termina automáticamente. En caso de solicitar una revisión, las partes interesadas estadounidenses deben presentar una petición a la Comisión y proveer a DDC con una notificación de la misma. La Comisión tiene 75 días, desde la fecha en que la petición le fue presentada, para determinar si el acuerdo elimina efectivamente el efecto dañino de las importaciones<sup>193</sup>. Si la

189 19 USC 1673c(b).

190 19 USC 1673c(c); 19 CFR 353.42(b).

191 19 USC 1673c(c)(2); 19 CFR 353.42.

192 19 USC 1673c(h)(1).

193 19 USC 1673c(h)(2); 19 CFR 207.41.

Comisión decide que el acuerdo no cumple con este propósito la investigación es reiniciada, como si una determinación preliminar afirmativa de DOC hubiese sido realizada en la fecha en que la Comisión publicó su decisión. Si la Comisión considera que el daño es eliminado a través del acuerdo, el mismo será aceptado y la suspensión de la liquidación será terminada en la fecha en que la decisión afirmativa de la Comisión sea publicada.

Antes de que DOC proceda a la suspensión de una investigación basada en los acuerdos anteriormente comentados, debe notificar y consultar con el peticionario acerca de la suspensión, y notificar a las otras partes en la investigación y a la Comisión, por lo menos 30 días antes de la fecha en la cual DOC suspenderá la investigación<sup>194</sup>. DOC debe acompañar la notificación al peticionario con una copia del acuerdo propuesto y una explicación acerca de la ejecución del mismo. Todas las partes interesadas pueden presentar comentarios a DOC relacionados con la suspensión.

DOC lanza una determinación preliminar afirmativa si decide suspender la investigación y un aviso al respecto será publicado. La Comisión también suspenderá su investigación el día en que el aviso de suspensión sea publicado en el Registro Federal. Cuando una investigación es suspendida no se lanza ningún decreto anti-dumping mientras el acuerdo permanece en efecto.

Cualquier parte interesada en los Estados Unidos, o un exportador o un grupo de exportadores que representen una proporción significativa de la mercancía bajo investigación, puede requerir a la Comisión o a DOC la continuación de la investigación, dentro de los 20 días después de la publicación del aviso de suspensión<sup>195</sup>.

En caso que se produzca una violación del acuerdo o el mismo no cumpla más con los requisitos de ley, la liquidación de las declaraciones aduanales de la mercancía es suspendida<sup>196</sup>. DOC, antes de terminar la suspensión de un acuerdo, publica una noticia de posible incumplimiento del acuerdo, para dar lugar a enmiendas. Si DOC decide que un acuerdo ha sido violado o no cumple más con los requisitos de ley, la suspensión de liquidaciones se aplica a las declaraciones realizadas en fecha posterior a los 90 días antes de la fecha de la publicación del aviso de suspensión de liquidaciones, o posterior a la fecha en la cual la mercancía, cuya venta o exportación violó el acuerdo, ingresó por primera vez, o salió del depósito aduanal para consumo. En caso en que el exportador viole intencionalmente un acuerdo de suspensión será sujeto a penalidades civiles en un monto

-----  
194 19 USC 1673c(e); 19 CFR 353.42(h).

195 19 USC 1673c(g).

196 19 USC 1673c(i); 19 CFR 353.43.

que no excederá el valor nacional de la mercancía ingresada en violación del acuerdo<sup>197</sup>.

Los acuerdos de suspensión pueden ser revisados por DOC y la Comisión, si estas agencias son requeridas por cualquier parte interesada<sup>198</sup>. También estas agencias pueden revisar el acuerdo si hubo cambio de circunstancias, y si lo juzgan necesario pueden revocarlo.

#### 4.4.3. Decreto antidumping

Cuando DOC y la Comisión lanzan sus determinaciones finales, y éstas son afirmativas, DOC emana un decreto antidumping, el cual, al igual que los acuerdos de suspensión, puede ser revisado o revocado.

##### 4.4.3.1. Pronunciamiento

Después que la Comisión realiza una determinación final afirmativa, DOC publica un decreto antidumping dentro de los 7 días de haber recibido la notificación de la Comisión. El decreto<sup>199</sup>:

1) ordena a los oficiales de aduanas calcular un derecho antidumping igual al monto por el cual el valor en el mercado extranjero de la mercancía excede el precio en los Estados Unidos de la misma, dentro de los 6 meses después de la fecha en que la autoridad administrativa recibe información satisfactoria en base a la cual el cálculo puede ser realizado,

2) incluye una descripción de la mercancía idéntica o similar a la cual se aplica,

3) requiere el depósito de los derechos antidumping estimados, mientras esté pendiente la liquidación de las declaraciones de la mercancía, al mismo tiempo que los impuestos aduanales regulares que se aplican sobre la mercancía.

La mercancía sujeta al derecho antidumping ingresada o sacada del depósito aduanal para consumo en o después de la fecha de la publicación del decreto, no será liberada por aduanas si el importador no realiza un depósito al contado equivalente al derecho antidumping definido por DOC. Cuando DOC pronuncia el decreto antidumping, el importador deposita dinero al contado, a tiempo

-----  
 197 19 USC 1673c(i).  
 198 19 USC 1675(a).  
 199 19 USC 1673e(a).

de la declaración, en un monto equivalente al margen de dumping promedio ponderado encontrado para esa compañía durante la investigación. Sin embargo, los asientos de la mercancía cubiertos por el decreto no son liquidados sino hasta que DDC conduce una revisión de las ventas específicas, o el periodo de tiempo para requerir una revisión ha concluido. Se suspenden las liquidaciones de las declaraciones para que en el futuro, en adición a los impuestos regulares, sean calculados los derechos antidumping.

La imposición de derechos antidumping se realiza del siguiente modo, cuando sólo una amenaza de daño material o retención material es encontrada, los derechos antidumping son calculados desde el día de la determinación final de la Comisión, en vez que desde el día de la determinación afirmativa preliminar de DDC200. Si los derechos antidumping estimados depositados en cumplimiento de una decisión preliminar de DDC son menores que los señalados en el decreto, la diferencia no es tomada en cuenta para los asientos realizados antes de la determinación final de la Comisión. Si los derechos preliminares estimados son mayores que los señalados en el decreto, el monto en exceso es reembolsado201.

Generalmente, los derechos antidumping se aplican a las mercancías ingresadas después de la determinación preliminar de DDC, con excepción de la existencia de circunstancias críticas, alegadas por el peticionario y admitidas por DDC y la Comisión202. En tal caso, la mercancía ingresada o sacada del depósito aduanal para consumo, en o después de la fecha que es 90 días antes de la fecha en la cual la suspensión de la liquidación fue primeramente ordenada, puede ser sujeta al cálculo de derechos antidumping. Un peticionario debe alegar circunstancias críticas en la petición antidumping o mediante una enmienda de la misma en cualquier momento hasta los 25 días antes de la determinación final de DDC203. DDC determina, basada en la mejor información disponible, si existe una base razonable para creer o sospechar que hay una historia de dumping en los Estados Unidos o en otro lugar de una mercancía idéntica o similar a la sujeta a la investigación, o que la persona que importó o por cuya cuenta la mercancía fue importada sabía o debía saber que el exportador estaba vendiendo la mercancía a un PMVN204. DDC también toma en cuenta la existencia de importaciones masivas de tal mercancía en un corto periodo de tiempo. Si DDC encuentra que existen esta última condición y

---

200 19 USC 1673e(b)(2); 19 CFR 207.25.

201 19 USC 1673f(a)(2).

202 19 USC 1673(e)(1); 19 CFR 353.40.

203 19 USC 1673b(e)(1); 19 CFR 353.40

204 19 USC 1673(b)(e)(1); 19 CFR 353.40(a).

cualesquiera de las dos primeras, la suspensión de la liquidación se aplica, a las declaraciones de mercancía no liquidada, desde la fecha que es 90 días antes de la fecha en que DOC realizó su determinación preliminar<sup>205</sup>. En caso de que DOC realice una determinación afirmativa de circunstancias críticas, la Comisión en su determinación final también debe decidir si el daño material es causado por las importaciones masivas realizadas en un corto periodo de tiempo<sup>206</sup>. Si la Comisión determina que no es necesario el cálculo retroactivo de derechos antidumping para prevenir la recurrencia de un daño material o DOC realiza una decisión final negativa de circunstancias críticas, DOC ordenará la terminación de la suspensión retroactiva de liquidaciones junto con las liberaciones del caso<sup>207</sup>.

#### 4.4.3.2. Revisión

Después de la determinación de daño por parte de la Comisión, el Departamento requiere depósitos al contado en vez de las garantías. Estos depósitos son únicamente estimaciones, basadas en la investigación, del derecho antidumping. DOC determina el monto real del derecho en el curso de una revisión administrativa anual. En términos financieros, la revisión administrativa es el corazón de un proceso antidumping en los Estados Unidos<sup>208</sup>. Las revisiones del monto del derecho antidumping pueden ser periódicas (anuales) y por cambio de circunstancias<sup>209</sup>.

Los derechos antidumping son calculados a tiempo de la liquidación. En la revisión DOC calcula el precio en los Estados Unidos, el valor en el mercado exterior, y el margen de dumping para cada venta (productor por productor), con esta información aduanas procede a la liquidación de la mercancía. Aduanas utiliza el monto de derechos antidumping calculados para las declaraciones de la mercancía vendida durante el periodo de la revisión. Si una revisión de asientos no es requerida, DOC calcula los derechos antidumping basándose en el margen de dumping establecido

205 19 USC 1673b(e)(2); 19 CFR 353.40(c).

206 19 USC 1673d(b)(4)(A); 19 CFR 207.25(d).

207 19 USC 1673d(c)(3).

208 Ver: Horlick, Gary N, the United States Antidumping System, en: Jackson, John H. and Vermulst, Edwin A, Editors, Antidumping Law and Practice. A comparative Study. The University of Michigan Press, c1989, p128.

209 Para una perspectiva más amplia acerca de las revisiones administrativas ver: Vermulst, Edwin A. Antidumping Law and Practice in the United States and the European Community: a Comparative Analysis. Amsterdam, North-Holland, New York, 1987, p116-121.

durante la investigación inicial<sup>210</sup>. Si una revisión administrativa es requerida, los productores extranjeros, y a veces los exportadores, se someten a una nueva investigación de ventas a un precio menor a su valor normal. En este último caso, DOC publica un aviso de la revisión; y como resultado de ésta, define el monto de derechos antidumping o el status del acuerdo de suspensión. Los resultados de la revisión son publicados en el Registro Federal. Aproximadamente al año de la publicación de una orden antidumping, si la revisión es requerida, DOC envía los cuestionarios correspondientes, y los respondientes tienen 30 días para la respuesta<sup>211</sup>. Después de la determinación preliminar de DOC, las partes interesadas pueden presentar comentarios al respecto dentro de los 30 días del aviso en el Registro Federal. Una audiencia, si fuese solicitada, es llevada a cabo dentro de los 45 días de la publicación de los resultados preliminares. Las partes deben presentar un memorial de preaudiencia y, si lo desean, otro de postaudiencia.

Cuando DOC o la Comisión reciben una solicitud de revisión de una determinación de dumping afirmativa o de un acuerdo de suspensión que allega cambio de circunstancias, cualesquiera de los dos agencias conduce la revisión, dependiendo del caso<sup>212</sup>. Sin embargo, en ausencia de una buena causa, ninguna de las dos agencias revisará una determinación afirmativa o un acuerdo de suspensión dentro de los 24 meses después de la fecha de publicación de la noticia de tal determinación (determinación final de daño, en el caso de la Comisión) o del acuerdo<sup>213</sup>. Cuando DOC recibe este tipo de solicitud, el Departamento acepta, en cualquier momento, observaciones escritas acerca de su proposición de revisión del decreto antidumping. Por su parte, la Comisión, después de recibir una solicitud de revisión, publica una noticia en el Registro Federal e invita al público a comentar acerca de la existencia del cambio de circunstancias<sup>214</sup>. Después de 30 días de la clausura del periodo de comentarios la Comisión determina si hay suficientes circunstancias cambiadas para justificar la revisión<sup>215</sup>. Si la Comisión decide afirmativamente, durante las actuaciones de la revisión hay una oportunidad para el público para comentar acerca de los efectos de la revocación y, normalmente, una audiencia es sostenida. La revisión debe ser concluida dentro de los 120 días de la publicación de la noticia de su institución en el Registro Federal<sup>216</sup>.

210 19 USC 1675(a).

211 19 CFR 353.53a.

212 19 USC 1675(B)(2); 19 CFR 353.53(b).

213 19 USC 1675(b)(2); 19 CFR 353.53(b)(2).

214 19 CFR 207.45(b)(2)

215 19 CFR 207.45(b)(3).

#### 4.4.3.3. Revocación

Un decreto puede ser revocado por DOC debido a un descubrimiento posterior de la Comisión que indique que la industria de los Estados Unidos no sufrirá ningún daño si aquél es revocado, un descubrimiento posterior de DOC que señale que las ventas a un PMVN han sido descontinuadas, o porque DOC determina que la industria de los Estados Unidos no tiene interés en el decreto<sup>217</sup>. DOC puede considerar la revocación de una orden, parcial o totalmente, ya sea de oficio o por parte interesada<sup>218</sup>. Antes de conducir una revocación DOC publica un aviso de "tentativa de revocación" en el Registro Federal. A partir de entonces, el público tiene la oportunidad de presentar sus observaciones. DOC considera una solicitud de revocación si no hubo ventas a un PMVN por lo menos durante 2 años después de la publicación del decreto original<sup>219</sup>.

---

216 19 CFR 207.45(b)(3).

217 19 USC 1675(c).

218 19 CFR 353.54(a) y (b).

219 19 CFR 353.54(b).

## CAPITULO II

## SISTEMA ANTIDUMPING DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

## 1. Legislación

El sistema antidumping de México se halla regulado, básicamente, por la Ley de Comercio Exterior<sup>220</sup> y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior<sup>221</sup>, ambos de 1993.

## 1.1. Sustantiva

La Ley de Comercio Exterior de 1993<sup>222</sup> abrogó la Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior que fue publicada en 1986<sup>223</sup>. Esta Ley Reglamentaria fue conocida también como Ley Antidumping o Ley de Comercio Exterior y fue la pionera de la legislación mexicana en el área de regulación de prácticas desleales de comercio internacional.

La nueva Ley de Comercio Exterior, al igual que su reglamento, incluye los compromisos internacionales asumidos en el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Código Antidumping)<sup>224</sup> suscrito por México en 1987<sup>225</sup> y el Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos (TLC)<sup>226</sup>.

## 1.2. Adjetiva

El Reglamento de la Ley de Comercio Exterior de 1993<sup>227</sup> abrogó el Reglamento contra Prácticas Internacionales de Comercio Internacional, publicado en 1986<sup>228</sup> y reformado en 1988<sup>229</sup>.

<sup>220</sup>Diario Oficial de la Federación (DOF), 27 de julio de 1993.

<sup>221</sup>DOF, 30 de diciembre de 1993.

<sup>222</sup>De aquí en adelante: la Ley o LCE.

<sup>223</sup>DOF, 13 de enero de 1986. El artículo 131 constitucional confiere poderes al Ejecutivo en materia de política comercial.

<sup>224</sup>Ginebra, 12 de abril de 1979. GATT, 26th Supp. BISD 171-BE (1980).

<sup>225</sup>Suscrito el 24 de julio de 1987 y ratificado por el Senado de la República el 4 de diciembre del mismo año, para que entrara en vigor el 10 de marzo de 1988. Ver el Decreto de promulgación en el DOF, 21 de abril de 1988.

<sup>226</sup>DOF, 20 de diciembre de 1993.

<sup>227</sup>De aquí en adelante: el Reglamento o RLCE.

<sup>228</sup>DOF, 25 de noviembre de 1986.

<sup>229</sup>Decreto por el cual se Reforma y Adiciona el Reglamento

## 2. Administración

La Secretaría de Comercio y Fomento industrial<sup>230</sup> es la dependencia encargada de tramitar y resolver las investigaciones antidumping, así como de determinar las cuotas compensatorias que de aquéllas resulten<sup>231</sup>, en consulta<sup>232</sup> con la Comisión de Comercio Exterior<sup>233</sup>.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público cumple un rol complementario. Esta institución, a través de la Dirección General de Aduanas, procede al cobro de las cuotas compensatorias provisionales y definitivas que se hubieren otorgado<sup>234</sup>.

### 2.1. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

La Secretaría a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales<sup>235</sup> se encarga de las investigaciones antidumping, de las revisiones de las cuotas compensatorias, y de los recursos administrativos de revocación.

La Unidad fue creada el 1 de abril de 1993, pero prácticamente estuvo en actividad desde 1991<sup>236</sup>. Las funciones que hoy realiza esta dependencia estuvieron encomendadas a la Dirección General de Política Comercial (1989-1990) y a la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior (1987-1988)<sup>237</sup>.

La Unidad está integrada por tres direcciones generales adjuntas: Técnica- Jurídica, de Investigación de Dumping y Subvenciones, y de Investigación de Daño y Salvaguardas; cuenta con, aproximadamente, 80 personas<sup>238</sup>.

### 2.2. La Comisión de Comercio Exterior

La Comisión se encarga de emitir opiniones sobre la conveniencia de adoptar los proyectos de resolución final en las

-----  
 contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional, DOF, 19 de mayo de 1989.

230De aquí en adelante: la Secretaría o SECOFI.

231LCE, art.5, frac.7.

232LCE, art.6.

233De aquí en adelante: la Comisión.

234LCE, art.65.

235Sobre esta Unidad ver, Cárdenas Negrete Sergio. México a la Ofensiva, p35, en el Observador Internacional, Alianzas y Guerras Comerciales, 18 de octubre de 1983, México.

236Idem.

237Idem.

238Idem.

investigaciones antidumping y en los compromisos entre la Secretaría y los exportadores o gobiernos extranjeros que las suspendan o terminen<sup>239</sup>.

Anteriormente, era la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior la que opinaba sobre el sentido de los proyectos de resolución final mencionados en el párrafo precedente<sup>240</sup>.

La Comisión está integrada por representantes de las siguientes Secretarías: Relaciones exteriores, Hacienda y Crédito Público, Desarrollo Social, Comercio y Fomento Industrial, Agricultura y Recursos Hidráulicos, y Salud; y representantes del Banco de México y la Comisión Federal de Competencia<sup>241</sup>. La Comisión funciona a dos niveles jerárquicos, el de subsecretarios o equivalentes y el de directores generales o equivalentes<sup>242</sup>. Las sesiones de la Comisión podrán ser ordinarias o extraordinarias, las sesiones ordinarias se convocarán cada 6 meses a nivel de subsecretarios y cada tres meses a nivel de directores generales, las sesiones extraordinarias serán convocadas en cualquier tiempo<sup>243</sup>.

