

LA MEDIDA DE LOS MÁRGENES DE IMPUESTO ANTIDUMPING BAJO LAS LEYES Y REGLAMENTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y DE LA COMUNIDAD EUROPEA*

John MILLER
Christian MARSH**

SUMARIO: I. *Introducción*. II. *El precio de exportación*. 1. *Precio en México*. 2. *Precio en Estados Unidos*. 3. *Precio en la Comunidad europea*. III. *Base para el valor normal*. 1. *Precio doméstico*. A. *No hay ventas de productos idénticos*. B. *Insuficiente cantidad de ventas*. C. *Ausencia de ventas en el curso ordinario del comercio*. D. *Ventas bajo el costo de producción*. 2. *Ventas a un tercer país*. 3. *Valor construido*. IV. *Comparación del precio de exportación con el valor normal*. 1. *Ajustes por diferencias físicas*. 2. *Ajustes*

* Este artículo está documentado con la información de las leyes y reglamentaciones *antidumping* de las tres jurisdicciones, en avisos oficiales *antidumping*, artículos y otras fuentes publicadas, así como en las experiencias profesionales propias del autor. Debido a que las limitaciones de tiempo bajo las cuales fue preparado este trabajo, nuestras fuentes no fueron adecuadamente reconocidas en la forma correcta de notas de pie de página. Sin embargo, los autores quisieran reconocer (y recomendar para estudio ulterior) las siguientes publicaciones:

1) Macrory, Patrick F. J., Paul Waer y Edwin A. Vermulst. "United States and European Community *Antidumping* Law: Similarities and Differences," *University of Miami Yearbook of International Law*, vol. 1 (1991), pp. 74-142.

2) Van Bael, Ivo, y Jean-Francois Bellis. *Antidumping and Other Trade Protection Laws of the EEC*, second ed., CCH Editions Limited, reimpresso en 1991.

3) *Antidumping Manual*, U. S., Department of Commerce - International Trade Administration - Import Administration. Washington, 1992.

Los autores quisieran agradecer al señor Jorge Miranda de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de México, SECOFI, a Zygmunt Jablonski, Esq. del Bufete Legal Skadden Arps, Slate, Meagher & Flom, de Washington, DC, y a Audrey Winter, Esq. del Bufete Legal Bruchhaus Westrick Stegeman, de Bruselas, por sus contribuciones en la preparación de este artículo.

Finalmente, los autores asumen toda la responsabilidad por cualquiera y por todos los errores o falsas interpretaciones que puedan figurar en este artículo.

Traducción de Carlos Gómez S., CELE-UNAM.

** John Miller es socio de Grant Thornton, una firma internacional de contadores y de consultores en administración, y director de Grant Thornton International Trade Resources (GTITR), una compañía afiliada de Washington, D. C. que proporciona respaldo a asesores legales en litigios de comercio internacional.

por cargos de importación e impuestos indirectos. 3. Ajustes por las condiciones y términos de venta. A. Diferencias en el nivel de comercio. B. Diferencias en cantidades de ventas. C. Diferencias en cargos sobre movimientos. D. Diferencias en las circunstancias de venta. 4. Conversión de moneda. V. Cálculo del margen de dumping. VI. Conclusiones. Apéndice.

Dumping: el vender productos en un mercado de exportación a precios inferiores a los que tiene el producto en el mercado local del productor, es considerado una práctica comercial desleal e ilegal en la mayor parte de las naciones industrializadas.

El Convenio General sobre Tarifas y Comercio (GATT), que establece una estructura obligatoria para la legislación *antidumping* de cada uno de sus signatarios, define dos condiciones que deben estar presentes para justificar la imposición de impuestos *antidumping*: ventas a menos del valor “normal” o “justo” y daño a los productos locales. La primera, la apreciación del llamado *dumping* técnico, es definido en el artículo VI, párrafos (1) y (2) del GATT:

...Para los propósitos de este artículo, un producto es considerado como introducido en el comercio de un país importador a menos de su valor normal, si el precio del producto exportado de un país a otro... es menor que el precio comparable, en el curso ordinario del comercio, por el producto similar cuando está destinado para consumo en el país exportador, o, ... en la ausencia de tal precio doméstico, es menor que ya sea... el precio más comparable más alto para el producto similar para exportación a cualquier tercer país en el curso ordinario del comercio, o... el costo de producción del producto en el país de origen, más una adición razonable por utilidad y costo de venta.

Deben hacerse las debidas consideraciones en cada caso por la diferencia en las condiciones y términos de venta, por diferencias en tributación y por otras diferencias que afecten la comparabilidad de precios... A fin de eliminar o de prevenir el *dumping*, toda parte contratante puede imponer sobre cualquier producto objeto

Christian Marsh es gerente principal. En los últimos quince años, GTITR ha cooperado con las autoridades administrativas del gobierno en Estados Unidos, en la Comunidad Europea y en México, para la conducción de investigaciones *antidumping* y de impuestos de compensación, y ha proporcionado respaldo a los asesores legales que representan a importadores sujetos a investigaciones por *dumping* y por impuestos de compensación antes sus respectivas agencias de gobierno.

Los señores Miller y Marsh son contadores públicos certificados.

de *dumping* un impuesto *antidumping* no mayor en cantidad que el margen de *dumping* respecto de tal producto.

Estas provisiones del tratado han sido incorporadas en las leyes, reglamentaciones y procedimientos de los Estados Unidos Mexicanos (México), de los Estados Unidos de América (U. S.) y de la Comunidad Europea (E. C.).

En tanto que el GATT asegura que no haya mayores diferencias en los principios de medida entre los tres, se concede una considerable latitud para definir los métodos apropiados para computar el margen de *dumping* dentro de la estructura del Tratado. Estas diferencias pueden tener un efecto significativo sobre los resultados de una investigación *antidumping*.

I. INTRODUCCIÓN

Este artículo es una recopilación de las metodologías sobre el margen de *dumping* empleados por las autoridades administrativas de México, la Comunidad Europea y Estados Unidos, haciendo resaltar las diferencias significativas en los procedimientos y comentando sobre el efecto de estas diferencias en los cálculos finales de margen de *dumping*. Se ha concedido poca atención a los procedimientos administrativos, a los programas de investigación y a otros asuntos no directamente relacionados con la medida del margen de *dumping*. Más aún, la discusión se ha limitado a los principales métodos empleados en las investigaciones de los fabricantes establecidos en las economías de mercado. No nos hemos interesado en los métodos usados, raramente, en circunstancias fuera de lo común, ni los métodos usados en las investigaciones de las economías distintas de las de mercado. Finalmente, por necesidad, hemos intentado simplificar y maquillar la discusión procurando no desorientar al lector en cuanto a la inevitable complejidad del cálculo de margen.

Para computar un margen de *dumping*, las agencias administrativas llevan a cabo un proceso de cuatro pasos. Específicamente, el margen es fijado mediante:

- I. La determinación del precio de venta a su jurisdicción, el llamado “precio de exportación”;
- II. La determinación del precio de referencia o comparación, el llamado “valor normal o justo”;

III. La comparación del precio de exportación con valor normal, y

IV. El cálculo del margen de *dumping*.¹

Estos pasos forman el esquema de este artículo, que concluye con un ejemplo dirigido a hacer resaltar el efecto de las diferencias mayores en los métodos empleados por las tres agencias administrativas.²

II. EL PRECIO DE EXPORTACIÓN

“...el precio del producto exportado de un país a otro...”

Las tres autoridades administrativas vigilan el precio realmente pagado para exportar a sus mercados domésticos. En donde la transacción de venta se concerta entre partes relacionadas, sin embargo, tanto la Comunidad Europea, como Estados Unidos observan el precio pagado por el primer comprador no relacionado. México, sin embargo, acepta precios de transacción entre partes relacionadas.