### 3. Procedimiento

El procedimiento antidumping mexicano puede ser dividido en etapas, tomando en cuenta las resoluciones de la Secretaría y la opinión de la Comisión que durante el mismo expiden. Con exclusión de la inicial, las resoluciones de la Secretaría tienen por objeto la imposición de cuotas compensatorias o medidas que guardan relación con éstas. La Secretaría para estar cierta en sus determinaciones utiliza técnicas investigativas que tienen como fin esclarecer la situación respecto a la discriminación de precios y al daño alegados. La Secretaría debe integrar un expediente administrativo conforme al cual expide las resoluciones que corresponden<sup>244</sup>; las partes, en la medida y manera que proceda, tienen acceso a la información contenida en el mencionado expediente.

Si en el curso de un procedimiento antidumping la Secretaría advierte que una de las partes interesadas incurrió en las prácticas monopólicas sancionadas en los términos de la ley de la materia<sup>245</sup>, debe dar vista a la autoridad competente<sup>246</sup>.

239RLCE, art.9, frac. XIII y XIV; LCE, art.6.

240Reglamento contra Prácticas Internacionales de Comercio Internacional de 1986, art.28 (modificado).

241RLCE, art.2.

242RLCE, art.3.

243RLCE, art.6.

244LCE, art.49; RLCE, art.13B.

245Ley Federal de Competencia Económica, publicada en el DOF

En lo concerniente a los procedimientos antidumping, a falta de disposición expresa en la Ley de Comercio, se aplica supletoriamente el Código-Fiscal de la Federación, en todo aquello que es acorde con la naturaleza de este procedimiento. Sin embargo, esta disposición no se aplica en lo relativo a visitas de verificación y notificaciones<sup>247</sup>.

### 3.1. Etapas

Normalmente, el procedimiento de una investigación antidumping consta de 4 etapas:

#### 1) Resolución de inicio de la investigación

Dentro de un plazo de 30 días, contados a partir de la presentación de la solicitud, la Secretaría se pronuncia sobre la conformidad de la misma<sup>248</sup>:

- Aceptándola y declarando el inicio de la investigación,
- Desechándola, o
- Requiriendo al solicitante mayores elementos de pruebas o datos. En este caso, otorga 20 días para tal efecto, contados a partir de la recepción de la prevención. De aportarse lo requerido, inicia la investigación, de no ser así, la considera abandonada.

La Secretaría publica la resolución correspondiente en el DOF<sup>249</sup>. Al día siguiente de esta publicación notifica a las partes interesadas para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga y les concede un plazo de 30 días, a partir de la publicación de la resolución de inicio, para que formulen su defensa y presenten la información requerida<sup>250</sup>. La Secretaría da oportunidad a los solicitantes y, en su caso, a sus coadyuvantes, para que dentro de los 8 días siguientes presenten sus contrargumentaciones o réplicas<sup>251</sup>.

el 24 de diciembre de 1992, en vigor a partir de julio de 1993. Ver el artículo 28 de la Constitución Política mexicana.

246LCE, art.86.

247LCE, art.85. Ver, respecto a visitas de verificación y notificaciones, 3.3. y 3.4.

248LCE, art.52; RLCE, art.81.

249LCE, art.52.

250LCE art.53; RLCE, art.142.

251RLCE, art,164, párrafo segundo.

La Secretaría se vale de formularios (cuestionarios) para pedir a las partes interesadas los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes<sup>252</sup>. Si las partes son reacias a esta requesta, la Secretaría utiliza la información disponible<sup>253</sup>.

Las resoluciones de inicio, preliminares y finales de las investigaciones antidumping deben contener los siguientes datos comunes<sup>254</sup>:

- La autoridad que emite el acto,
- La fundamentación y motivación que sustentan la resolución,
- El o los nombres o razón social y domicilio del productor y productores nacionales de mercancías idénticas o similares,
- El o los nombres o razón social y domicilios del importador o de los importadores, exportadores extranjeros o, en su caso, de los órganos o autoridades de los gobiernos extranjeros de los que se tenga conocimiento,
- El país o países de origen o de procedencia de la mercancía de que se trate,
- La descripción detallada de la mercancía que se haya importado o, en su caso, pretenda importarse, presumiblemente en condiciones de discriminación de precios, indicando la fracción arancelaria que le corresponda de la Tarifa del Impuesto General de Importación,
- La descripción de la mercancía nacional idéntica o similar a la mercancía que se haya importado o se esté importando,
- El periodo objeto de investigación, y
- Los demás que considere la Secretaría.

Además de los datos comunes ya señalados, la resolución de inicio debe contener<sup>255</sup>:

-----

252LCE, art.54.  
 253LCE, art.54.  
 254RLCE, art.80.  
 255RLCE, art.81.

- Una convocatoria a las partes interesadas y, en su caso, a los gobiernos extranjeros, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga,

- El periodo probatorio<sup>256</sup>, y

- El día, la hora y lugar en que tendrá verificativo la audiencia pública<sup>257</sup> y la presentación de los alegatos<sup>258</sup>.

## 2) Resolución preliminar

Dentro de un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría dicta una resolución preliminar, mediante la cual puede<sup>259</sup>:

- Determinar una cuota compensatoria provisional, siempre que hayan transcurrido por lo menos 45 días después de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la investigación,

- No imponer ninguna cuota y continuar con la investigación administrativa, o

- Dar por concluida la investigación administrativa, cuando no existan pruebas suficientes de la discriminación de precios, del daño o amenaza de daño alegados, o de la relación causal entre uno y otro.

La Secretaría debe notificar su resolución preliminar a las partes interesadas y publicarla en el DOF<sup>260</sup>.

A partir de la publicación en el DOF de la resolución preli-

<sup>256</sup>El periodo de pruebas comprende desde el día siguiente de la publicación en el DOF del inicio de la investigación administrativa y de la aceptación de la solicitud, hasta la fecha en que se declara concluida la audiencia pública. RLCE, art.163.

<sup>257</sup>La audiencia se lleva a cabo después de la publicación de la resolución preliminar, pero antes de la publicación de la resolución final. LCE, art. 61.

<sup>258</sup>Una vez concluido el periodo probatorio, la Secretaría abre un periodo de alegatos en el que las partes interesadas pueden presentar por escrito sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento. RLCE, art.172; LCE, art.82, párrafo tercero.

<sup>259</sup>LCE, art.57; RLCE, art.82.

<sup>260</sup>LCE, 57; RLCE, art.142.

minar, la Secretaría otorga un plazo de 30 días, para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes<sup>261</sup>.

Además de los datos comunes señalados al hacer referencia a la resolución de inicio, la resolución preliminar debe contener<sup>262</sup>:

- El periodo probatorio,

I. En el caso de que se hubiese probado la existencia del dumping:

- El valor normal y el precio de exportación obtenidos por la Secretaría, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada,

- Una descripción de la metodología que se siguió para la determinación del valor normal y el precio de exportación<sup>263</sup>, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada,

- El margen de discriminación de precios,

- Una descripción del daño causado o que pueda causarse a la producción nacional,

- La explicación sobre el análisis que realizó la Secretaría de cada uno de los factores por los cuales determinó que la importación de mercancías causa o amenaza causar daño a la producción nacional<sup>264</sup>, así como de los otros factores que hubiese tomado en cuenta, los cuales deberá identificarlos y explicar en detalle la importancia de cada uno de ellos en la resolución preliminar,

- En su caso, el precio de exportación no lesivo a la producción nacional y una descripción del procedimiento para determinarlos,

- El monto de la cuota compensatoria provisional que habrá de pagarse, y

---

261RLCE, art. 164, último párrafo.

262LCE, art.82.

263Ver 4.2.

264LCE, art.41 y 42. Ver, 4.3.

- La mención de que se notificará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el cobro oportuno de las cuotas compensatorias.

II. En caso de que no hubiesen variado las razones que motivaron el inicio de la investigación, la mención de que continúa la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias, con la fundamentación y motivación que corresponda, y

III. En caso de que se comprobase la inexistencia del dumping, la mención de que concluye la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias, así como un resumen de la opinión de la Comisión sobre el sentido de la resolución.

### 3) Opinión de la Comisión

Una vez terminada la investigación, la Secretaría somete el proyecto de resolución final a la opinión de la Comisión<sup>265</sup>.

También se somete a la opinión de la Comisión el proyecto de resolución preliminar, cuando a través de éste concluye la investigación<sup>266</sup>.

### 4) Resolución final

Dentro de un plazo de 260 días, contados a partir del día siguiente de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la investigación, y habiendo recabado el parecer de la Comisión, la Secretaría dicta la resolución final, mediante la cual debe<sup>267</sup>:

- Imponer una cuota compensatoria definitiva,
- Revocar la cuota compensatoria provisional, o
- Declarar concluida la investigación sin imponer ninguna cuota.

La Secretaría debe notificar su resolución final a las partes interesadas y publicarla en el DOF<sup>268</sup>.

También tienen carácter de resolución final:

265LCE, art.58; RLCE, art. 83, frac. I.I.

266RLCE, art.82, frac.III.

267LCE, art.59; RLCE, art.83.

268LCE 58; RLCE, art.142.

- Las resoluciones de la Secretaría que confirmen, modifiquen o revocuen cuotas compensatorias definitivas, previa opinión de la Comisión269.

- Las respuestas que pronuncia la Secretaría al resolver, a solicitud de una parte interesada, si determinada mercancía está sujeta a una cuota compensatoria definitiva270.

- Las resoluciones de la Secretaría que incluyen las fórmulas de solución y conclusión de una investigación, propuestas en una audiencia conciliatoria y sancionadas por la Secretaría271. En el curso de una investigación administrativa las partes interesadas pueden solicitar a la Secretaría la celebración de una audiencia conciliatoria272.

- Las resoluciones que se dictan al resolver el recurso de revocación o aquéllas que lo tengan por no interpuesto273.

Además de los datos comunes señalados al hacer referencia a la resolución de inicio, la resolución final debe contener274:

I. En caso de que se confirme la existencia del dumping:

- El valor normal y el precio de exportación obtenidos por la Secretaría, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada,

- Una descripción de la metodología que se siguió para la determinación del valor normal y el precio de exportación275, salvo que se trate de información que una parte interesada considere confidencial o comercial reservada,

- El margen de discriminación de precios,

- Una descripción del daño causado o que pueda causarse a la producción nacional,

- La explicación sobre el análisis que realizó la Secretaría de cada uno de los factores por los cuales determinó que la im-

269LCE, art.68.

270LCE, art.60.

271LCE, art.61.

272LCE, art.61.

273LCE, art.95, párrafo tercero.

274RLCE, art.83.

275Ver 4.2.

portación de mercancías causa o amenaza causar daño a la producción nacional<sup>276</sup>, así como de los otros factores que hubiese tomado en cuenta, los cuales deberá identificarlos y explicar en detalle la importancia de cada uno de ellos en la resolución final,

- En su caso, el precio de exportación no lesivo a la producción nacional y una descripción del procedimiento para determinarlo,

- El monto de la cuota compensatoria definitiva que habrá de pagarse;

- La mención de que se notificará a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el cobro de las cuotas compensatorias definitivas, y

- Un resumen de la opinión de la Comisión sobre el sentido de la resolución.

II. En caso de que se comprobare la inexistencia del dumping, la mención de que concluye la investigación administrativa sin imponer cuotas compensatorias, con la fundamentación y motivación que corresponda, así como un resumen de la opinión de la Comisión sobre el sentido de la resolución.

### 3.2. Cuotas compensatorias

Las personas morales o físicas que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional están obligadas a pagar una cuota compensatoria<sup>277</sup>. Se consideran prácticas desleales de comercio internacional las importaciones de mercancías en condiciones de discriminación de precios que causan daño o amenazan causar daño a la producción nacional<sup>278</sup>.

Las cuotas compensatorias son consideradas como aprovechamientos<sup>279</sup>. Los aprovechamientos son los ingresos que percibe el Estado por funciones de derecho público distintos de las contribuciones (impuestos, aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras, y derechos), de los ingresos derivados de financiamientos y de los que obtengan los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal<sup>280</sup>.

<sup>276</sup>LCE, art.41 y 42. Ver, 4.3.

<sup>277</sup>LCE, art.28.

<sup>278</sup>LCE, art.28.

<sup>279</sup>LCE, art.63.

<sup>280</sup>Art. 3 del Código Fiscal de la Federación, publicado en el

Son equivalentes a la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación. Pueden ser menores que esta diferencia, siempre y cuando sean suficientes para eliminar el daño o amenaza de daño causado<sup>281</sup>.

Las cuotas compensatorias pueden determinarse en cantidad específica o ad-valorem. Si fuesen específicas son calculadas por unidad de medida, debiéndose liquidar en su equivalente en moneda nacional. Si fueren ad-valorem se calculan en términos porcentuales sobre el valor en aduana de la mercancía<sup>282</sup>.

Al imponer una cuota compensatoria la Secretaría vigila que esta medida, además de proporcionar una defensa oportuna a la producción nacional, evite en lo posible que repercuta negativamente en otros procesos productivos y en el público consumidor<sup>283</sup>.

Las cuotas compensatorias provisionales y definitivas, se aplican a partir del día siguiente de su publicación en el DOF. Los importadores o sus condignatarios están obligados a calcular en el pedimento de importación correspondiente los montos de las cuotas compensatorias provisionales y definitivas, y a pagarlas, junto con los impuestos al comercio exterior, sin perjuicio de que las cuotas compensatorias provisionales<sup>284</sup> y las definitivas<sup>285</sup> sean garantizadas adecuadamente<sup>286</sup>.

Las cuotas definitivas deben estar vigentes durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar la práctica desleal<sup>287</sup>.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público se encarga del cobro de las cuotas. Tratándose de cuotas compensatorias provisionales puede aceptar garantías fiscales<sup>288</sup>. Los contribuyentes pueden garantizar el interés fiscal en alguna de las formas siguientes: depósito de dinero en las instituciones de crédito autorizadas para tal efecto, prenda o hipoteca, fianza otorgada por institución autorizada (la que no gozará de los beneficios de orden y exclusión), obligación solidaria asumida por tercero que compruebe su idoneidad y solvencia, y embargo en la vía adminis-

DOF el 31 de diciembre de 1981, modificado por última vez por la Ley que Armoniza Diversas Disposiciones con el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, los Tratados para Evitar la Doble Tributación y para Simplificación Fiscal publicada el 20 de julio de 1992.

281LCE, art.62; RLCE, art.90.

282LCE, art.87.

283LCE, art.88.

284Ver, LCE, art.65.

285Ver, LCE, art.98, frac.III.

286LCE, art.89.

287LCE, art.67.

288LCE, art.65.

trativa289.

Los importadores de una mercancía idéntica o similar a aquélla por la que deba pagarse una cuota compensatoria provisional o definitiva no están obligados a pagarla si comprueban que el país de origen o procedencia es distinto del país que exporta las mercancías en condiciones desleales290.

Los exportadores extranjeros, productores de mercancía idéntica o similar a la que se aplica la cuota compensatoria, que no hayan participado en la investigación, pagarán una cuota conforme a los márgenes de discriminación de precios de que tenga conocimiento la Secretaría291.

Sin en la determinación de una cuota compensatoria están implicados varios proveedores, y resulta imposible identificarlos a todos, la Secretaría puede ordenar su aplicación al país o países proveedores de que se trate292.

Si en la resolución final se confirma la cuota compensatoria provisional, la Secretaría requiere el pago de la misma o, en su defecto, hace efectivas las garantías que se hubiesen otorgado293. Si en la resolución final se modifica o revoca la cuota, la Secretaría procede a modificar o cancelar dichas garantías, devolviendo, cuando proceda, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubiesen enterado294. Ocurre lo mismo cuando la Secretaría modifica o revoca la cuota en295:

- Los procedimientos de revisión de cuotas compensatorias definitivas,
- Los procedimientos de cobertura de producto,
- Los procedimientos que resuelven los recursos de revocación,
- El cumplimiento de sentencias dictadas por el Tribunal

289Art. 141 del Código Fiscal de la Federación, supra 280. Ver, 142 al 144 en el mismo ordenamiento y los artículos 60 al 71 del Reglamento del Código Fiscal de la Federación, publicado en el DOF el 29 de febrero de 1984, reformado por última vez por decreto publicado el 31 de marzo de 1992.

290LCE, art.66.

291RLCE, art.89. Esta es la versión mexicana de la categoría "todos los otros" del sistema estadounidense.

292LCE, art.64.

293LCE, art.65.

294LCE, art.65.

295RLCE, art.94.

Fiscal de la Federación,

- Las resoluciones finales que adopte la Secretaría como consecuencia de la decisión decretada en los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas desleales de comercio internacional contenidos en los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte.

Los intereses son equivalentes al monto que correspondería a los rendimientos que se hubieran generado si el monto de las cuotas se hubiera invertido en Certificados de la Tesorería de la Federación, a la tasa más alta, desde la fecha en que se efectuó el pago de la cuota, hasta la fecha de la devolución<sup>296</sup>.

Las partes interesadas pueden solicitar a la Secretaría, en cualquier tiempo, que aclare o precise determinado aspecto o aspectos de las resoluciones por las que se impongan cuotas compensatorias definitivas. La solicitud debe presentarse por escrito por la parte interesada o su representante debidamente acreditado. Esta petición debe contener las razones que la sustentan, la resolución de que se trate, la descripción del aspecto o aspectos que solicita se aclare o precise, y los demás datos que ayuden a resolver la cuestión<sup>297</sup>.

La Secretaría puede requerir a la parte interesada la información, datos, o cualquier documento que estime necesario para la solución de la cuestión planteada<sup>298</sup>.

La Secretaría responde en un plazo de 130 días, contados a partir del día siguiente al de la presentación de la solicitud. El resultado se publica en el DOF y se notifica a las partes interesadas<sup>299</sup>.

Cuando se dicta una cuota compensatoria definitiva, las partes pueden solicitar a la Secretaría que resuelva si determinada mercancía está sujeta a dicha cuota<sup>300</sup>.

La solicitud escrita de las partes interesadas o sus representantes debidamente acreditados por la cual piden a la Secretaría precisar la cobertura de su decisión puede realizarse en cualquier tiempo. Esta petición debe contener los fundamentos legales y las razones que la sustentan y una identificación pormenorizada de la mercancía en cuestión. La descripción incluye: sus características físicas, especificaciones técnicas, origen,

---

296RLCE, art. 94.