1. Precio en México

La mayor parte de las investigaciones conducidas por la agencia administrativa mexicana han involucrado mercancía que fue vendida directamente por exportadores extranjeros a un comprador mexicano no relacionado. Para estas investigaciones, la agencia administrativa mexicana basó el precio de mercado mexicano en el precio neto cobrado al comprador mexicano no relacionado. En los casos en los cuales las compañías extranjera exporta-

1 Una determinación de *dumping* se basa en un análisis de las transacciones de venta obtenido de un determinado periodo de tiempo o “periodo de investigación”. Típicamente, este periodo puede variar de seis meses, como es el caso de México y Estados Unidos, hasta un año, en las investigaciones en la Comunidad Europea. Las transacciones de venta específicas que caen dentro del periodo de la investigación, dependen de cómo define la autoridad administrativa si ha tenido lugar una venta realmente. Más a menudo, la fecha de la venta es la fecha en la cual los términos esenciales de la venta son convenidos por las dos partes contratantes.

2 En México, las leyes y reglamentaciones *antidumping* son aplicadas por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) del gobierno mexicano. En Estados Unidos, es la *International Trade Administration*, del Departamento de Comercio, la que rige las medidas *antidumping*. En la Comunidad Europea, las normas *antidumping* son administradas por el Directorate C del Directorate Général I de la Comisión de Comunidades Europeas.

ron al mercado mexicano a través de importadores relacionados, la agencia administrativa confió en el precio cobrado entre las dos partes relacionadas, más bien que en el precio cobrado por el importador al primer comprador mexicano no relacionado. La agencia administrativa ha seguido esta metodología porque investigaciones pasadas nunca descubrieron evidencia del llamado *dumping* “oculto”.³ Más aun, la ley fiscal mexicana prohíbe a las empresas con base en el extranjero vender a sus subsidiarias a precios que están arriba del precio de reventa que los subsidiarios cobran después a los compradores mexicanos no relacionados.

2. Precio en Estados Unidos

A diferencia de lo que practica México, la ley *antidumping* norteamericana requiere que el precio en Estados Unidos se base en el precio neto pagado por la mercancía importada por el primer comprador americano no relacionado. Este requisito está destinado a asegurar que el precio en Estados Unidos refleje confiablemente un precio de transacción “al alcance de la mano”.

El precio en Estados Unidos puede ser determinado en una de dos formas posibles: ya sea sobre la base del “precio de adquisición” o “precio de venta del exportador”. Generalmente, la determinación del precio apropiado en Estados Unidos depende de si la compra o convenio de compra tuvo lugar antes o después de la importación de la mercancía a Estados Unidos; entonces el arreglo es generalmente considerado como una transacción a precio de venta del exportador. Por otra parte, si los términos de la venta están convenidos entre el fabricante extranjero (o sus subsidiarias americanas) y el comprador no relacionado, antes de que la mercancía sea importada, entonces la venta se considera una transacción a precio de compra. Independientemente de la cronología de la venta, si el productor extranjero o su subsidiario en Estados Unidos lleva a cabo servicios substanciales en Estados Unidos, el precio de venta del exportador es usualmente la medida apropiada del precio de Estados Unidos.

3 De acuerdo con el artículo VI del Código *Antidumping* del GATT, se considera *dumping* “oculto” “la venta por un importador a un precio debajo del precio correspondiente facturado por un exportador con quien el importador está asociado, y también debajo del precio del país exportador”.

La distinción entre transacciones a precio de compra y a precio de venta del exportador es importante en cuanto determina qué ajustes de precios de venta requerirá la agencia administrativa y cómo tratará esos ajustes para propósitos de computar, tanto los precios en Estados Unidos como el precio extranjero de comparación.⁴

Expuesto simplemente, cuando se aplica el precio de venta del exportador, todos los gastos de venta y de operación incurridos en Estados Unidos deben ser deducidos del precio en Estados Unidos; los gastos de operación no son deducidos cuando la definición del precio de Estados Unidos es la aplicada. Cuando el precio de venta del exportador es el aplicado, se puede hacer un ajuste de compensación al valor normal de gastos análogos incurridos en la venta en el mercado doméstico del productor, hasta, pero no más que, la cantidad deducida del precio de Estados Unidos.

3. *Precio en la Comunidad Europea*

Similarmente a la Ley de Estados Unidos, las reglamentaciones de la Comunidad Europea proporcionan dos medios alternativos para fijar el precio de exportación: el precio neto pagado o pagable por el producto vendido para exportar a la Comunidad Europea, o un precio de exportación “construido”.

Donde el productor extranjero vende directamente a un importador no relacionado de la Comunidad Europea, el precio que el exportador cobra por la mercancía forma la base para el precio de la Comunidad Europea.

Sus reglamentaciones, sin embargo, establecen que el precio de exportación puede ser determinado sobre la base de precio de exportación “construido” más que por el precio real, en cualquiera de los siguientes tres casos:

- 1) donde no existe precio de exportación;
- 2) donde aparece que hay una asociación de arreglo compensatorio entre el exportador y el importador (o un tercer contratante), o
- 3) donde, por otras razones, el precio de exportación realmente pagado o pagable por el producto vendido en la Comunidad Europea, sea poco confiable.

4 Los ajustes al precio de exportación y al valor normal se discuten en la sección III.

MEDIDA DE LOS MÁRGENES DE IMPUESTO ANTIDUMPING 283

En la práctica, la Comunidad Europea construye rutinariamente un precio de exportación para transacciones que involucran ventas entre exportadores extranjeros y sus relacionados importadores de la Comunidad Europea. Por ejemplo, es común para un productor extranjero exportar su mercancía a un importador relacionado, localizado en el mercado de la Comunidad Europea. El importador revende entonces el producto a consumidores finales o a revendedores locales en la Comunidad Europea. En estas circunstancias, la autoridad administrativa de la Comunidad Europea “construye” el precio de exportación deduciendo todos los costos erogados desde la importación hasta la reventa, del precio cobrado al primer comprador no relacionado.

La construcción de un precio de exportación debe ser distinguido del cálculo de un precio de fábrica.⁵ El propósito del cálculo del precio de fábrica es proporcionar una base razonable para comparar los precios de venta en los diferentes mercados. El cálculo del precio construido de exportación, por otra parte, antecede al cálculo del precio de fábrica, puesto que su objetivo es establecer un precio de exportación para el producto, como si hubiera sido vendido a un importador de la Comunidad Europea no relacionado.

Para tal fin, la reglamentación de la Comunidad Europea permite las siguientes deducciones del precio de reventa al primer comprador independiente:

- 1) transporte usual, seguro, manejo, carga y costos subordinados;
- 2) impuestos arancelarios, impuestos *antidumping*, en su caso, y otros impuestos pagaderos en el país importador por motivos de la importación, o por la venta de los artículos, y
- 3) todos los gastos de venta, generales y administrativos (SG&A) incurridos por el importador relacionado y una utilidad “razonable” basada en la ganada por los importadores no relacionados o por cálculo.

Con la notable excepción de la utilidad, esta lista, cuando se combina con los ajustes necesarios para convertir el precio de exportación construido, a un precio de fábrica, abarca las mismas categorías generales de ajustes concedidas bajo la ley esta-

⁵ El cálculo de precios *ex-factory* (ex-fábrica) para precios de exportación y valor normal son discutidos en la sección III.

dounidense *antidumping*, para las transacciones a precio de venta del exportador. A diferencia de la norteamericana, la ley de la Comunidad Europea hace estos ajustes al precio construido de exportación aun en casos en los que el subsidiario del exportador funciona como agente de ventas, y no mantiene inventario. Más aún, la práctica de la Comunidad Europea no permite un ajuste al valor normal, como lo permite la práctica norteamericana, para gastos generales y administrativos comparables y para la utilidad obtenida en el mercado doméstico del productor. Los ajustes al valor normal son restringidos a los gastos directamente relacionados, posteriores a la venta.