297RLCE, art. 93.

298RLCE, art. 93.

299RLCE, art. 93.

300LCE, art. 60.

función, uso, calidad, naturaleza, los componentes o insumos utilizados en su fabricación; muestras y catálogos, y su clasificación arancelaria conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación301.

La Secretaría goza de plena discrecionalidad para valorar la petición y proveerse de la información que juzgue pertinente relacionada con esta valoración302.

La Secretaría declara el inicio del procedimiento mediante publicación en el DOF. Además, notifica y convoca a los interesados para que dentro de un plazo de 60 días, contados a partir de la publicación del inicio del procedimiento, se manifiesten según su conveniencia303.

La Secretaría dicta la resolución en un plazo máximo de 130 días, contados a partir del día de la publicación del inicio del procedimiento304.

Si el solicitante considera que la mercancía debe estar excluida de la cuota compensatoria definitiva, tiene derecho a no efectuar el pago respectivo, durante el procedimiento, siempre que exhiba ante la autoridad aduanera una garantía fiscal adecuada305. En caso de que la Secretaría resuelva en contra, el solicitante importador debe pagarla junto con un recargo, de conformidad con el fisco306. En cambio, si resuelve a favor, se cancelan las garantías ofrecidas y se devuelven las cantidades pagadas, más los intereses correspondientes307.

El resultado del procedimiento se publica en el DOF y se notifica a los interesados. Esta resolución debe contener los datos comunes señalados al hacer referencia a la resolución de inicio308.

Las partes interesadas cuyas mercancías están sujetas a una cuota compensatoria provisional o definitiva por importar en condiciones desleales a un mercado aislado pueden solicitar a la Secretaría la revisión de esta medida.

Para ello deben presentar la solicitud y las pruebas que

301RLCE, art.91, frac.I.

302RLCE, art.91, IV.

303RLCE, art.91, frac.II.

304RLCE, art.91, frac.III.

305RLCE, art.91, frac.V. Ver, con relación a la garantía fiscal, supra 289.

306RLCE, art.92. Ver, en relación a los recargos, los arts. 17-A, 21 (penúltimo párrafo), y 22 del C.F.F., supra 280; y el art. 6 de la Ley de Ingresos para 1994 (DOF, 27 de diciembre de 1993) que fija la tasa de recargos.

307RLCE, art.92. Ver, en relación a los intereses, supra 296.

308RLCE, art.92. Ver.3.1.Resolución de inicio.

acrediten que las mercancías sujetas a cuotas compensatorias se destinan a un mercado establecido fuera de la zona o región de que se trate<sup>309</sup>.

La Secretaría resuelve lo conducente dentro de los 130 días hábiles contados a partir de la recepción de la solicitud. En este plazo, la Secretaría puede ordenar cualquier diligencia investigatoria a efecto de cerciorarse de la veracidad de las afirmaciones de los importadores<sup>310</sup>.

Si en la resolución correspondiente la Secretaría confirma la cuota compensatoria definitiva, se hacen efectivas las garantías que se hubiesen otorgado. Si se revoca la cuota a favor del importador interesado, se procede a cancelar las garantías o, en su caso, a devolver, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubiesen pagado<sup>311</sup>.

La resolución se publica en el DOF y se notifica personalmente al interesado<sup>312</sup>.

Contra esta resolución sólo procede el juicio de nulidad ante el Tribunal Fiscal de la Federación<sup>313</sup>.

Puede considerarse que existe daño o amenaza de daño a la producción de un mercado aislado dentro del territorio mexicano, cuando hay una concentración de importaciones en condiciones de dumping en ese mercado que afectan negativamente a una parte significativa de dicha producción. En este caso, el mercado aislado puede considerarse como tal, sólo si los productores de ese mercado venden ahí una parte significativa de su producción y la demanda no está cubierta, en grado sustancial, por productores situados en otro lugar del territorio<sup>314</sup>.

-----

309RLCE, art.95. La redacción del párrafo primero de este artículo es incongruente; dice así: "En el caso a que se refiere el artículo 44 de la Ley," -el mercado aislado- "las cuotas compensatorias provisionales o definitivas no se aplicarán a los importadores que demuestren a la Secretaría que las mercancías sujetas a estas medidas se destinan a un mercado establecido fuera de la zona o región de que se trate. En este caso", -o sea, en el caso de que los importadores ofrezcan la demostración mencionada- "los importadores interesados podrán optar por pagar la cuota compensatoria o garantizar su pago"; cuando, precisamente, el supuesto nos habla de la no aplicación de las cuotas. Y si el "En este caso" se refiere al mercado aislado, entonces, la disposición está mal redactada.

310RLCE, art.95.

311RLCE, art.95.

312RLCE, art.95.

313RLCE, art.95.

314LCE, art.44.

Las piezas y componentes que se introducen al territorio mexicano destinados a operaciones de montaje de mercancías sujetas a cuotas provisionales o definitivas, de tal modo que se pretende evitar el pago de las mismas, provoca que la importación de dichas piezas y componentes pagen la cuota de que se trate. El mismo tratamiento se da en caso de que las piezas o componentes sean ensamblados en un tercer país cuyo producto terminado se introduce al territorio nacional, o de que se exporten mercancías con diferencias físicas relativamente menores con respecto a las sujetas a cuotas compensatorias con el objeto de eludir el pago de éstas315.

Cuando la Secretaría está ante esta situación de esquivamiento de cuotas compensatorias, publica en el DOF el inicio de un procedimiento y notifica al importador y al exportador para que en un plazo máximo de 60 días, contados a partir de la mencionada publicación, manifiesten lo que a su derecho convenga316.

La Secretaría puede requerir a las partes interesadas mayores elementos de prueba, de no ser éstos proporcionados en el plazo y forma demandados la Secretaría recurre a la mejor información disponible317.

La resolución de la Secretaría es anunciada en el DOF en un plazo máximo de 130 días, contados a partir de la publicación del inicio del procedimiento, y notificada a las partes interesadas318.

La Secretaría aplica a las demás partes interesadas, en la medida en que sean pertinente, las resoluciones firmes dictadas como consecuencia de un recurso de revocación, un juicio de nulidad, o una resolución de la Secretaría por la que adopta la decisión de un mecanismo alternativo de solución de controversias319.

Con objeto de determinar la pertinencia aludida, la Secretaría inicia de oficio o a petición de una parte un procedimiento sumario, publica en el DOF el inicio del mismo y notifica a las partes interesadas320.

Dichas partes o las personas que conforme a derecho participan en el procedimiento cuentan con un plazo de 30 días para manifestar lo que convenga a sus intereses y rendir la información que la Secretaría les requiera321.

315LCE, art.71.

316RLCE, art.96.

317RLCE, art.96.

318RLCE, art.96.

319RLCE, art.97.

320RLCE, art.97.

321RLCE, art.97. Los 30 días se supone, por analogía con el siguiente plazo de 60 días, que corren a partir de la publicación

Dentro de un plazo de 60 días, contados a partir de la publicación del inicio del procedimiento, la Secretaría publica en el DOF la resolución que proceda y notifica a las partes interesadas que hubiesen comparecido<sup>322</sup>.

Las cuotas compensatorias definitivas se revisan anualmente a petición de parte<sup>323</sup>. Cada año, durante el mes aniversario de la publicación en el DOF de la cuota compensatoria definitiva, las partes interesadas pueden pedir por escrito que la Secretaría realice una revisión administrativa<sup>324</sup>. Las cuotas compensatorias definitivas se revisan en cualquier tiempo de oficio por la Secretaría<sup>325</sup>. En ambos casos, con motivo de un cambio de las circunstancias por las que se determinó la existencia de discriminación de precios<sup>326</sup>.

La revisión puede ser solicitada por las partes interesadas que hubiesen participado en el procedimiento que dio lugar a la cuota compensatoria definitiva o por cualquier productor, importador o exportador que sin haber participado en dicho procedimiento acredite su interés jurídico<sup>327</sup>.

En el procedimiento de revisión, se observan las mismas disposiciones que en la investigación original<sup>328</sup>, con la salvedad de que tratándose de revisiones iniciadas de oficio se observan las reglas de procedimiento en lo que corresponda<sup>329</sup>.

En la solicitud de revisión el interesado puede instar a la Secretaría<sup>330</sup>:

I. Si es exportador extranjero o importador de la mercancía de que se trate:

- Se examine o considere su margen individual de discriminación de precios, y
- En su caso, se modifique o elimine la cuota compensatoria.

II. Si el solicitante es un productor mexicano:

-----  
del inicio del procedimiento.

- 322RLCE, art. 98.
- 323LCE, art. 68.
- 324RLCE, art. 101.
- 325LCE, art. 68; RLCE, art. 108.
- 326RLCE, art. 99.
- 327RLCE, art. 100.
- 328RLCE, art. 99.
- 329RLCE, art. 100.
- 330RLCE, art. 101.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

- Se examine el valor normal y el precio de exportación determinados en un periodo representativo, en el curso de operaciones comerciales normales, respecto de uno o varios exportadores extranjeros, y

- En su caso, se confirme o aumente la cuota compensatoria.

Como en la investigación original, el solicitante debe acompañar a su solicitud los formularios, debidamente contestados, que para este efecto establece de la Secretaría y aportar las pruebas y la información que justifiquen su petición331.

El procedimiento que se observa a partir de la presentación de la solicitud de revisión hasta la respuesta relativa al inicio de la misma es idéntico al que se atiende con motivo de la resolución de inicio de la investigación332.

La resolución por la que se declara el inicio de la revisión de oficio debe contener los datos comunes señalados en la resolución de inicio de la investigación333, publicarse en el DOF, y notificarse a las partes interesadas334.

Dentro de un plazo de 260 días, contados a partir del día siguiente al de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la revisión, la Secretaría dicta la resolución final335, cumpliendo, en lo que corresponda, con todos los requerimientos de la similar dictada antes de la revisión336.

Si se resuelve que no existe margen de discriminación de precios, la cuota compensatoria definitiva es revocada; en cuyo caso, la Secretaría revisa de oficio durante 3 años en el mes aniversario337.

Cuando las cuotas compensatorias definitivas se hayan impuesto para contrarrestar la amenaza de daño causada por importaciones a precios dumping, la revisión debe incluir, en su caso, una evaluación de la inversión que sin dicha cuota no hubiese sido factible. La cuota compensatoria puede ser revocada por la Secretaría en caso de que la inversión proyectada no se hubiese realizado338.

331RLCE, art.101.

332Ver: RLCE, art.103 y LCE, art.52. También ver: RLCE, art.80 y 3.1. Resolución de inicio de la investigación.

333Ver, RLCE, art. 80, y 3.1. Resolución de inicio de la investigación.

334RLCE, art.108.

335Del contexto de esta disposición se deduce que en la revisión no hay resolución preliminar. RLCE, art.104.

336Ver: RLCE, art.104, 80 y 83; y 3.1. Resolución final.

337RLCE, art.105.

338LCE, art.69.

Si se determina que existen márgenes diferentes a los originales, se fijan nuevas cuotas (que tienen el carácter de definitivas y revisables) que sustituyen a las anteriores<sup>339</sup>.

Si de la revisión resulta que los importadores pagaron en exceso, en el período objeto de la revisión, pueden pedir el reembolso de la diferencia a su favor más intereses<sup>340</sup>. En caso de que hubiesen pagado menos, la Secretaría confirma la aplicación de la cuota menor<sup>341</sup>.

En la revisión, la situación de los interesados respecto al otorgamiento de garantías no es clara. Puesto que si bien el art.102 del RLCE dice que el interesado puede garantizar el pago de la cuota para el caso de que la resolución de la revisión la confirme o modifique, el art.65 de la LCE dice que tratándose de cuotas compensatorias provisionales la Secretaría puede aceptar garantías fiscales. Esto significa que al dictarse una cuota compensatoria definitiva las garantías debe hacerse efectivas. Ello, a su vez, implica que en ocasión de la revisión el interesado ya pagó la cuota definitiva. Entonces, para qué la disposición acerca de garantías fiscales?

En el curso del procedimiento el productor nacional puede solicitar a la Secretaría que examine si al modificar o eliminar la cuota compensatoria definitiva, el daño o amenaza de daño volverían a producirse. El solicitante debe aportar las pruebas pertinentes<sup>342</sup>.

En el procedimiento de revisión las partes interesadas pueden asumir compromisos voluntarios de modificación de precios o cesación de exportaciones<sup>343</sup>.

Las resoluciones que declaran el inicio y la conclusión de la revisión deben publicarse en el DOF<sup>344</sup>.

Las cuotas compensatorias se eliminan en un plazo de 5 años, contados a partir de su entrada en vigor, cuando ninguna de las partes interesadas ha solicitado su revisión ni la Secretaría la ha iniciado oficiosamente<sup>345</sup>. La Secretaría procede a declarar la eliminación siempre que notifique a las partes interesadas de que tenga conocimiento que ha transcurrido el plazo de ley y publique la declaratoria en el DOF<sup>346</sup>.

### 3.3. Técnicas investigativas

---

339RLCE, art.106.

340RLCE, art.107. En relación a los intereses ver, supra 296.

341RLCE, art.107.

342RLCE, art.101.

343LCE, art.68. Ver, respecto a los compromisos, LCE, art.72.

344LCE, art.68.

345LCE, art.70.

346RLCE, art.109.

Las técnicas de investigación que utiliza la Secretaría en un proceso antidumping son: las pruebas, las audiencias públicas, los alegatos, las visitas de verificación, y las reuniones técnicas de información.

### 1) Pruebas

La Secretaría acepta como medios de prueba los documentos públicos y privados, los dictámenes periciales, el reconocimiento o verificación administrativa, las pruebas testimoniales, las presunciones y cualquier otro medio de prueba no prohibido por la ley<sup>347</sup>.

Sólo durante el periodo probatorio las partes interesadas pueden presentar la información, pruebas y datos que estimen pertinentes en defensa de sus intereses. Sin embargo, la Secretaría cuando lo estime necesario puede acordar fuera del periodo probatorio, la práctica, repetición o ampliación de cualquier prueba o diligencia probatoria<sup>348</sup>.

El periodo de pruebas comprende desde el día siguiente de la publicación en el DOF del inicio de la investigación administrativa y de la aceptación de la solicitud, hasta la fecha en que se declara concluida la audiencia pública<sup>349</sup>.

A partir de la publicación de la resolución de inicio, la Secretaría concede a las partes interesadas un plazo de 30 días, para que formulen su defensa y presenten la información requerida<sup>350</sup>. En este plazo, las partes interesadas presentan las pruebas que tuviesen a su disposición.

A partir de la publicación en el DOF de la resolución preliminar, la Secretaría otorga un plazo de 30 días, para que las partes interesadas presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes<sup>351</sup>.

Los acuerdos de la Secretaría por los que se admita alguna prueba no son recurribles en el curso del procedimiento<sup>352</sup>.

### 2) Audiencias públicas

Estas audiencias tiene como finalidad que las partes interesadas, o sus coadyuvantes, pueden interrogar o refutar a sus contrapartes respecto de la información, datos y pruebas que se

347RLCE, art.162.

348RLCE, art.171.

349RLCE, art.163.

350LCE art.53; RLCE, art.142.

351RLCE, art. 164, último párrafo.

352LCE, art.82, último párrafo.

hubiesen presentado<sup>353</sup>.

La Secretaría, en la notificación de la resolución de inicio que realiza a las partes interesadas<sup>354</sup> también les comunica la realización de una audiencia pública en la cual pueden comparecer y presentar argumentos en defensa de sus intereses, así como presentar la pruebas pertinentes<sup>355</sup>.

La audiencia se lleva a cabo después de la publicación de la resolución preliminar, pero antes de la publicación de la resolución final<sup>356</sup>. La ausencia de alguna de las partes interesadas, peritos y demás personas que por la naturaleza de la prueba deban comparecer, no impide la celebración de la misma<sup>357</sup>.

De ésta se levanta un acta, que es firmada por las partes interesadas y el representante de la Secretaría<sup>358</sup>.

A lo largo de la audiencia, se deben observar las reglas de confidencialidad<sup>359</sup>.

Una vez que se abre la audiencia pública, el representante de la Secretaría pone a discusión, en los puntos que estime necesarios, las pruebas presentadas por la parte solicitante. Posteriormente, concede el uso de la palabra a los importadores, exportadores extranjeros, y productores nacionales, en este orden. Cada parte hace uso de la palabra, alternativamente, por dos veces respecto de las pruebas aportadas por las otras partes. La Secretaría, previo acuerdo con las partes interesadas, fija el tiempo máximo de cada intervención, sin perjuicio de ampliarlo<sup>360</sup>.

En el caso de la prueba pericial, si existe discrepancia entre los peritos, el representante de la Secretaría les concede a estos el uso de la palabra, en los términos del párrafo anterior<sup>361</sup>.

El representante de la Secretaría puede requerir a las partes interesadas la repetición de las discusiones a efecto de esclarecer los puntos controvertidos<sup>362</sup>.

### 3) Alegatos

Una vez concluido el periodo probatorio, la Secretaría abre

353RLCE, art.165 y 168.

354LCE, art.53.

355LCE, art.81.

356LCE, art. 81.

357RLCE, art.169.

358RLCE, art.170.

359RLCE, art.168. Ver 4.1.3.

360RLCE, art.166.

361RLCE, art.167.

362RLCE, art.166.

un periodo de alegatos en el que las partes interesadas pueden presentar por escrito sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento<sup>363</sup>. Durante estas actuaciones, como en el caso de la audiencia pública, también se observan las reglas de confidencialidad<sup>364</sup>.

#### 4) Visitas de verificación

La Secretaría puede requerir información, datos, documentos contables, y de cualquier otra índole, a las partes interesadas, a efecto de verificar la veracidad de sus manifestaciones y declaraciones realizadas en el domicilio oficial de la Secretaría<sup>365</sup>. También, puede ordenar por escrito la verificación "in situ" de la información y pruebas presentadas en el curso de la investigación. Para ello, la Secretaría visita la empresa correspondiente en el domicilio fiscal, establecimiento o lugar donde se encuentran sus registros contables, los cuales coteja con los documentos que obran en el expediente administrativo<sup>366</sup>.