III. BASE PARA EL VALOR NORMAL

...el precio comparable, en el curso ordinario del comercio, por el producto similar cuando está destinado al consumo en el país exportador, o... en la ausencia de tal precio doméstico, ... el mayor precio por el producto similar para exportación a cualquier tercer país, en el curso ordinario del comercio, o... el costo de producción del producto en el país de origen más una razonable adición por costos de venta y por utilidad.

Los estatutos *antidumping* en Estados Unidos, la Comunidad Europea y México incorporan el texto del GATT arriba transcrito. Las reglamentaciones específicas y las complejas prácticas de la Agencia, sin embargo, se han combinado para crear algunas notables diferencias en cómo los tres gobiernos determinan el valor normal. En gran parte, estas diferencias involucran la implementación de análisis específicos que se diseñan para probar la validez de los mercados de comparación y precios de transacción para el propósito de determinar las medidas más apropiadas para el valor normal.

1. Precio doméstico

Como se ha anotado arriba, la base preferida para el valor normal es el precio neto de venta en el mercado doméstico del productor extranjero. Este es el precio pagado por mercancía que se vende para consumo doméstico en el curso ordinario del comercio y que es idéntico o similar al producto vendido en el mercado de exportación. Aunque las reglamentaciones *antidumping* en Estados Unidos, la Comunidad Europea y México apoyan el

uso de los precios del mercado doméstico para la determinación del valor normal, también identifican un número de circunstancias bajo las cuales el precio doméstico debe ser ignorado, adoptándose una medida alternativa de valor normal. En general, estas circunstancias son las siguientes:

1. no hay ventas de productos o similares en el mercado doméstico;
2. la cantidad de ventas del mercado doméstico es demasiado pequeña para permitir una comparación adecuada;
3. no hay ventas en el mercado doméstico de productos similares en el curso ordinario del comercio, y
4. un número insuficiente de ventas en el mercado doméstico se hicieron a precios por encima del costo de producción del exportador extranjero.

Los tres gobiernos reconocen estos cuatro criterios limitantes en una forma u otra, como lo ilustra la siguiente discusión. Sin embargo, existen importantes diferencias en cómo aplican estos criterios para determinar si el precio doméstico proporciona la base más razonable del valor normal.

A. *No hay ventas de productos idénticos*

Idealmente, las determinaciones de *dumping* deberían comparar los precios del mercado para productos que son totalmente idénticos. Pero ¿qué pasa si el producto del mercado doméstico del exportador extranjero difiere físicamente del producto bajo investigación en el mercado de exportación? En la ausencia de ventas de mercancía idéntica en los dos mercados, las reglamentaciones de Estados Unidos, la Comunidad Europea y México permiten el uso de productos de comparación alternativos con características que muy cercanamente se parecen a las de la mercancía del mercado de exportación. Las reglamentaciones también aceptan un ajuste a los precios de venta de comparación. Este ajuste de “diferencia en mercancía” está previsto para tomar en cuenta el efecto del valor de venta relativo causado por diferencias en las características físicas entre los dos productos de comparación.⁶