Las visitas de verificación se llevan a cabo previa notificación de los visitados; la notificación debe contener<sup>367</sup>:

- La autoridad competente que la emite,
- El o los nombres o razón social de las personas a las que vaya dirigidas,
- El lugar o lugares donde se efectuará la visita, los cuales pueden aumentarse previa notificación al visitado, así como la fecha de su realización,
- El fundamento y motivación de la visita, así como su objeto o propósito.
- La firma del funcionario competente, y
- El o los nombres de las personas que realizarán la visita, las cuales pueden ser sustituidas, aumentadas o reducidas en su número, en cualquier tiempo por la Secretaría. En este último caso, la sustitución o aumento de las personas que deben efectuar la visita se notifica al visitado. Asimismo, la Secretaría notifica al visitado si entre dichas personas se incluyen consultores

363RLCE, art.172; LCE, art.82, párrafo tercero.

364Ver, 3.4.

365RLCE, art.175.

366LCE, art.83.

367RLCE, art.146.

externos.

Cuando la verificación tiene que realizarse en el país de origen, la Secretaría debe obtener previamente la aceptación de las partes interesadas. De no darse dicha aceptación, la Secretaría considera ciertas las afirmaciones del solicitante, salvo que existan elementos de convicción en contrario<sup>368</sup>.

Las notificaciones deben realizarse de tal forma que las partes interesadas las reciban por lo menos con 10 días de anticipación a la visita, en cuyo lapso el visitado debe emitir su consentimiento ante la Secretaría<sup>369</sup>.

Las visitas se realizan en el lugar o lugares señalados en la notificación respectiva y por las personas indicadas en la misma<sup>370</sup>, que son personal acreditado de la Secretaría<sup>371</sup>. Las visitas deben efectuarse, en día y horas hábiles, pero también pueden llevarse a cabo en días y horas inhábiles, cuando así fuese necesario; en cuyo caso, el oficio por el que se haya ordenado la visita debe expresar la autorización correspondiente<sup>372</sup>.

Las visitas son atendidas por el visitado o por su representante acreditado, o por la persona que se encontrase cuando la visita se efectúa<sup>373</sup>.

De esta visita debe levantarse un acta circunstanciada que haga constar los hechos y omisiones que hayan conocido los visitantes, determinándose las consecuencias legales de los mismos ante las partes interesadas<sup>374</sup>.

Al iniciarse la visita, los visitantes que en ella intervienen deben identificarse fehacientemente ante la persona o personas con quien se entiende la diligencia, requiriéndola para que designe a dos testigos, en presencia de los cuales debe realizarse el acta. Si éstos no son designados o los designados no aceptan servir como tales o no hacen acto de presencia, los visitantes los designarán, haciendo constar esta circunstancia en el acta que levanten, sin que ello invalide los resultados de la visita<sup>375</sup>.

El visitado tiene derecho a indicar si la información o datos que rinda o deba rendir a los visitantes es confidencial o comercial reservada, siempre que cumpla con lo previsto en el

368LCE, art.83.

369RLCE, art.146.

370RLCE, art.173.

371LCE, art.83.

372LCE, art.83.

373RLCE, art.173.

374LCE, art.83; RLCE, art.173.

375RLCE, art.173.

### Reglamento 376.

La indicación a la Secretaría de que cierta información tiene el carácter de confidencial o comercial reservada y el resumen público de la misma 377 se pueden efectuar en el curso de la visita o dentro de los 5 días siguientes contados a partir del cierre del acta respectiva 378.

Las partes interesadas, sus representantes, o la persona con quien se entienda la visita en el domicilio fiscal, están obligados a permitir a los visitantes designados por la Secretaría el acceso al lugar o lugares objeto de la diligencia y poner a su disposición la contabilidad y demás documentos que sustenten la información presentada en el curso de la investigación 379. Los visitantes pueden obtener copias de dichos documentos, para que previo cotejo con los originales se certifique por éstos y sean anexados al acta pertinente 380.

La empresa visitada también debe permitir la verificación de mercancías, documentos, discos, cintas o cualquier otro medio procesable de almacenamiento de datos que tenga en los lugares visitados 381.

Si la parte interesada a quien se visita lleva su contabilidad o parte de ella en el sistema de registro electrónico, debe poner a disposición de los visitantes el equipo de cómputo y sus operadores, para que los auxilien en el desarrollo de la visita 382.

La Secretaría está facultada para requerir a terceros que hayan tenido relación de negocios con la parte interesada que se visita, tales como sus proveedores, clientes y mandatarios, la información y datos que le permitan constatar la veracidad de la información rendida, tanto en el curso de la investigación como en el desarrollo de la visita 383.

La Secretaría puede contratar los servicios de empresas asesoras especializadas que le apoyen en su labor de verificación, para estar en posibilidades de emitir sus resoluciones 384.

Al finalizar la visita, el acta es firmada por los visitantes, la parte interesada o su representante o la persona con quien se hubiese entendido la diligencia, y por los testigos. Si cualesquiera de las personas señaladas se negasen a firmarla, los

376RLCE, art.175. Ver, 4.1.3. y RLCE, art.152.

377Ver, RLCE, art.152 y 153.

378RLCE, art.175.

379RLCE, art.173.

380RLCE, art.173.

381RLCE, art.173.

382RLCE, art.173.

383RLCE, art.174.

384RLCE, art.176.

visitadores harán constar esta circunstancia en la propia acta, sin que afecte su validez y valor probatorio<sup>385</sup>.

Cuando se cierra el acta concluye el proceso de verificación, y no se pueden levantar actas complementarias sin que exista una nueva notificación<sup>386</sup>.

Dentro de los 5 días siguientes contados a partir del cierre respectivo, las partes interesadas o sus representantes pueden presentar ante la Secretaría sus objeciones, opiniones e información complementaria que la propia autoridad les hubiere requerido durante la verificación. Si en este plazo no hubiesen opiniones u objeciones sobre el contenido del acta, se tendrán por aceptados los hechos u omisiones en ella consignados<sup>387</sup>.

#### 5) Reuniones técnicas de información

El objeto de estas reuniones es explicar la metodología que se utilizó para determinar los márgenes de discriminación de precios, el daño o amenaza de daño, y los argumentos de causalidad<sup>388</sup>.

Con las partes interesadas que lo solicitan, dentro de un término de 5 días contados a partir del día siguiente de la publicación en el DOF de las resoluciones preliminares y finales, la Secretaría lleva a cabo reuniones técnicas de información<sup>389</sup>. En éstas, los interesados tienen derecho a obtener las hojas de cálculo y los programas de cómputo que la Secretaría hubiese empleado para dictar sus resoluciones<sup>390</sup> y pueden formular las preguntas que estimen pertinentes, siempre que se relacionen con la información que se revela y se observen las reglas de confidencialidad<sup>391</sup>.

De estas reuniones se debe levantar un pormenorizado reporte de información, con la firma autógrafa de los asistentes, e integrarlo al expediente administrativo<sup>392</sup>.

#### 3.4. Acceso a la información

El expediente administrativo que en un proceso antidumping prepara la Secretaría debe contener<sup>393</sup>:

- 
- 385RLCE, art.173.
  - 386RLCE, art.173.
  - 387RLCE, art.173.
  - 388RLCE, art.84.
  - 389RLCE, art.84.
  - 390RLCE, art.84.
  - 391RLCE, art.85. Ver, respecto a las reglas de confidencialidad, 3.4.
  - 392RLCE, art.85.

- La información documental o de otra índole que se presente a la Secretaría o que ésta obtenga en el curso de los procedimientos administrativos, incluidos cualesquiera comunicaciones gubernamentales relacionadas con el caso, así como los reportes, actas o memoranda de las reuniones con una o todas las partes interesadas, terceros o coadyuvantes,

- Las resoluciones que al efecto haya emitido la Secretaría,

- Las transcripciones o actas de las reuniones o audiencias ante la Secretaría,

- Los avisos publicados en el DOF en relación con los procedimientos administrativos, incluyendo el de revisión, y

- Las actas levantadas en las sesiones de la Comisión en las que se trata los proyectos de resolución final de los procesos antidumping, así como los proyectos de resolución en los que la Secretaría acepta el compromiso voluntario de los exportadores para modificar sus precios o cesar sus exportaciones<sup>394</sup>.

También deben remitirse, sin demora, al expediente administrativo los reportes escritos que se elaboran de toda comunicación realizada de manera directa o por otro medio convencional o electrónico, entre la Secretaría y cualquier parte interesada, sus representantes o coadyuvantes durante los procedimientos de investigación y de revisión. En estos reportes se debe sintetizar el objeto y las conclusiones obtenidas en tales comunicaciones. Además, debe contener el nombre y cargo del servidor público que lo elabora, lugar y firma autógrafa<sup>395</sup>.

Las partes interesadas en una investigación deben enviar a las otras partes interesadas que aparezcan en la lista de envío proporcionada por la Secretaría copias de cada uno de los informes, documentos y medios de prueba, simultáneamente a su presentación ante la Secretaría, salvo que fuese información confidencial. Sin embargo, esta obligación no exime a la Secretaría de notificar y proveer a las partes interesadas la información, los documentos o medios de prueba que obren en el expediente administrativo cuando así lo soliciten<sup>396</sup>.

Al entregar la documentación aludida en el párrafo anterior,

---

<sup>393</sup>RLCE, art.138.

<sup>394</sup>LCE, art.72.

<sup>395</sup>RLCE, art.139.

<sup>396</sup>RLCE, art.140; LCE, art.56. Ver, con referencia a información confidencial, 3.4.

las partes interesadas deben presentar una constancia de la misma a las otras partes interesadas, así como el recibo correspondiente en el que conste el nombre del receptor, la fecha de recepción, de acuerdo con los formatos en la Secretaría397.

Con el fin de integrar un expediente administrativo con datos precisos, la Secretaría puede requerir a los productores, distribuidores o comerciantes de las mercancías de que así como a los agentes aduanales, mandatarios, apoderados, signatarios de los importadores, o a cualquier otra persona que estime conveniente, la información y datos que tengan a su disposición398.

La información que consta en el expediente administrativo que corresponde a un procedimiento antidumping, información pública, información confidencial, información comercial reservada, e información gubernamental confidencial.

Se considera información pública399:

- La que se haya dado a conocer por cualquier medio de difusión, independientemente de su cobertura, o que se haya hecho disponible al público por la persona que la prescribiere otorgado su consentimiento para que un tercero la difunda,

- Los resúmenes públicos de información confidencial, información comercial reservada que hubiesen sido producidos por la Secretaría por escrito. Estos resúmenes serán lo suficientemente detallados que permitan a quien los consulte una comprensión razonable e integral del asunto400.

- Las actas levantadas con motivo de las visitas de inspección y sus anexos, excepto en lo relativo a información confidencial, comercial reservada, y gubernamental confidencial.

- Cualquier otra información o datos que confiere por disposiciones nacionales o extranjeras no tengan el carácter de información confidencial, comercial reservada, o gubernamental confidencial, y no se prohíba su divulgación.

-----  
397RLCE, art.140. La disposición no especifica que la constancia de envío debe ser presentada a la Secretaría, sino al resto de las partes interesadas.

398RLCE, art.55.

399RLCE, art. 148.

400RLCE, art. 153.

Se considera información confidencial, siempre que las partes cumplan con los requisitos de solicitud de confidencialidad de la información<sup>401</sup>:

- Los proceso de producción de la mercancía de que se trate,
- Los costos de producción y la identidad de los componentes,
- los costos de distribución,
- Los términos y condiciones de venta, excepto los ofrecidos al público,
- Los precios de ventas por transacción y por producto, excepto los componentes de los precios tales como fechas de ventas y de distribución del producto, así como el transporte si se basa en itinerarios públicos<sup>402</sup>.

- La descripción del tipo de clientes particulares, distribuidores o proveedores,

- En su caso, la cantidad exacta del margen de discriminación de precios en ventas individuales<sup>403</sup>.

- Los montos de los ajustes por concepto de términos y condiciones de venta, volumen o cantidades, costos variables y cargas impositivas, propuestos por la parte interesada, y

- Cualquier otra información específica de la empresa de que se trate cuya revelación o difusión al público puede causar daño a su posición competitiva.

La información sobre los costos de producción, los costos de distribución, y los precios relativos al margen de discriminación, podrá presentarse, por la parte interesada o sus coadyuvan-

401RLDE, art. 149, 158.

402El Reglamento no señala con claridad si el transporte que se basa en itinerarios públicos es una información confidencial-cosa extraña- o es parte de la excepción relacionada con los componentes de los precios.

403El margen de discriminación, en general, es un promedio de los márgenes en las ventas individuales. Lo que aquí se pretende proteger es la identidad del cliente (importador) que recibió un trato privilegiado y la medida del privilegio.

tes, en rangos de variación porcentual que no exceda el factor de diez por ciento<sup>404</sup>.

Se considera información comercial reservada, siempre que las partes cumplan con los requisitos de solicitud de confidencialidad de la información<sup>405</sup>:

Aquella de cuya divulgación pueda resultar un daño patrimonial o financiero sustancial e irreversible para el propietario de dicha información, y que puede incluir, entre otros conceptos, fórmulas secretas o procesos que tengan un valor comercial no patentado y sean de conocimiento exclusivo de un reducido grupo de personas<sup>406</sup> que los utilizan en la producción de un artículo de comercio.

Se considera información gubernamental confidencial<sup>407</sup>:

Aquella cuya divulgación esté prohibida por las leyes y demás disposiciones de orden público, así como por los tratados o convenios internacionales de los que México sea parte. En todo caso, forman parte de la información gubernamental confidencial los datos, estadísticas, y documentos referentes a la seguridad nacional y a las actividades estratégicas para el desarrollo científico y tecnológico del país, así como la información contenida en comunicaciones de gobierno a gobierno que tenga carácter confidencial.

Las partes interesadas o las personas físicas o morales que participan en un procedimiento antidumping, tienen derecho a que la Secretaría dé a su información tratamiento confidencial o de información comercial reservada<sup>408</sup>. Para tal efecto, el particular interesado debe cumplir con los siguientes requisitos<sup>409</sup>:

404RLCE, art. 149.

405RLCE, art. 150, 156.

406La Ley ni el Reglamento ofrecen un parámetro para saber qué debe entenderse por "un reducido grupo de personas".

407RLCE, art. 154.

408RLCE. El artículo 158 dice que las partes que así lo soliciten a la Secretaría y cumplan con ciertos requisitos "tendrán derecho" a que ésta dé a su información tratamiento confidencial o de información comercial reservada. Contradictoriamente, los artículos 149 y 150 señalan que es necesario cumplir con adicionales requisitos, expresados en los artículos 152 y 153, para que la Secretaría considere como confidencial dicha información. Negando de esta forma el "derecho" que ya obtuvo quien cumplió con lo exigido en el 158.

- Presentar la solicitud por escrito<sup>410</sup>,
- Justificar por qué su información tienen el carácter de confidencial o de comercial reservada<sup>411</sup>,
- Presentar un resumen de la información o, en su caso, la exposición de las razones por las cuales no pueda resumirse<sup>412</sup>, y
- En su caso, manifestar por escrito su consentimiento expreso de que su información marcada como confidencial o comercial reservada podrá ser revisada por los representantes legales de las otras partes interesadas.

Prevía solicitud por escrito<sup>413</sup>, la Secretaría permite a las partes interesadas acceso oportuno a toda la información pertinente que obre en el expediente administrativo, para que puedan preparar la presentación de sus argumentos<sup>414</sup>.

Las partes pueden revisar la mencionada información durante los procedimientos de investigación, de revisión administrativa, del recurso de revocación, del juicio ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación, y de los mecanismos alternativos de solución de controversias en materia de prácticas deslea-

409RLCE, art.158.

410La solicitud puede presentarse, al parecer, en cualquier momento durante el procedimiento. Según la primera oración del art.152, del RLCE, la parte interesada debe indicar oportunamente a la Secretaría en sus solicitudes, contestaciones, respuestas o en cualquier forma de comparecencia, la información que tenga el carácter de confidencial o de comercial reservada. Este precepto, es ambiguo: o complementa el requisito del guión comentado y afirma lo señalado al inicio de esta nota o es la exigencia de un recordatorio de la parte a la Secretaría, indicándole que ya obtuvo el "derecho" a la confidencialidad. De cualquier manera, será la práctica administrativa venidera la que aclarará este extremo. Ver, RLCE, art.175.

411Esta prescripción es idéntica a la segunda sentencia del art. 152 del RLCE, de suyo innecesaria, que señala que la parte interesada deberá justificar el motivo por el que le asigna el carácter de confidencial a su información.

412Estos resúmenes públicos deben ser presentados por escrito y ser lo suficientemente detallados que permitan a quien los consulte tener una comprensión razonable e integral del asunto. RLCE, art. 153.

413RLCE, art.147.

414LCE, art.80.

les de comercio internacional referidos en los artículos internacionales de los que México sea parte.

El interesado, a su costa, pueden solicitar copias certificadas de todo el expediente y del mismo, las cuales, de resultar procedentes 416. En cuyo caso, la Secretaría instruye al interesado acerca de los requisitos que debe observar para la devolución de la información confidencial 417.

La revisión de la información confidencial se realiza en las oficinas de la Secretaría y en presencia de un representante de esta dependencia, en esta ocasión el representante legal puede elaborar notas o resúmenes 418.

La información confidencial sólo está a disposición de los representantes legales acreditados de la parte interesada en la investigación administrativa; pero no está a disposición de la información comercial reservada, cuya divulgación causa un daño sustancial e irreversible al propietario de la información, y la información gubernamental confidencial.

El nombre de las personas físicas o morales que la parte interesada obtuvo información confidencial, no es de conocimiento exclusivo de la Secretaría, y sólo puede ser divulgado previo consentimiento de dichas personas 419.

Los representantes legales de las partes interesadas que tengan acceso a la información confidencial no pueden utilizarla para beneficio personal ni divulgarla a terceros. La violación a este precepto es sancionada con una multa que se ocasiona o al beneficio de la parte interesada por la divulgación o uso de dicha información 420. La violación de las sanciones de orden civil y penal 421.

Durante un procedimiento de investigación administrativa, a petición de las partes interesadas o a su solicitud, la Secretaría da acceso oportuno a toda la información contenida en el expediente administrativo de la investigación, una vez transcurridos 60 días desde la emisión de la resolución final correspondiente 424.

Se considera representante legal a la persona

o conve-

Secretaría  
o parte  
en expedite  
ante le-  
manejo y

za en las  
ionario de  
legal puede

a los re-  
das en la  
la infor-  
causar un  
informa-

quien la  
ni conoci-  
difundido,

sadas que  
ados a no  
la contra-  
cional al  
ene por la  
independen-  
423.

umping, a  
la Se-  
confidencial  
otra in-  
dicación de

la persona

- 
- 415RLCE, art.147.
  - 416RLCE, art.147.
  - 417RLCE, art.161.
  - 418RLCE, art. 161.
  - 419LCE, art.80.
  - 420RLCE, art.151.
  - 421°LCE, art.80.
  - 422LCE, art.93, frac.VI.
  - 423LCE, art.80.
  - 424LCE, art.80.

física que cuenta con la autorización de la Secretaría para tener acceso a la información confidencial, previo cumplimiento de los siguientes requisitos425:

- Presentar ante la Secretaría una solicitud por escrito en la que manifieste la necesidad de revisar la información confidencial,

- Presentar los documentos oficiales con los que se acredite que el solicitante es abogado con título para ejercer en el territorio mexicano, conforme a las leyes aplicables. El solicitante también puede ser cualquier otra persona, siempre que cumpla con los demás requisitos y sea asistido por un abogado. Este abogado, será responsable solidario por el uso indebido de la información confidencial, deberá residir en México y acatar lo mencionado en el último guión de esta lista de requisitos426, y

- Presentar el documento original o copia certificada del título, acompañado con el instrumento que acredite su representación427,

- Acreditar el nombre y las facultades del funcionario de la empresa que otorga la representación, mediante escritura pública o copia certificada428;

- Ser residente en México,

- Asumir y presentar el compromiso de confidencialidad, en los términos que disponga la Secretaría conforme lo dispuesto en la Ley y su Reglamento429.

- Manifestar por escrito conocer las responsabilidades y sanciones en que podría incurrir en caso de violar la confidencialidad de la información que se le confía430,

-----  
425RLCE, art. 159.

426La redacción de la frac. II del art. 159 del RLCE, a la cual este guión se refiere, es defectuosa.

427La redacción de la frac. III del art. 159, a la cual este guión se refiere, es oscura.

428La redacción de la frac. IV del art. 159, a la cual este guión se refiere, es oscura.

429La ley no hace ninguna referencia expresa a "el compromiso de confidencialidad"; mientras que el Reglamento alude a "el compromiso de confidencialidad" únicamente en este guión (frac. VI), por lo que resulta una mención tautológica.

430En lo que toca a las responsabilidades, se refiere al

- Manifestar por escrito las razones por las que la información confidencial que solicita revisar es relevante para la defensa de su caso. La Secretaría califica cuándo se considera que la información confidencial puede ser útil en la defensa del caso de que se trate,

- Comprometerse ante la Secretaría a devolver las versiones originales de sus notas (las del representante legal) o resúmenes formulados en la revisión de la información confidencial, dentro de los 10 días siguientes de haberse dictado la resolución final.

- No haber sido condenado por sentencia ejecutoriada por delito intencional o infracción administrativa<sup>431</sup>,

- Gozar de buena reputación personal y profesional<sup>432</sup>,

- No haber sido socio, haber ocupado cargo directivo o haber fungido como apoderado o mandatario asalariado de la empresa que pretenda representar, ni de alguna de las contrapartes interesadas o coadyuvantes en los procedimientos en curso, en el último año<sup>433</sup>, y

- Exhibir cualquier forma de garantía por el monto que fije la Secretaría de conformidad con el Código Fiscal de la Federación, para el caso en que se incurra en alguno de los delitos descritos en el 93 VI LCE. Las garantías podrán cancelarse después de la publicación de la resolución de que se trate<sup>434</sup>.

Una vez cubiertos los requisitos señalados, la Secretaría tendrá por acreditado al representante legal y le expedirá la constancia respectiva dentro de un plazo de 10 días, contados a partir de la presentación de la solicitud<sup>435</sup>.

-----

último párrafo del art. 159 de la RLCE que preceptúa que la información confidencial será de uso estrictamente personal y no será transferible por ningún título, y segundo párrafo del art. 80, de la LCE que prohíbe la difusión y la utilización de la información confidencial para beneficio personal; respecto a las sanciones, alude a las descritas en la frac. VI, del art. 93 del mismo ordenamiento.

431RLCE, art. 160.

432RLCE, art. 160.

433RLCE, art. 160.

434RLCE, art. 160.

435RLCE, art. 160.

Las notificaciones que realiza la Secretaría en el transcurso de una investigación antidumping son una parte sustancial del derecho a la información que tienen las partes interesadas en este tipo de acciones.

Todas las resoluciones que emite la Secretaría en un procedimiento antidumping deben ser oportunamente notificadas por escrito a las partes interesadas<sup>436</sup> o sus representantes, en su domicilio y de manera personal, a través de correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio directo, como el de mensajería especializada, o electrónico<sup>437</sup>.

A estos efectos, se entiende por domicilio, tratándose de personas físicas, el lugar en que se encuentra el principal asiento de sus negocios o el de su representante, tratándose de personas morales, el lugar en donde se encuentra la administración principal del negocio o el de su representante; en el caso de personas morales residentes en el extranjero, el lugar donde se encuentra la administración principal del negocio en su país o del que la autoridad tenga conocimiento o, en su efecto, el que designa el interesado<sup>438</sup>.

En los casos en los que la Secretaría no tenga conocimiento del domicilio de las personas a las que deba notificarles, ya sea que residan en México o en el extranjero, la notificación se realiza a través de la publicación en el DOF y, por una sola vez, en uno de los diarios de mayor circulación en México; esta última publicación debe contener un resumen de la solicitud de que se trate y del procedimiento que se instruye<sup>439</sup>.

Tratándose de las personas residentes fuera del país, la Secretaría envía los comunicados a que se refiere el párrafo anterior a las representaciones diplomáticas de los gobiernos extranjeros, con el objeto de que provean lo necesario para difundir el contenido de las resoluciones<sup>440</sup>.

En las notificaciones se debe acusar recibo del envío correspondiente. Los acuses postales de recibo, las piezas certificadas devueltas, y cualquier otra constancia de recepción se integran al expediente administrativo<sup>441</sup>.

La Secretaría puede correr traslado a través de medios electromagnéticos de la notificación de la resolución de inicio de la investigación, de la copia de la solicitud presentada, y de los anexos que no contengan información confidencial o, en su caso, de los documentos respectivos tratándose de investigaciones de

436RLCE, art.142.

437LCE, art.84.

438RLCE, art.143.

439RLCE, art.145.

440RLCE, art.145.

441RLCE, art.144.

oficio442.

Las notificaciones surten sus efectos el día hábil siguiente a aquél en que fueron hechas443. Se considera como fecha de notificación la de publicación en el DOF444.

#### 4. Investigación

La investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional versa sobre la determinación de la existencia de discriminación de precios, del daño o amenaza de daño a la producción nacional, de su relación causal, y el establecimiento de cuotas compensatorias445.

La investigación de mercancías idénticas o similares a las de la producción nacional que pueden resultar afectadas, comprende un periodo que cubre las importaciones que se hubiesen efectuado por lo menos 6 meses antes del inicio de la investigación446.

Este periodo puede modificarse, a juicio de la Secretaría, por un lapso que abarque las importaciones realizadas con posterioridad al inicio de la investigación. En este caso, las resoluciones que impongan cuotas compensatorias provisionales o definitivas están referidas tanto al periodo original como al periodo ampliado447.

Toda investigación antidumping, cualquiera que sea el procedimiento específico que señale la ley nacional pertinente, consta de cuatro aspectos fundamentales: el inicio, las investigaciones concernientes a la discriminación de precios y al daño material448, y la forma en que ésta se resuelve. En el caso mexicano, las facetas mencionadas (que se expresan a través de las resoluciones de la Secretaría), se concretan del siguiente modo:

##### 4.1. Iniciación

Una investigación antidumping puede ser iniciada de oficio o a solicitud de parte449. En ambos casos, la Secretaría debe inte-

442RLCE, art. 141; LCE, art.53, párrafo segundo.

443LCE, art.84.

444RLCE, art.145.

445LCE, art.29; RLCE, art.76.

446RLCE, art.76.

447RLCE, art.76.

448La determinación de la existencia de discriminación de precios, del daño o amenaza de daño, de su relación causal, y el establecimiento de cuotas compensatorias se realiza a través de una investigación. Ver, LCE, art.29.

449LCE, art. 49; RLCE, art.75.

grar un expediente administrativo450.

El inicio de un procedimiento de investigación no es obstáculo para el despacho ante la aduana correspondiente de las mercancías involucradas451.

#### 4.1.1. De oficio

La Secretaría, es el órgano gubernamental facultado para iniciar de oficio una investigación antidumping452.

El trámite y resolución de los procedimientos de investigación que de este modo se inician, se sujetan a las mismas disposiciones legales y reglamentarias correspondientes a las investigaciones promovidas a petición de parte453.

#### 4.1.2. Por petición de parte interesada

Se considera parte interesada a los productores solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de investigación, así como a las personas morales extranjeras que tengan un interés directo en la investigación antidumping y aquellas que tengan tal carácter en los tratados o convenios comerciales internacionales454.

La solicitud a petición de parte interesada puede ser presentada por las personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares a aquellas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional455.

Se considera que una mercancía pretende importarse cuando se acredita fehacientemente que se ha acordado su traslado o envío al territorio nacional. En este caso, la Secretaría puede declarar el inicio de la investigación, después de examinar los instrumentos jurídicos que se aporten al efecto y cerciorase que la operación u operaciones de importación efectivamente serán realizadas. Se exceptúan del supuesto de la pretensión de importar mercancías, las ofertas, las cotizaciones, y pedidos que no vinculan obligatoriamente a los signatarios456.

Los solicitantes deberán ser representativos de la producción nacional o ser organizaciones legalmente constituidas457.

450Ver, 3.4. y LCE, art.49.

451LCE, art.75, último párrafo.

452LCE, art.5 frac.7 y art.49.

453RLCE, art.135, último párrafo.

454LCE, art.51.

455LCE 50, frac.I.

456RLCE, art.79.

457LCE, art.50.

Se considera que un solicitante es representativo de la producción nacional cuando su producción abarca, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía que se trate458. De modo que, en asuntos antidumping, bajo la ley mexicana, producción nacional significa el 25 por ciento mencionado459. Sin embargo, cuando unos productores están vinculados a los exportadores o a los importadores o son ellos mismos importadores del producto investigado, el término producción nacional puede interpretarse en el sentido de abarcar, cuando menos, el 25 por ciento del resto de los productores460. Cuando la totalidad de los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, se puede entender como producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción461.

Se consideran organizaciones legalmente constituidas las cámaras, asociaciones, confederaciones, o cualquiera otra agrupación de productores constituida conforme a las leyes mexicanas, que tengan por objeto la representación de los intereses de las personas físicas o morales dedicadas a la producción de mercancías idénticas o similares a las importadas bajo condiciones desleales462.

En la solicitud correspondiente se debe manifestar ante la Secretaría, por escrito y bajo protesta de decir verdad, los argumentos que fundamentan la necesidad de aplicar cuotas compensatorias463.

Los solicitantes están obligados a acompañar a su escrito el formulario que la Secretaría tiene establecido para tal efecto464, el cual debe contener lo siguiente465:

- La autoridad administrativa competente ante la cual se promueva la solicitud;

- Nombre o razón social y domicilio del promovente y, en su caso, de su representante, acompañando los documentos que lo acrediten;

-----

458LCE, art.40. La carga de la prueba recae en el solicitante, ver RLCE, art.60.

459LCE, art.40.

460LCE, art.40.

461LCE, art.40.

462RLCE, art. 136.

463LCE 50.

464LCE, atr.50.

465RLCE, art.75.

- Actividad principal a la que se dedica el promovente,
- Volumen y valor de la producción nacional del producto idéntico o similar al de importación,
- Descripción de la participación del promovente, en volumen y valor, en la producción nacional,
- En su caso, los miembros de la organización a la que pertenezca, indicando el número de ellos y acompañando los elementos que demuestren la participación porcentual que tengan las mercancías que produce en relación con la producción nacional,
- Los fundamentos legales en que se sustenta la solicitud,
- Descripción de la mercancía de cuya importación se trate, acompañando las especificaciones y elementos que demuestren su calidad comparativamente con la producción nacional y, los demás datos que la individualicen; el volumen y valor que se importó o pretenda importarse con base en la unidad de medida correspondiente y su clasificación arancelaria conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación,
- Nombre o razón social y domicilio de quienes efectuaron la importación o de quienes pretenden realizarla, aclarando si dicha importación se realizó o realizará en una o varias operaciones,
- Nombre del país o países de origen o de procedencia de la mercancía, según se trate, y, el nombre o razón social de la persona o personas que hayan realizado o pretendan realizar la exportación en condiciones de leales a México,
- Manifestación de los hechos y datos, acompañados de las pruebas razonablemente disponibles, en los que se funda su petición. Estos hechos deberán narrarse sucintamente, con claridad y precisión, de los que se infiera la probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal de comercio internacional,
- Indicación de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación comparables,
- Los elementos probatorios que permitan apreciar que debido a la introducción al mercado nacional de las mercancías de que se trate, se causa o amenaza causar daño a la producción nacional,
- En su caso, descripción de peticiones de otras medidas de regulación o restricción comercial relacionadas con la mercancía

objeto de la solicitud,

- Cualquier otra información que se considere necesaria, y
- La firma autógrafa del interesado o su representante.

La solicitud y los documentos anexos, así como una versión pública de ambos contenida en los medios magnéticos que indique la Secretaría, deberán ser presentados en original y tantas copias como importadores, exportadores y, en su caso, gobiernos extranjeros sean nombrados en la petición 466.

Si la solicitud es oscura o irregular, la Secretaría debe prevenir al solicitante por un sola vez, para que la aclare corrija o complete, para lo cual se le devuelve, indicándole en forma concreta sus defectos e imprecisiones. Transcurridos 20 días, contados a partir de la recepción de la prevención 467 la Secretaría le dará curso o la desechará 468.

La parte interesada puede desistirse de la solicitud de inicio de un procedimiento de investigación antidumping antes o después de la publicación de la resolución de inicio. Si el desistimiento se efectúa antes de la publicación de la resolución de inicio de la investigación, la autoridad investigadora declara la improcedencia de la investigación por desistimiento y publica el aviso correspondiente en el DOF. Si se efectúa después de la publicación referida, sólo procede cuando los importadores o exportadores extranjeros manifiestan por escrito su consentimiento ante la Secretaría; caso en el cual, se da por terminada la investigación y se publica el aviso pertinente en el DOF 469.

#### 4.2. Ventas a un precio menor a su valor normal

La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal 470.

##### 4.2.1. Cálculo de los márgenes de dumping

El margen de discriminación de precios de la mercancía es igual a la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación 471.

- 
- 466RLCE, art.75.
  - 467LCE, art.52, frac.II.
  - 468RLCE, art.78.
  - 469RLCE, art.137.
  - 470LCE, art.30.
  - 471RLCE, art.38.

El valor normal como el precio de exportación se calculan conforme a las cifras obtenidas de los promedios ponderados que se hubiesen observado durante el periodo de investigación472.

Las ventas no permiten una comparación válida cuando no son representativas473, y las ventas sin utilidad son excluidas de la investigación474.

Cuando el producto investigado comprende mercancías que no son físicamente iguales entre sí, el margen de discriminación se establece por tipo de mercancías, según la clasificación de productos de la empresa exportadora475.

Si el número de tipos de mercancía o la cantidad de transacciones a investigar es demasiado grande, el margen de discriminación puede determinarse sobre la base de una muestra representativa476.

#### 4.2.2. Valor en el mercado exterior

El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destina al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones comerciales normales477.

Son operaciones comerciales normales las que reflejan condiciones de mercado en el país de origen y que se han realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes478.

Cuando una mercancía es exportada a México desde un país intermediario, el valor normal es el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia. Sin embargo, cuando dicha mercancía sólo transita, no se produce o no existe un precio comparable en el país de exportación, el valor normal se determina en base al mercado del país de origen479.

Tratándose de importaciones originarias de un país con economía centralmente planificada, se toma como valor normal de la mercancía pertinente el precio de la mercancía idéntica o similar en un tercer país sustituto con economía de mercado480.

Las ventas, en el país de origen o de exportación a un tercer país, que reflejan pérdidas sostenidas son excluidas para el

472RLCE, art.40.

473RLCE, art.42.

474RLCE, art.43.

475RLCE, art.39.

476RLCE, art.41.

477LCE, art.31. y RLCE, art.49.

478LCE, art.32.

479LCE, art.34.

480°LCE, art.33. y RLCE, art.48.

cálculo del valor normal. Así se consideran a las transacciones cuyos precios no permiten cubrir los costos de producción y los gastos generales incurridos en el curso de operaciones comerciales normales en un período razonable, el cual puede ser más amplio que el período de investigación461.

Los cálculos relativos al costo de producción se realizan como si los materiales y componentes hubiesen sido comprados a proveedores no vinculados482.

Cuando no se realizan ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen, o cuando tales ventas no permiten una comparación válida, se considera como valor normal, en orden de prioridad483:

- El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio puede ser el más alto, siempre que sea un precio representativo, o

- El valor reconstruido en el país de origen que se obtiene de la suma del costo de producción, gastos generales y una utilidad razonable, los cuales deben corresponder a operaciones comerciales normales en el país de origen. Cuando las operaciones en el país de origen o de exportación a un tercer país que generan utilidades son insuficientes para calificarlas como representativas, el valor normal se establece conforme al valor reconstruido484.

#### 4.2.3. Precio en México

El precio en México es el precio de exportación. Sin embargo, cuando no se puede obtener un precio de exportación o cuando éste no es comparable con el valor normal, el precio de exportación se puede calcular sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por primera vez a un comprador independiente en el territorio mexicano485.

#### 4.2.4. Ajustes

La Secretaría realiza ajustes al valor normal y al precio de exportación para que sean comparables. Particularmente, toma en

481LCE, art.32.

482RLCE, art.44. y 50. Ver, respecto a definiciones y regulaciones relativas a los costos y gastos RLCE, art.45 al 47.

483LCE, art.31. y RLCE, art.51.

484LCE, art.32.

485LCE, art.35.

cuenta los términos y condiciones de venta, diferencias en cantidades, diferencias físicas, y diferencias en cargas impositivas. Incumbe a la parte interesada que solicita la consideración de determinado ajuste aportar la prueba correspondiente 486.

#### 4.3. Daño a la industria mexicana

Daño 487 es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias 488. Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de la amenaza de daño debe basarse en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas 489.

La prueba de daño o de amenaza de daño se otorga siempre y cuando en el país de origen o procedencia de las mercancías de que se trate exista reciprocidad 490.

La Secretaría puede acumular, tratándose de la determinación de daño o amenaza de daño, el volumen y los efectos de las importaciones del producto idéntico o similar provenientes de 2 o más países sujetos a investigación 491.