6 Ver la sección III para una descripción del ajuste por diferencias en características físicas.

Al juzgar si un producto de mercado doméstico en particular es suficientemente similar al producto exportado, como para permitir una comparación razonable de precios, las agencias administrativas generalmente analizan los datos técnicos y otra información que describe los dos productos de comparación y sus usos previstos. Además, la agencia administrativa de Estados Unidos somete a los dos productos de comparación a un análisis bastante rígido, basado en costos. Bajo este análisis, la agencia administrativa de Estados Unidos calcula primero las diferencias netas entre los costos de manufactura variables (esto es, materiales directos, trabajo directo y gastos de operación de fábrica variable) incurridos para producir la mercancía doméstica y la de exportación. Compara luego el valor absoluto de la diferencia de costo variable resultante con el costo total de manufactura (esto es, los costos de fabricación variable más un gasto de operación de fábrica fijo) del producto exportado. Si la diferencia de costo variable es menor del 20 por ciento del costo del producto de exportación, los dos productos son considerados comparables. Si, por contrario, la diferencia es mayor del 20 por ciento, la agencia administrativa generalmente considera al producto del mercado doméstico como distinto en la comparación con el producto del mercado de exportación, y debe encontrarse una base alternativa para el valor normal.

A diferencia de Estados Unidos, la Comunidad Europea y México evalúan las similitudes entre los productos del mercado de exportación y los domésticos sobre una base de caso por caso.⁷ Al hacer esta evaluación, las autoridades administrativas de ambos gobiernos se atienen a los datos fácticos relativos a las especificaciones técnicas del producto, sus usos para los cuales está dirigido, y sus procesos de manufactura, para determinar si puede hacerse una comparación razonable de precios.

B. *Insuficiente cantidad de ventas*

Generalmente se considera que las ventas del mercado doméstico hacen imposible una comparación correcta cuando las cantidades incluidas son tan pequeñas que no reflejan confiablemente

⁷ La autoridad administrativa en México no ha tenido motivo para emplear este ajuste, porque en casos pasados se ha ocupado principalmente ya sea en productos idénticos o en productos similares para los cuales ningún peticionario ni demandado ha reclamado una diferencia en ajuste de mercancía.

la condición de los precios en el curso ordinario del comercio. En tanto que esta limitación ha sido raramente considerada en pasadas investigaciones mexicanas sobre *dumping*, de hecho surge como una cuestión normal en los casos de Estados Unidos y de la Comunidad Europea. Y, como era de esperarse, estos países mantienen su propia interpretación de lo que constituye un nivel aceptable de cantidad de ventas domésticas.

De ambos, Estados Unidos establece la prueba menos usual para determinar si las ventas del mercado doméstico proporcionan una base adecuada de comparación con las ventas de exportación norteamericanas. Bajo las reglas *antidumping* de Estados Unidos, para que se pueda considerar un mercado de comparación aceptable, las cantidades de ventas domésticas deben llegar, cuando menos, a un cinco por ciento del total de las cantidades de ventas de exportación a los mercados de un tercer país (esto es, a todos los mercados de exportación distintos de los de Estados Unidos).⁸

En contraste, la Comunidad Europea aplica una prueba de viabilidad mucho más explícita, comparando el volumen de las ventas del mercado doméstico del país investigado al de sus ventas de exportación a la Comunidad.⁹ El umbral de la Comunidad Europea para la viabilidad del mercado es de 5 por ciento. Esto es, modelo por modelo, el volumen de ventas en el mercado doméstico del exportador debe ser, cuando menos, de un cinco del volumen del mercado de exportación de la Comunidad Europea. Si no hay modelos de mercado doméstico que tengan volúmenes de ventas con utilidad que totalicen, cuando menos, cinco por ciento del volumen del modelo de mercado de exportación comparable, entonces debe buscarse una base alternativa para el valor normal.

C. Ausencia de ventas en el curso ordinario del comercio

Las reglamentaciones *antidumping* de cada una de las tres agencias administrativas establecen explícitamente que el precio

8 Este análisis toma en cuenta, generalmente, todas las ventas de la mercancía objeto de la investigación, incluyendo ventas a partes relacionadas.

9 Al hacer esta determinación, la Comunidad Europea considera sólo las ventas del mercado doméstico que reportan utilidad. Ese concepto es discutido en mayor detalle en la sección III.

doméstico debe ser el precio al cual el exportador extranjero vende la mercancía objeto de la Resolución en el “curso ordinario del comercio”. El propósito de este requisito es, por supuesto, asegurar que el precio doméstico comparativo usado en las determinaciones de valor normal refleje razonablemente las condiciones comerciales acostumbradas en el mercado doméstico del exportador.