Para la evaluación del daño o amenaza del daño a la producción nacional, la Secretaría puede requerir al solicitante o a cualquier otro productor o persona relacionada con la actividad económica de que se trate, la información o datos que considere pertinentes que correspondan a un periodo máximo de 5 años anterior a la presentación de la solicitud 492.

La Secretaría examina otros factores de que tenga conocimiento, distintos de las importaciones objeto de investigación, que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, para determinar si el daño o amenaza de daño alegados son causados directamente por dichas importaciones. Entre estos otros factores se encuentran los siguientes 493:

-----  
486LCE, art.36. y RLCE, art.52 al 58.

487En ningún caso, la Secretaría debe determinar la existencia de daño conforme lo establece la legislación civil, ver, RLCE, art.59. El art. 2108 del Código Civil, publicado el 26 de marzo de 1928 en el DOF, dice: "Se entiende por daño la pérdida o menoscabo sufrido en el patrimonio por la falta de cumplimiento de la obligación".

488LCE, art.39.

489LCE, art.39.

490LCE, art.29.

491RLCE, art.43.

492RLCE, art.77.

- El volumen y los precios de las importaciones que no se realizan en condiciones desleales,

- La contracción en la demanda o variaciones en la estructura de consumo,

- Las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales. Esta disposición es extraña, puesto que las prácticas comerciales restrictivas las ejercen los gobiernos, así como la competencia entre ellos, y

- La evolución de la tecnología, la productividad y los resultados de la actividad exportadora.

#### 4.3.1. Daño material

La Secretaría realiza la determinación de que la importación de mercancías causa daño a la producción nacional, tomando en cuenta<sup>494</sup>:

- El volumen de la importación de las mercancías a precios dumping, para determinar si ha habido un aumento considerable del mismo en relación con la producción o el consumo interno del país.

- El efecto que sobre los precios de los productos idénticos o similares en el mercado interno, causa o puede causar la importación de mercancías en condiciones desleales, para lo cual considera si la mercancía importada se vende en el mercado interno a un precio significativamente inferior al de los productos idénticos o similares, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiese producido, y

- El efecto causado o que pueda causarse sobre los productores nacionales de mercancías idénticas o similares a las importadas, considerando todos los factores e índices económicos pertinentes que influyen en la condición del sector correspondiente, tales como la disminución apreciada y potencial en el volumen de producción, las ventas, la participación en el mercado, las utilidades, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad instalada; los factores que repercuten en los precios internos; y los efectos

---

493RLCE, art.69.

494LCE, art.41. y RLCE, art.64.

negativos apreciados y potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, la capacidad de reunir capital, la inversión o el crecimiento de la producción.

Para la determinación de la existencia de daño, la Secretaría debe evaluar el impacto de las importaciones investigadas sobre la producción nacional total, o sobre aquellos productores nacionales cuya producción conjunta constituye la parte principal de la producción nacional total de la mercancía de que se trate. Además, debe asegurarse de que la determinación de daño correspondiente sea representativa de la situación de la producción nacional total. A este efecto, está facultada para allegarse de la información necesaria de los productores nacionales no solicitantes 495.

#### 4.3.2. Amenaza de daño material

La determinación de la existencia de una amenaza de daño a la producción nacional la hace la Secretaría, tomando en consideración aquellos factores que le permitan concluir si las nuevas importaciones en condiciones desleales serán inminentes y que, de no aplicarse cuotas compensatorias, se producirá un daño. Estos factores son 496:

- El incremento de las importaciones objeto de prácticas desleales en el mercado nacional que indique la probabilidad fundada de que se produzca un aumento sustancial de dichas importaciones en un futuro inmediato;

- La capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad fundada de un aumento significativo de las exportaciones en cuestión al mercado mexicano, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;

- Si las exportaciones se realizan a precios que repercutirán sensiblemente en los precios nacionales haciéndolos bajar o impidiendo que suban y que probablemente harán aumentar la demanda de nuevas importaciones;

- Las existencias de la mercancía objeto de la investigación,

---

495RLCE, art.63.

496LCE, art.42.

- La rentabilidad esperada de inversiones factibles.

#### 4.3.3. Relación causal

En la investigación administrativa se debe probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios<sup>497</sup>.

#### 4.4. Resolución

Una investigación antidumping puede ser resuelta por un decreto antidumping o por otros medios.

##### 4.4.1. Terminación y suspensión

La Secretaría puede suspender o dar por terminada la investigación sin aplicar cuotas compensatorias cuando el exportador de la mercancía en cuestión se compromete voluntariamente a modificar sus precios o cesar sus exportaciones; para ello, la Secretaría debe evaluar si con dichos compromisos u otros análogos que se asuman se elimina el efecto dañino de la práctica desleal<sup>498</sup>. Estos compromisos pueden ser presentados a consideración de la Secretaría en cualquier momento del procedimiento y hasta antes del cierre del periodo probatorio respectivo<sup>499</sup>.

Los compromisos aludidos deben ser presentados por escrito por las personas físicas o morales extranjeras que están acreditadas ante la Secretaría en la investigación administrativa o en el procedimiento de revisión correspondiente<sup>500</sup>. Los compromisos pueden consistir en modificar los precios de exportación, limitar las exportaciones, o suspenderlas por un periodo convenido con la Secretaría<sup>501</sup>.

Una vez que la Secretaría recibe el compromiso lo remite al expediente administrativo y notifica a las demás partes interesadas para que en un plazo de 10 días, contados a partir de que surta efecto la notificación, manifiesten sus opiniones. La Secretaría puede convocar a las partes interesadas a una audiencia para discutir la forma y términos de los compromisos asumidos y la factibilidad de su verificación<sup>502</sup>.

Para pronunciarse acerca del compromiso, la Secretaría con-

497LCE, art.39.

498LCE, art.72.

499RLCE, art.110.

500RLCE, art.111.

501RLCE, art.112.

502RLCE, art.113.

sidera, entre otros factores, el impacto del mismo en los precios y la oferta de la mercancía, en los intereses económicos internacionales del país, y en la competitividad de la industria nacional; también, toma en cuenta si los exportadores están sujetos a otras investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional. Son rechazados los compromisos que impiden la competencia económica o no son verificables<sup>503</sup>.

Si la Secretaría acepta el compromiso del exportador, declara en su resolución, según proceda, la suspensión o terminación de la investigación administrativa. Esta resolución es sometida a la opinión de la Comisión, notificada a las partes interesadas y publicada en el DOF<sup>504</sup>.

El cumplimiento de los compromisos puede revisarse de oficio o a petición de parte. Si como resultado de la revisión se constata su incumplimiento, se restablece de inmediato el cobro de la cuota compensatoria provisional, a través de la publicación en el DOF de la resolución respectiva, y se continúa con la investigación<sup>505</sup>.

#### 4.4.2. Recursos

El recurso de revocación tiene por objeto revocar, modificar o confirmar la resolución impugnada<sup>506</sup>.

Los recursos de revocación contra los actos que aplican cuotas compensatorias definitivas, se deben presentar ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En los demás casos, el recurso se interpone ante la Secretaría<sup>507</sup>.

El recurso administrativo de revocación puede ser interpuesto contra las resoluciones<sup>508</sup>:

- Que declaran abandonada o desechada la solicitud de inicio de la investigación antidumping<sup>509</sup>.

- Que declaran concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria. La Secretaría a través de la resolución preliminar puede dar por concluida la investigación administrativa cuando no existen pruebas suficientes de la discriminación de precios, del daño o amenaza de daño alegados, o de la relación causal entre uno y otro<sup>510</sup>, y por medio de la resolución final puede declarar

503RLCE, art.114.

504LCE, art.73.; RLCE, art.115.

505LCE, art.74; RLCE, art.116.

506LCE, art. 95.

507LCE, art.94.

508LCE, art.94.

509LCE, art.52, frac.2 y 3.

concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria511.

- Que determinan cuotas compensatorias definitivas o los actos que las aplican512.

- Por las que se responde a las solicitudes de los interesados, cuando requieren a la Secretaría que resuelva si determinada mercancía está sujeta a una cuota compensatoria definitiva513.

- Que declaran concluida la investigación, cuando las partes solicitan a la Secretaría la celebración de una audiencia conciliatoria. En esta audiencia se pueden proponer fórmulas de solución y conclusión de la investigación, las cuales, de resultar procedentes, son sancionadas por la Secretaría e incorporadas a la resolución respectiva514.

- Que desechan o concluyen la solicitud de revisión que anualmente pueden realizar las partes respecto de cuotas compensatorias definitivas y las que, como resultado de la revisión, las confirman, modifican o revocan515.

- Que declaran suspendida516 o terminada la investigación administrativa, cuando la Secretaría acepta el compromiso voluntario del exportador extranjero para modificar sus precios o cesar sus exportaciones517.

- Que imponen sanciones por infracciones cometidas con referencia a la importación de mercancías en condiciones desleales518.

El recurso de revocación se tramita y resuelve conforme a lo dispuesto por el Código Fiscal de la Federación, siendo necesario su agotamiento para la procedencia del juicio ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación519.

510LCE, art.57, frac.III.

511LCE, art.59, frac.III.

512LCE, art.94, frac.5. Ver, RLCE, art.96,97 y 98.

513LCE, art.60.

514LCE, art.61.

515LCE, art.68.

516El art.94, frac.IX, de la LCE, por error, se refiere a las resoluciones que "declaren concluida o terminada" en vez de suspendida o terminada, "la investigación".

517LCE, art.73.

518LCE, art.93.

519LCE, art. 95. El Tribunal Fiscal de la Federación es un tribunal administrativo, dotado de plena autonomía para dictar

Las resoluciones que se dictan en materia de revocación o aquéllas que lo tengan por impugnadas ante la Sala Superior del Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje520.

Las resoluciones de la Sala Superior y las apelaciones pueden ser impugnadas ante el Circuito, mediante el recurso de revisión. El recurso de revisión sólo puede ser interpuesto en cuestión522. Por lo tanto, en el sistema no existe revisión judicial de decisiones de instancia no recurridas ni de las resoluciones del particular523.

Las resoluciones no recurridas dentro del Código Fiscal de la Federación, y no pueden ser impugnadas ante el Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje524.

El desacuerdo de la parte interesada que determinan cuotas compensatorias de importación que se aplican525 también puede ser canalizado a través de mecanismos alternativos de solución de controversias comerciales contenidos en los tratados internacionales de los que México es parte.

Si el interesado opta por tales mecanismos,

El recurso de revisión puede ser interpuesto ante la Sala Superior del Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje de la Federación.

El recurso de revisión puede ser interpuesto ante el Tribunal Colegiado de Circuito, mediante el recurso de revisión. El recurso de revisión sólo puede ser interpuesto en cuestión522. Por lo tanto, en el sistema no existe revisión judicial de decisiones de instancia no recurridas ni de las resoluciones del particular523.

Las resoluciones no recurridas dentro del Código Fiscal de la Federación, y no pueden ser impugnadas ante el Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje524.

El desacuerdo de la parte interesada que determinan cuotas compensatorias de importación que se aplican525 también puede ser canalizado a través de mecanismos alternativos de solución de controversias comerciales contenidos en los tratados internacionales de los que México es parte.

-----  
sus fallos; ver, Ley Orgánica del Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje, art.1. Publicada en el DOF el 2 de diciembre de 1978 y reformada por última vez por la ley publicada en el DOF el 20 de julio de 1992.

520LCE, art. 95. El juicio ante el Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje conforme lo dispuesto en el artículo 100 del Código Fiscal de la Federación.

521Art.248, Código Fiscal de la Federación, DOF, 31 de diciembre de 1981 y modificada por la Ley que Armoniza Diversas Disposiciones de Aranceles y Comercio, los Tratados para la Simplificación Fiscal publicada en el DOF el 20 de julio de 1992.

522Ibidem.

523El particular puede interponer recurso de revisión contra dichas decisiones. Ver, art.249, Código Fiscal de la Federación.

524LCE, art. 95.

525LCE, art.94, frac.5.

526LCE, art.97 y 98. Ver el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, publicado en el DOF el 20 de diciembre de 1993.

527LCE, art.97.

El recurso de revisión puede ser interpuesto ante la Sala Superior del Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje de la Federación.

El recurso de revisión puede ser interpuesto ante el Tribunal Colegiado de Circuito, mediante el recurso de revisión. El recurso de revisión sólo puede ser interpuesto en cuestión522. Por lo tanto, en el sistema no existe revisión judicial de decisiones de instancia no recurridas ni de las resoluciones del particular523.

Las resoluciones no recurridas dentro del Código Fiscal de la Federación, y no pueden ser impugnadas ante el Tribunal Federal de Conciliación y Arbitraje524.

El desacuerdo de la parte interesada que determinan cuotas compensatorias de importación que se aplican525 también puede ser canalizado a través de mecanismos alternativos de solución de controversias comerciales contenidos en los tratados internacionales de los que México es parte.

Si el interesado opta por tales mecanismos,

- No procede el recurso de revocación ni el juicio ante la Sala Superior del Tribunal Fiscal de la Federación contra tales resoluciones o actos, ni contra la resolución de la Secretaría dictada como consecuencia de la decisión que emana de dichos mecanismos alternativos.

- Únicamente se considera como definitiva la resolución de la Secretaría dictada como resultado de la decisión de los mecanismos alternativos.

- Se observan las disposiciones del artículo 238 del Código Fiscal de la Federación<sup>528</sup>.

Quando corresponde al gobierno de México iniciar un mecanismo alternativo de solución de controversias, la parte interesada debe presentar una solicitud por escrito. Seguidamente, la Secretaría debe solicitar, conforme a lo establecido en el tratado o convenio internacional de que se trate, el inicio del procedimiento de solución de controversias<sup>529</sup>.

---

<sup>528</sup>El artículo 238 del Código Fiscal de la Federación señala que se declarará que una resolución administrativa es ilegal cuando se demuestre una de las siguientes causales: I) Incompetencia del funcionario que la haya dictado u ordenado o tramitado el procedimiento del que deriva dicha resolución. II) Omisión de los requisitos formales exigidos por las leyes, que afecte las defensas del particular y trascienda al sentido de la resolución impugnada, inclusive la ausencia de fundamentación o motivación, en su caso. III) Vicios del procedimiento que afecten las defensas del particular y trasciendan al sentido de la resolución impugnada. IV) Si los hechos que la motivaron no se realizaron, fueron distintos o se apreciaron en forma equivocada, o bien si se dictó en contravención de las disposiciones aplicadas o dejó de aplicar las debidas. V) Cuando la resolución administrativa dictada en el ejercicio de las facultades discrecionales no corresponda a los fines para los cuales la ley confiera dichas facultades.

<sup>529</sup>RLCE, art.117.

## Conclusiones

El sistema antidumping mexicano, comparado con el de los Estados Unidos, carece de ciertas figuras jurídicas y mecanismos procedimentales cuya incorporación a su normatividad resultaría en un incremento de su eficacia.

Esto equivale a decir que, el empresario mexicano se halla en situación de desventaja (con menor nivel de certeza jurídica y menos protegido) que su homólogo estadounidense para defenderse de importaciones que por precio están compitiendo deslealmente con la producción nacional. Por lo tanto, para ponerlo en condiciones de igualdad, en asuntos dumping, frente a sus competidores estadounidenses la ley necesita ser fortificada con nuevas instituciones.

Las figuras jurídicas y mecanismos procedimentales cuya inclusión se propone son:

### Presunción de credibilidad

En los Estados Unidos una investigación antidumping puede ser iniciada por petición presentada por una parte interesada en representación de una industria estadounidense. En tal caso, las autoridades presumen que el solicitante representa una mayoría de productores. En México los peticionarios están obligados a demostrar (la carga de la prueba recae en ellos) que son representativos de la producción nacional, es decir que su producción abarca, cuando menos, el 25 por ciento de la producción nacional de la mercancía que se trate.

De modo que, en este aspecto, el empresario mexicano se halla en clara desventaja, frente a su homólogo de los Estados Unidos, respecto a la facilidad o no restricción de acceso a los mecanismos de defensa diseñados en el sistema antidumping de México.

### Regla de la inferencia adversa

En Los Estados Unidos, cuando las partes interesadas en un proceso antidumping no cooperan brindando la información que el Departamento o la Comisión les solicita, estas agencias utilizan la mejor información disponible. En México, si las partes son renuentes a proporcionar a la Secretaría la información demandada, la Secretaría utiliza -simplemente- la información disponible. El adjetivo "mejor" otorga una carga semántica que se traduce como una regla de inferencia adversa. Utilizar la "mejor" información disponible significa que el Departamento o la Comisión usarán la información que sea menos favorable a la compañía no cooperante, porque se infiere que su información le es adversa; de otro modo, la hubiesen enviado.

### Precio de exportación

Es el precio en el país destinatario de la mercancía. La legislación estadounidense desglosa este precio en el precio de compra en los Estados Unidos y precio de venta para el exportador en los Estados Unidos, según el precio sea ese al cual la mercancía es comprada o el acordado para ser comprada antes de la fecha de su importación, de un distribuidor, manufacturador o productor de la mercancía, para exportación a los Estados Unidos; o ese al cual la mercancía es vendida o el acordado para ser vendida en los Estados Unidos, antes o después de su importación, por el exportador o por cuenta suya. El Departamento utiliza el precio de compra en los Estados Unidos cuando la mercancía ha sido vendida a un comprador no relacionado estadounidense antes de su importación a los Estados Unidos. En cambio, generalmente, utiliza el precio de venta para el exportador cuando la mercancía es almacenada en los Estados Unidos por una compañía estadounidense relacionada con el manufacturador y vendida del inventario. Este último precio requiere de ajustes adicionales.

La legislación mexicana dice que el precio de exportación es el precio en México, sin mayor desarrollo sustantivo o adjetivo de esta definición. Entonces, al proceder a los ajustes, aunque la Secretaría diferencia las ventas realizadas a un comprador no relacionado de aquellas en las cuales existe algún vínculo, no se puede anticipar con seguridad cuándo la Secretaría llevará los ajustes a un nivel correspondiente al precio de compra o al precio de venta para el exportador.

### Márgenes "de minimis"

Para que el Departamento pueda señalar la existencia de ventas a un precio menor a su valor normal El margen de dumping debe ser mayor que "de minimis". Un promedio de margen ponderado menor que 0.5%, en Estados Unidos, es considerado "de minimis". Todas las compañías que tienen márgenes "de minimis" no son sujetas a ninguna orden antidumping. Esto significa que ciertas importaciones pueden entrar al mercado de los Estados Unidos en condiciones de "dumping técnico", es decir practicando discriminación de precios, pero sin ser vulnerable a decretos antidumping.

Regla semejante no existe en el sistema antidumping mexicano, lo que provoca un espacio de discrecionalidad que puede ser utilizado en beneficio del productor mexicano, pero también en sentido opuesto.

### Daño

En los Estados Unidos la Comisión considera que el daño a la

industria de los Estados Unidos puede ser daño material, o la amenaza de daño material, o la retardación material del establecimiento de una industria en los Estados Unidos. En México daño es el menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. La amenaza de daño constituye una categoría aparte. Por lo tanto, la legislación estadounidense es totalmente congruente con el artículo 3 del Código Antidumping de 1979, que señala que el daño está conformado por los tres elementos que considera la Comisión. Mientras que la legislación mexicana, ligeramente, se aparta del ordenamiento matriz. Esta diferencia al abordar la cuestión de daño ha repercutido en que la normatividad antidumping mexicana no contemple regulaciones específicas sobre los parámetros que deben ser tomados en cuenta para determinar la obstaculización al establecimiento de nuevas industrias. En principio, esta omisión no es buena ni mala, pero deja un espacio de discrecionalidad a la autoridad investigadora (la Secretaría) que puede utilizarlo con fines proteccionistas.

#### Circunstancias críticas

Ante el Departamento se puede alegar la existencia de circunstancias críticas y si esta institución acepta este extremo, la liquidación de mercancía es suspendida con efectos retroactivos (la Comisión evalúa la efectividad de esta medida) y, consecuentemente, el cálculo de derechos antidumping es también retroactivo. La retroactividad se aplica desde los 3 meses antes de la determinación preliminar o aquella que ordenó por primera vez la suspensión de la liquidación.

Existen circunstancias críticas cuando hay una historia de dumping en los Estados Unidos o en otro país de una mercancía idéntica o similar, la persona que importó o por cuya cuenta la mercancía fue importada sabía o debía saber que el exportador la estaba vendiendo a un precio menor a su valor normal, y se estaban llevando a cabo importaciones masivas de tal mercancía en un periodo de tiempo relativamente.

La imposición retroactiva de derechos antidumping sobre la mercancía objeto de la investigación tiene por fin prevenir la recurrencia del daño material causado por las importaciones masivas realizadas en un periodo de tiempo relativamente corto. Puesto que los importadores que saben que sus mercancías están a precios dumping, pueden acelerar la importación de las mismas y abarrotar el mercado de Estados Unidos antes de la determinación preliminar.

El sistema antidumping mexicano no toma en cuenta ninguna medida preventiva de efectos retroactivos. Por lo que resulta más benevolente que la legislación estadounidense. Ello va en contra de la simetría que debe existir en las relaciones comerciales

internacionales.

#### Corporaciones multinacionales

El sistema antidumping estadounidense cuenta con regulaciones específicas respecto al cálculo del valor en el mercado exterior cuando se trata de mercancías producidas por corporaciones multinacionales. Concomitantemente, la ley antidumping, define cuándo se debe considerar que una mercancía es producida por una corporación multinacional.

En el sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional hay ausencia de tales regulaciones. Y, teniendo en cuenta que un significativo porcentaje de las exportaciones mundiales provienen de corporaciones multinacionales, esta laguna jurídica no es en modo alguno irrelevante. Cuando menos, impide que exista una garantía de uniformidad de actuación de parte de la Secretaría cada vez que tenga que ver con investigaciones en las que estén involucradas empresas transnacionales.

#### Dumping persistente

El Departamento, para casos de dumping persistente, cuenta con un programa de vigilancia por no más de un año. Como producto de esta vigilancia DOC puede iniciar una investigación antidumping, si considera que hay suficiente información para ello. Se está ante una situación de dumping persistente cuando hay más de una orden antidumping en efecto sobre una mercancía, DOC tiene razones para creer o sospechar una extraordinaria tendencia de dumping persistente de uno o más países proveedores adicionales, y cree que esta tendencia está causando serios problemas comerciales a una industria de los Estados Unidos.

El programa de vigilancia comentado es una medida preventiva de gran eficacia para brindar una protección antelada a ciertos productos que son especialmente sensibles a prácticas desleales, sea porque la industria es incipiente o porque los niveles de competencia, relativos a esa mercancía, son muy reducidos. Asimismo, es un mecanismo de control que permite al Departamento tener un conocimiento directamente verificado de los países proveedores adicionales con tendencias a practicar discriminación de precios, aun cuando todavía esta información no figure en estadísticas.

La normatividad mexicana que concierne a este punto no contempla nada semejante al programa de vigilancia referido.

#### Conversión monetaria

La Secretaría necesita realizar ejercicios de conversión de los precios y costos en moneda extranjera de las mercancías al equivalente en pesos mexicanos, o a la inversa. El industrial

mexicano, o el de otro país, debería tener la certeza jurídica, plasmada a través de una disposición pertinente -como es el caso en los Estados Unidos-, respecto al preciso conocimiento del tipo de tasa que utilizará la autoridad investigadora para las conversiones monetarias que requiera efectuar en una investigación antidumping. Ello implicaría publicar un boletín periódico con las tasas de intercambio.

#### Ajustes insignificantes

El llevar a cabo una investigación antidumping es una tarea árida, por la cantidad de datos que hay que procesar. Una disposición que indique que ya no es necesario realizar ajustes al valor en el mercado exterior o al precio en México cuando estos sean tan pequeños que, virtualmente, no tengan gravitación en el resultado de las resoluciones de la Secretaría, conduciría a un aligeramiento y agilización de la investigación. Aquí se necesitaría precisar un valor, o línea porcentual, debajo del cual no procedan más ajustes.

#### Partes del proceso

En el sistema antidumping de Estados Unidos, únicamente las partes interesadas pueden devenir partes del proceso. Automáticamente son partes del proceso, el peticionario, el gobierno del país en el cual la mercancía es producida o manufacturada, o del cual es exportada, e industriales, productores, y exportadores extranjeros de la mercancía sujeta a la investigación. Las otras partes interesadas pueden llegar a ser partes del proceso mediante petición. Corresponde, de modo exclusivo, a las partes del proceso el derecho de apelar de las decisiones del Departamento y la Comisión e invocar algunos derechos procedimentales. Esta discriminación entre partes interesadas y partes del proceso obedece a la intención de limitar el número de personas que pueden poner en marcha algunos mecanismos dentro un proceso antidumping. De esta manera, se alivianan las tareas burocráticas y se gana en coloridad.

En México, se considera parte interesada a los productores solicitantes, importadores y exportadores de la mercancía objeto de la investigación, así como a las personas morales extranjeras que tengan un interés directo en las investigaciones antidumping y aquellas que tengan tal carácter en los tratados o convenios comerciales internacionales. Aunque en México no existe la diferenciación entre partes interesadas y partes del proceso, las regulaciones son claras y puntuales, excepto al referirse a las personas morales extranjeras que tengan un "interés directo". Puesto que no se señalan parámetros para saber con certeza a quiénes se debe considerar como personas morales con un "interés

directo" en la investigación antidumping.

#### Renuncia de la verificación

El Departamento, antes de la determinación final, verifica la información contenida en la respuesta a los cuestionarios que envía a las compañías investigadas. A menos que, las compañías que se sienten afectadas por el dumping (los peticionarios) renuncien a esta verificación, dentro de los 75 días de haberse iniciado la investigación. De este modo, el Departamento puede realizar una determinación preliminar más rápido que de costumbre. Ello es muy importante, puesto que uno de los problemas cardinales dentro las investigaciones antidumping es la lentitud del procedimiento, a pesar de la estrechez de los plazos.

En México, no existe tal posibilidad de renuncia de la verificación, privándose con esto a los empresarios nacionales de la alternativa de acudir a un mecanismo de aceleración del proceso, que en ciertas ocasiones resulta indispensable, especialmente cuando se está a la espera de una definición de la Secretaría para poder tomar una determinada política empresarial.

#### Extensión de los plazos

En las investigaciones antidumping que se realizan según las regulaciones estadounidenses pertinentes los plazos pueden ser extendidos a solicitud de la parte interesada o de oficio. Proceden estos diferimientos cuando el caso es extraordinariamente complicado por el número y la complejidad de las transacciones, o los ajustes a ser considerados, o la novedad de la materia, o el número de firmas involucradas.

En México, ni la Secretaría ni los empresarios tienen la posibilidad de prorrogar las determinaciones que correspondan. Los plazos son fijos, no tienen la flexibilidad que en ciertos casos resulta indispensable, especialmente cuando de unos días más de investigación depende la consecución de determinados datos e información más precisa y detallada que pueden hacer variar sustancialmente el resultado de un proceso.

#### Mecanismos de comunicación

La legislación de los Estados Unidos contempla mecanismos (derechos) que facilitan la comunicación entre las partes interesadas y la autoridad administrativa encargada del procedimiento de investigación antidumping. Estos son: el derecho a recibir información por parte de los funcionarios de las dos agencias pertinentes, el derecho a expresar argumentaciones orales, y el derecho a presentar comentarios escritos.

Sumariamente, los mecanismos mencionados pueden ser expues-

tos del siguiente modo:

\* Resolución de inicio

- Reunión con miembros de las dos agencias (Office of Import Administration in Commerce y Office of Investigations of the Commission) para discutir acerca de la petición. Se presenta un borrador. Se realizan correcciones.
- Presentación de la petición ante ITA y ITC.
- Enmienda de los deficiencias de la petición.

\* Determinación preliminar de la Comisión

- Conferencia pública ante la Comisión (the Commissions' Director of Operations or Investigations). Sin opción para examinación cruzada. Una hora, cada parte, para exponer el caso. Se explica la metodología.
- Memoriales (comentarios escritos acerca de la determinación correspondiente) de las partes. En ellos pueden presentarse información adicional y alegatos a la Comisión.

\* Determinación preliminar del Departamento

- Conferencia de exposición (cada parte es informada, por separado, de los detalles relativos a los cálculos que condujeron a la determinación preliminar). Se explica la metodología.
- Audiencia acerca de la determinación preliminar (puede ser requerida por cualesquiera de las partes para presentar sus argumentaciones).
- Memoriales.

\* Determinación final del Departamento

- Conferencia de exposición.
- Audiencia pública.
- Memoriales.

\* Determinación final de la Comisión

- Reporte preliminar.
- Memorial de preaudiencia.
- Audiencia ante los comisionados. Las partes pueden solicitarla. Cada parte se refiere a los asuntos presentados en los memoriales de preaudiencia. Se permite la examinación cruzada y el testimonios de expertos.
- Presentación de memoriales de postaudiencia.
- Reporte final.

En México, los mecanismos aludidos se manifiestan a través de las reuniones técnicas de información, de las audiencias públicas, y los alegatos.

Las reuniones técnicas de información se efectúan, si las partes lo solicitan, después de las resoluciones preliminares y

finales, estas reuniones sirven para explicar la metodología que se utilizó para determinar los márgenes de discriminación de precios, el daño o amenaza de daño y los argumentos de causalidad.

Las audiencias públicas se realizan después de la publicación de la Resolución preliminar, pero antes de la publicación de la resolución final, en ellas las partes interesadas puede interrogar o refutar a sus contrapartes, presentar argumentos y pruebas en defensa de sus intereses.

Los alegatos se realizan una vez concluido el periodo probatorio (este puede finalizar hasta antes de la publicación de la resolución final), por medio de éstos las partes pueden presentar por escrito sus conclusiones sobre el fondo o los incidentes acaecidos en el curso del procedimiento.

Los alegatos del sistema mexicano equivalen a la presentación de memoriales en el sistema estadounidense y las reuniones técnicas de información a las conferencias de exposición, respectivamente.

Por consiguiente, en el sistema mexicano no hay la posibilidad de expresar formalmente el desacuerdo contra una determinación final en forma oral (audiencia pública) ni escrita (alegatos). Esta omisión es inocua hasta que sucede la revisión anual o se presenta un recurso. Casos en los cuales una parte, el peticionario o el respondiente, se ve privada de contar con un antecedente a su favor, conformado por el registro de las audiencias y alegatos, que bajo otras regulaciones habría sido posible. En el sistema estadounidense tal registro resulta de importancia vital en ocasión de la revisión judicial, porque todos los memoriales y las audiencias forman parte del expediente en el que se basa la autoridad judicial revisora.

#### Estructura administrativa

El procedimiento de investigación antidumping en los Estados Unidos está bifurcado en dos agencias (ITA que investiga los márgenes de dumping y ITC que determina lo que atañe al daño a la producción nacional) que actúan en completa autonomía una de la otra. Esta situación, permite que no exista ninguna presión sobre ITC (agencia independiente) de parte de las instancias de la administración pública que tienen que ver con el manejo de la economía del país. En caso de que tal presión pudiese, de alguna manera, ser ejercida sobre ITA (dependencia del Departamento de Comercio), quedaría anulada al no tener esta agencia una capacidad decisoria exclusiva para establecer un derecho antidumping.

En México SECOFI, monopoliza ambas determinaciones (diferencia de precios y daño), lo que la hacen más vulnerable a tomar resoluciones parcializadas (este criterio es sostenido por Jorge Wilker: *Unfair Trade Practice in the United States, Canada and*

Mexico, en: Legal aspects of the trilateral free trade agreement. Coordinador, Jorge Nitker. UNAM, México, 1992.).

#### Revisión judicial.

En el sistema antidumping mexicano no existe la noción de revisión judicial de las determinaciones administrativas. La creación de tal alternativa es una demanda que ha sido insistentemente mencionada por parte de expertos canadienses y estadounidenses (por ejemplo: McLaughlin, Peter F. Mexico's antidumping and countervailing duty laws: amenable to a free trade agreement?, il v23, Law and Policy in International Business, Summer '92, No4, p1042).

En tanto que la Ronda Uruguay (una visión panorámica al respecto se encuentra en: Patiño, Ruperto. Regulación jurídica del comercio internacional. Revolución tecnológica estado y derecho. Coordinador: Marcos Kaplan. Tomo III. Aspectos Sectoriales. PEMEX-UNAM, México, 1993, p89-108), que está trabajando sobre una tercera versión de un código antidumping, no produzca un resultado concreto, hay un vasto espacio para estudios de derecho comparado sobre prácticas de discriminación internacional de precios, encaminados a enriquecer la normatividad antidumping mexicana; propósito último de este trabajo.

## BIBLIOGRAFIA

## A) Textos extranjeros

## - Libros

The Antidumping and Countervailing Duty Laws: Key legal and Policy Issues.

A Compilation of Articles by Judith Hippler Bello and Alan F. Holmer.

American Bar Association. Section of International Law and Practice, 1987.

Bierwagen, Rainer M.

GATT Article VI and the Protectionist Bias in Antidumping Laws. Studies in Transnational Economic Law.

v7, Kluwer Law and Taxation Publishers, Deventer - Boston, 1990.

Bryan, Greyson

Taxing Unfair International Trade Practices: a Study of United States Antidumping and Countervailing Duty Laws.

Lexington Books, Lexington, Mass., c1980.

Corporate Counsel's Guide: Laws of International Trade.

Business Laws, Inc., Chesterland, Ohio, 1992.

Dale, Richard

Antidumping Law in a Liberal Trade Order.

Macmillan for the Trade Policy Research Centre, London, 1980.

Dumping and Countervailing Duties.

Practising Law Institute, New York, c1970.

Commercial Law and Practice Course Handbook series, 35.

Fox Jr., William F.

International Commercial Agreements. A Primer on Drafting, Negotiating and Resolving Disputes.

2nd edition, Kluwer Law and Taxation Publishers, 1992.

Glick, Leslie Alan

Understanding the NAFTA. Legal and Business Consequences of NAFTA.

Kluwer Law & Taxation Publishers, Denver - Boston, 1993.

Jackson, John H.

World Trade and the Law of the GATT.

The Bobbs-Merill Company, Inc., 1969.

Jackson, John H. Editor.  
Antidumping Law, Policy and Implementation.  
University of Michigan Press, Ann Arbor, c1979.

Jackson, John H.; Davey, William J.  
Legal Problems of International Economic Relations.  
American Casebook Series, West Publishing Co., 1977.

Jackson, John H.; Davey, William J.  
1989 Documents Supplement to Legal Problems of International  
Economic Relations.  
2nd edition, American Casebook Series, West Publishing Co., 1989.

Jackson, John H. and Vermulst, Edwin A. Editors.  
Antidumping Law and Practice. A comparative Study.  
The University Of Michigan Press, c1989.

Johnston, Charles R. Editor.  
Law and Practice of United States Regulation of International  
Trade.  
Oceana Publications, New York, 1987.

Lew and Stanbrook. Editors.  
International Trade: Law and Practice.  
Euromoney Publications, 1983.

Lloyd, Peter J.  
Antidumping Actions and the GATT System.  
Trade Policy Research Centre London, 1977.

Macrory, Patrick F.J. and Suchman, Peter O. Editors.  
Current Legal Aspects of International Trade Law.  
Section of International American Bar Association, 1982.

McGovern, Edmond  
International Trade Regulation.  
2nd edition, Exeter GlobeFields Press, 1986.  
Foreward by Arthur Dunkel.

Metzgar, Stanley D.  
Law of International Trade. Documents and Readings.  
v2, Lerner Law Book Company, Washington, D.C., 1966.

Paul, Hastings, Janofsky, Walker  
NAFTA. Summary and Analysis.  
Matthew Bender. Times Mirror Books, 1992, 1993.

Policy Implications of Antidumping Measures.

Amsterdam, North-Holland, New York, 1991.

Schoenbaum, Thomas J.

Antidumping and Countervailing Duties and the GATT: an Evaluation and a Proposal for a Unified Remedy for Unfair International Trade.

A Dean Rusk Center Monograph. Dorinda G. Dallmeyer, Project Editor.

University of Georgia School of Law, Athens, Georgia, 1987.

Trade Regulation Reporter.

Commerce Clearing House, Inc. Publishers of Topical Law Reports, Chicago, Illinois, 1988.

The U.S.A. and Canada 1990. Europa Publications Limited, 1st. ed.

Van Bael, Ivo

Antidumping and Other Protection Laws of the EEC.

2nd edition, CCH Editions, Bicester, England, c1990.

Vakerics, Thomas V.; Wilson, David I.; Weigel, Kenneth G.

Antidumping, Countervailing Duty, and Other Trade Actions.

Practising Law Institute, New York City, 1987.

Vermulst, Edwin A.

Antidumping Law and Practice in the United States and the European Community: a Comparative Analysis.

Amsterdam, North-Holland, New York, 1987.

Wares, William A.

The Theory of Dumping and American Commercial Policy.

Lexington Books, Lexington, Mass., c1977.

## - Publicaciones periódicas

1979

Barshefsky and Cunningham

The Prosecution of Antidumping Actions under the Trade Agreements Act of 1979.

North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, 6(1981) 307.

1980

Barcelo, John J.

Subsidies, countervailing duties and antidumping after the Tokyo Round.

III, v13, Cornell International Law Journal, Summer '80, p257-288.

Barringer, William H.; Dunn, Christopher A.

Antidumping and countervailing duties investigations under the Trade Agreements Act of 1979.

v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80, pi-37.

Birenbaum, David E.; Kulikowski, James M.

ITC gets high marks for new role in injury determinations.

59 col in., v2, The National Law Journal, April '80, p30, col 1.

C.L. Haslam

The Trade Agreements Act of 1979. Symposium.

Private Investors Abroad Annual '80, p379-419.

Early, Thomas

Judicial review of antidumping cases and the Trade Agreements Act of 1979: towards a unified system of review.

v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80, pi01-122.

Nowak, Nancy L.

The Trade Agreements Act of 1979: countervailing duty and antidumping duty procedures.

v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80, p63-86.

Patenode, Timothy J.

The new anti-dumping procedures of the Trade Agreements Act of 1979: does it create a new non-tariff trade barrier?

v2, Northwestern Journal of International Law & Business, Spring '80, p200-223.

Selected materials on antidumping. (bibliography).

v35, The Record of the Association of the Bar of the City of New York, November '80, p518-523.

Slayton, John

The Trade Agreements Act of 1979: material injury standard.

v14, Journal of International Law and Economics, Fall '80, p87-100.

Terrence Roche Murphy

Antidumping and countervailing duties under the Trade Agreements Act of 1979: a preliminary analysis.

v14, International Lawyer, Spring '80, p203-221.

1981

An analysis of "material injury" under the 1979 Trade Agreements Act.

v4, Loyola of Los Angeles International and Comparative Law Journal '81, p87-97.

statute: Trade Agreements Act of 1979 (Countervailing duties imposed. Imposition of antidumping duties): 19 U.S.C. 1671, 1673.

Barshofsky, Charlene; Cunningham, Richard D.

The prosecution of antidumping actions under the Trade Agreements Act of 1979.

v6, The North Carolina Journal Of International Law and Commercial Regulation, Summer '81, p307-62.

statute: Trade Agreement Act of 1979 (Countervailing and antidumping duties): 19 U.S.C. 1671-1677.

Bryan, Greyson

Taxing unfair international trade practices; a study of U.S. antidumping and countervailing duty laws. Reviewed by Thomas Silbiger.

v20, Columbia Journal of Transnational Law '81, p587-592.

Bryan, Greyson

Taxing unfair international trade practices; a study of U.S. antidumping and countervailing duty laws. Reviewed by Thomas Silbiger.

v13, Law and Policy in International Business '81, p667-678.

Clark, A.

Dumping legislation in the US and the EEC.  
v26, Journal of the Law Society of Scotland, October '81,  
p393(5).

Hemmendinger, Noel; Barringer, William H.  
The defense of antidumping and countervailing duty investigations  
under the Trade Agreements Act of 1979. (Symposium: A  
practitioner's guide to international trade law).  
v6, The North Carolina Journal of International Law and  
Commercial Regulation, Summer '81, p427-461.

Marturano, Janice  
U.S. legislative import relief options: a comparison of  
procedures.  
v13, New York University Journal of International Law and  
Politics, Spring '81, p1049-1073.

Neville Jr., Mark K.  
The Antidumping Act of 1916: A war-time legacy. (International  
Trade Symposium).  
v26, New York Law Review, Spring '81, p535-575.

Potts, Linda F.; Lyons, James M.  
The Trade Agreements Act: administrative policy & practice in  
antidumping investigations. (Symposium: A practitioner's guide to  
international trade law).  
v6, The North Carolina Journal of International Law and  
Commercial Regulation, Summer '81, p483-526.

Thomas, R. Keith  
The new U.S. antidumping law: some advice to exporters.  
v15, Journal of World Trade Law, July-August '81, p323-336.

1982

Bryan, Greyson  
Taxing unfair international trade practices ; a study of U.S.  
antidumping and countervailing duty laws. Reviewed by John H.  
Jackson.  
v76, American Journal of International Law, April '82, p435-437.

Ribicoff, Abraham A.  
The U.S. Trade Agreements Act of 1979. (transcript).  
v8, Brooklyn Journal of International Law, Winter '82, p3-12.

1983

International trade: countervailing duties and European steel imports.  
v23, Harvard International Law Journal, Winter '83, p443-455.

1984

Dumping.  
v15, Lawyer of the Americas, Winter '84, p623-625.

Horlick, Gary N.  
Summary of procedures under the United States antidumping and countervailing duty laws. (Symposium: the United States Court of International Trade: Perspectives from the First Annual Judicial Conference).  
v58, St. John's Law Review, Summer '84, p828-837.

New law enables US firms to move fast on anti-dumping.  
Globe and Mail (Toronto) - Metro Edition, December 4 '84, pB17.

1985

Bryan, Greyson; Guy Boursereau, Dominique  
Antidumping law in the European Communities and the United States: a comparative analysis.  
v18, George Washington Journal of International Law and Economics, Summer '85, p631-701.

The ITC's role in critical circumstances determinations in antidumping and countervailing duty cases: critique and analysis.  
v17, Law and Policy in International Business '85, p421-454.  
statute: Trade Agreements Act of 1979 (Countervailing duties imposed. Imposition of antidumping duties): 19 U.S.C. 1671, 1673.

1986

Hanak, Elmer W.  
Antidumping and countervailing duty laws.  
B v76, Trademark Reporter, Jan-Feb '86, p93.

Palmeter, N. David  
Torquemada and the Tariff Act: the inquisitor rides again.  
v20, The International Lawyer, Spring '86, p641-657.  
statute: Trade Agreements Act of 1979 (Countervailing duties

imposed): 19 U.S.C. 1671.  
 statute: Trade Agreements Act of 1979 (Imposition of antidumping duties): 19 U.S.C. 1673.

Pattison, Joseph E.  
 Antidumping and countervailing duty laws. (v3, International business and law series). Reviewed by Spencer Weber Waller.  
 E v6, Journal of Law and Commerce, Summer '86, p249-252.

Regulations on dumping "headache".  
 Globe & Mail, January 13 '86, pB1, B.

1987

Jameson, Paul W.  
 A critique of the Department of Commerce's "study of antidumping adjustments methodology and recommendations for statutory change".  
 v19, Law and Policy in International Business, Fall '87, p673-715.

Jefford, Nerys A.  
 The rights of private parties: procedure and review under the antidumping legislation of the European Economic Community and the United States. (Boston College International and Comparative Law Review - European Law: First Issue).  
 v10, Boston College International and Comparative Law Review, Winter '87, p87-117.

Non price predation and the improper use of United States unfair trade laws.  
 v6, Antitrust Law Journal, Summer '87, p543-560.

Palmeter, N. David.  
 Dumping margins and material injury: the USITC is free to choose. (U.S. International Trade Commission).  
 v21, Journal of World Trade Law, August '87, p173-175.

Palmeter, N. David.  
 Injury determination in antidumping and countervailing duty cases - a commentary on U.S. practice.  
 v21, Journal of World Trade Law, April '87, p123-161, February '87, 123-161.

De Ravel d'Esclapon, Pierre F.  
 Non-price predation and the improper use of U.S. unfair trade laws. (A.B.A. Section of Antitrust Law 35th Annual Meeting San

Francisco, California August 10-12, 1987; Task Force Report on the Interface Between International Trade Law and Policy and Competition Law and Policy).  
v56, Antitrust Law Journal, Summer '87, p543-560.

Van Bael, Ivo; Bellis, Jean-Francois  
International trade law and practice of the European Community; EEC anti-dumping and other trade protection laws. Reviewed by N. David Palmeter.  
v12, The North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, Summer '87, p465-468.

## 1988

Barshefsky, Charlene; Zucker, Nancy B.  
Amendments to the antidumping and countervailing duty laws under the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988 (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988).  
v13, North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, Spring '88, p251-305.

The bi-national dispute settlement mechanism in anti-dumping and countervailing duty cases in the context of the Canada-US trade agreement.  
Business Quarterly 52(4), Spring '88, p48-49.

Competition law could replace antidumping.  
Financial Post Daily 1(125), September 2 '88, p12.

Dumping case raises question of the free trade's effect on rules.  
Globe & Mail, March 29 '88, pB1, B2.

Palmeter, David N.  
Exchange rates and antidumping determinations.  
v22, Journal of World Trade (Law-Economics-Public Policy), April '88, p73-80.

Study finds firms lack knowledge on how to fight dumping.  
(N) Globe & Mail, September 9 '88, pB8.

## 1989

Best to scrap antidumping laws.  
Financial Post Daily 2(78), January 16 '89, p12.

Coursey, Michael J.; Binder, David L.  
 Hypothetical calculations under the United States antidumping duty law: foreign market value, United States price, and weighted-average dumping margins.  
 v1 v4, American University Journal of International Law and Policy, Summer '89, p537-553.

GATT urged to curb abuse of regulations on dumping.  
 Globe & Mail, December 22 '89, pB3.

Lazar, Fred  
 Antidumping rules following the Canada-United States Free Trade Agreement.  
 v23(5), Journal of World Trade, 1989, p45-71.

Lazar, Fred  
 In favor of making dumping per se illegal.  
 v10 Canadian Competition Policy Record No. 4, December 1989, p49-51.

Moyer Jr., Homer E.; Curtiss, Catherine  
 Solutions to US antidumping and countervailing duty actions against Latin American companies.  
 v21, University of Miami Inter American Law Review, Winter '89, p473-493.

Our dumping laws hurt more than they help.  
 Financial Post Daily 2(78), January 30 '89, p6.

Rugman, Alan M.; Portebus, Samuel D.  
 Canadian and US unfair trade laws: a comparison of their legal and administrative structures.  
 tab bibliog. Canadian Business Law Journal v16 No.1, December '89, p1-20.

Smith, J. F.  
 La ley de prácticas comerciales desleales estadounidenses y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos y la ley Omnibus de Comercio y Competitividad.  
 Rev. Fac. Der. (Mexico) 39 No.163-165: 269-291 '89.

1990

Antidumping and countervailing duty law: a selected bibliography.  
 (Symposium on Countervailing Duty Law).  
 v21, Law and Policy in International Business, Fall '90, p763-769.

Horlick, Gary

Antidumping regimes: too wide, too limited excerpt from "Anti-dumping laws & practices: a comparative study".  
Canada/US. Report on Free Trade, April 30 '90, p6.

Madaj, Edwin J.

Agency investigation: adjudication or rule making? The ITC's material injury determinations under the antidumping and countervailing duty laws.  
v15, North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, Fall '90, p441-485.

McIlroy, James P.

Antidumping and countervailing duties dispute resolution under the Canada-United States Free Trade agreement: the first year in review.  
Canada-U.S. Business Law Review.  
4 C.U.B.L.R. October 1990, p190-207.

Mexico brings dumping cases to GATT.

North American Report on Free Trade, November 13 '90, p6.

Powell, Stephen J.; Giesse, Craig R.; Jackson, Craig L.

Current administration of U.S. antidumping and countervailing duty laws: implication for prospective U.S.- Mexico free trade talks.

vii, Northwestern Journal of International Law and Business,  
Fall '90, p177-256.

Sarick, Lila

Much ado about dumping.

Small Business 9 No.3, March '90, p49.

US takes hard line on Mexican cement: raises import duties to stop dumping.

Globe & Mail, August 16 '90, pB5.

US is seen as "unfair" in assessing unfair trade: anti-dumping laws run tightly by government.

Calgary Herald, December 6 '90, pE12.

US dumping laws an inquisitorial mockery of justice.

Globe and Mail (Toronto) - Metro Edition, February 2 '90, pB2.

Vicario Jr., Joseph A.

The anatomy of antidumping proceedings: a case study of the antifriction bearings investigations.

v15, North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation, Spring '90, p249-297.

1991

Canada, Mexico accused of dumping ball bearings.  
North American Report on Free Trade, March 11 '91, p4.

Cavitt, William (Presenter)  
New elements in the Anti-Dumping equation: Implementing the GATT. Uruguay Round, U.S.- Mexico Free Trade Negotiations.  
v17, No.1, Canada - United States Law Journal '91, Case Western Reserve University School of Law, Cleveland, Ohio, January 23 '91., p23-29.

Dumping talks will be 3-way.  
North American Report on Free Trade, March 4 '91, p1.

Horlick, Gary N. (Moderator)  
The Legal Perspective: Anti-Dumping Remedies and Competition Regimes, Similarities and Differences.  
v17, No.1, Canada - United States Law Journal '91, Case Western Reserve University School of Law, Cleveland, Ohio, January 23 '91. p63-65.

Let competition law govern dumping disputes.  
North American Report on Free Trade, February 11 '91, p1-2.

The likely impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico.  
v3, No.3, World Trade Materials, May '91, p83-175.

Rehm, John B.  
Possible Negotiation of a U.S.- Mexico Free Trade Agreement  
Canada-U.S. Business Law Review (1991)4 C.U.B.L.R. 1-307, p273-274.

Rosenthal, Paul C.; Giordano, Nicholas D.  
The Impact of Computerization on Antidumping Practice: the Petitioner's Perspective.  
v22, Law and Policy in International Business, 1991, p657-663.

Victor, A. Paul; Friedman, Mark F.  
The Submission and Release of Computer Tapes in Antidumping Investigations: the Respondent's Perspective.  
v22, Law and Policy in International Business, 1991, p647-655.

Wu, Terry; Longley, Neil

A U.S.- Mexico Free Trade Agreement: U.S. Perspectives.  
v25, No.3, Journal of World Trade (Law-Economics-Public Policy),  
June '91., p5-14.

1992

Bovard, James

U.S. dumping law a national disgrace.  
36 col in. v14, Legal Times, April 13 '92, p21, col 1.

McLaughlin, Peter F.

Mexico's antidumping and countervailing duty laws: amenable to a  
free trade agreement?  
11 v23, Law and Policy in International Business, Summer '92,  
No4, p1009-1044.

Warner, Presley L.

Canada-United States Free Trade: the case for replacing  
antidumping with antitrust.  
11 v23, Law and Policy in International Business, Summer '92,  
No4, p791-890.

- Otros documentos

Antidumping Act, 1921/ Text of Antidumping Act, 1921  
United States.  
U.S. Government Printing Office, Washington, 1968.

Antidumping and countervailing duties.  
The General Agreement on Tariffs and Trade.  
GATT, Geneva, 1958.

Antidumping legislation. Antidumping laws and regulations of  
Parties to the Agreement on the Implementation of Article VI of  
GATT.  
The General Agreement on Tariffs and Trade.  
GATT, Geneva, 1970.

Agreement on Implementation of Article VI of The General  
Agreement on Tariffs and Trade. Antidumping Code. GATT, Geneva,  
1979.

Code of Federal Regulations  
Published by the Office of the Federal Register National Archives  
and Records Administration as a Special Edition of the Federal  
Register, 1991.

Department of Commerce  
Study of Antidumping Adjustments Methodology and Recommendations  
for Statutory Change (Washington, D.C.: Department of Commerce,  
1985).

Free Trade Law Reporter.  
CCH International. The Information Professionals.  
CCH Canadian Limited, 1991.

Free Trade Law Reports.  
Special Report NO. 39, Extra Edition.  
North American Free Trade Agreement. Final Text.  
CCH International. The Information Professionals  
December 17, 1992.

International Antidumping Code.  
Hearing, Ninetieth Congress, second session. June 27, 1968.  
United States. Congress. Senate. Committee on Finance.  
U.S. Government Printing Office, Washington, 1968.

Stoler, Andrew L.  
The Tokyo Round trade agreements: subsidies and countervailing  
measures. Understanding the international agreements on subsidies

and countervailing measures and related provisions of the U.S. Trade Agreements Act of 1979.  
U.S. Department of Commerce, International Trade Administration,  
Office of Trade Policy.  
U.S. Government Printing Office, Washington, 1980-1981.

The U.S Government Manual, 1991/1992.  
Government Printing Office.

United States Code  
Prepared and Published by the Office of the Law Revision Counsel  
of the House of Representatives. U.S. Government Printing Office  
1988 ed.

## B) Textos mexicanos

## - Libros

Camarillo, Omar.

El capítulo XV: Política en materia de competencia, monopolios y empresas de estado, en: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas. Tomo II. Jorge Witker, Coordinador. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1993.

Witker, Jorge y Hernandez, Susana

Resolución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias en el TLCAN, en: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, diagnóstico y propuestas jurídicas. Tomo II. Jorge Witker, Coordinador. UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 1993.

Furnish, Dale Beck

Reception of multilateral Trade Agreement (GATT) and bilateral trade agreement in the American international law, en: Legal aspects of the trilateral free trade agreement. Coordinador, Jorge Witker. UNAM, México, 1992.

Patiño, Ruperto.

Legal aspects of the Free Trade Agreement. Legal aspects of the trilateral free trade agreement. Coordinador, Jorge Witker. UNAM, México, 1992.

Patiño, Ruperto.

Regulación jurídica del comercio internacional. Revolución tecnológica estado y derecho. Coordinador: Marcos Kaplan. Tomo III. Aspectos Sectoriales. PEMEX-UNAM, México, 1993.

Steger, Debra.

Canada-US Free Trade Agreement, en: Legal aspects of the trilateral free trade agreement. Coordinador, Jorge Witker. UNAM, México, 1992.

Witker, Jorge.

Unfair Trade Practice in the United States, Canada and Mexico, en: Legal aspects of the trilateral free trade agreement. Coordinador, Jorge Witker. UNAM, México, 1992.

Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo.

El régimen jurídico del comercio exterior de México. Del GATT al tratado trilateral de libre comercio. Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1991.

- Otros documentos

Código Civil para el Distrito Federal. 56a. ed. Colección Porrúa. Editorial Porrúa, S.A., México, 1988.

Código Fiscal de la Federación y disposiciones complementarias. 44a. ed. Colección Porrúa. Editorial Porrúa, S.A., México, 1993.

Legislación aduanera. 16a. ed. Colección Porrúa. Editorial Porrúa, S.A., México, 1993.

Mireles, Gustavo.

La integración comercial México, Estados Unidos, Canada, estudio de derecho administrativo comparado. Tesis doctoral. UNAM, México, 1993.

Sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio internacional. Información básica. Serie comercio exterior. SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), México, 1990.