Como era de esperarse, sin embargo, el definir “ordinario” puede conducir a menudo a resultados fuera de lo común. Esto es especialmente cierto a propósito de Estados Unidos, donde no hay ley ni reglamento que proporcione una definición clara del término y donde, en su práctica, la agencia ha tratado este punto en formas diversas en innumerables casos. No obstante, la agencia administrativa, en general, consideraría las ventas del mercado doméstico de los productos muestra, o de mercancía de cuestionable calidad, como fuera del curso ordinario del comercio. Además, otros tipos de ventas podrían ser consideradas como fuera del curso ordinario del comercio, incluyendo transacciones de ventas domésticas a partes relacionadas.

A diferencia de lo que sucede en Estados Unidos, las reglamentaciones de la Comunidad Europea especifican las siguientes tres circunstancias bajo las cuales las ventas pueden ser consideradas como no hechas en el curso ordinario del comercio:

- a) ventas hechas a precios inferiores al costo de producción;
- b) ventas entre partes asociadas, y
- c) ventas entre partes que tienen un arreglo compensatorio.

La primera de éstas es discutida separadamente en la sección siguiente.

En lo que respecta a ventas hechas a partes asociadas (por ejemplo, matriz-filial), la Comunidad Europea pasa generalmente por alto tales transacciones cuando la entidad subsidiaria lleva a cabo la función de venta en el mercado doméstico. Las reglamentaciones de la Comunidad Europea dan a las autoridades administrativas amplia discrecionalidad para definir lo que constituye una relación entre entidades. Esas reglamentaciones permiten a la autoridad administrativa de la Comunidad Europea hacer caso omiso de transacciones de venta entre partes que “parecen” estar asociadas. En la práctica, la autoridad administrativa de la Comunidad Europea determina que el exportador extranjero y su enti-

dad filial constituyen una entidad económica única y por lo tanto usa los precios de venta del mercado doméstico a compradores no relacionados como la base para el valor normal.

La circunstancia final, de transacciones entre partes que tienen una asociación compensatoria, no está definida por las reglamentaciones de la Comunidad Europea y raramente ha sido invocada para excluir ventas del mercado doméstico. En los pocos casos en los cuales la Comunidad Económica ha manejado esta provisión, las transacciones en cuestión han sido generalmente ventas a partes que proporcionaron servicios de fabricación al exportador. Por la existencia de un arreglo de venta-recompra, entre el exportador extranjero y su comprador de mercado doméstico, estas ventas fueron consideradas como hechas fuera del normal curso del comercio.

México, aunque no tiene la definición reglamentaria explícita de la Comunidad Europea, ha adoptado criterios similares a los de dicha Comunidad cuando se trata de identificar ventas domésticas hechas fuera del curso normal del comercio.

D. *Ventas bajo el costo de producción*

A falta de un número suficiente de ventas en el mercado doméstico a un precio igual o superior al costo de producción del fabricante, las agencias administrativas en México, Estados Unidos y la Comunidad Europea hacen caso omiso de todas las ventas del mercado doméstico y seleccionan una medida alternativa para el valor normal. Para este propósito, el costo de producción para la mercancía bajo investigación consiste del costo total de los materiales directos, del trabajo directo, y de los costos generales fijos de producción de la fábrica invertidos en la fabricación del producto, más una cantidad para los gastos administrativos, de venta y generales, así como los de empaque para venta al mercado doméstico. La Comunidad Europea, en todas las investigaciones, recoge la información sobre el costo completo de la producción de los mismos interesados. México y Estados Unidos, sin embargo, no investigan las ventas a precio por debajo del costo sin una adecuada fundamentación del peticionario.

Las reglamentaciones *antidumping* para México no proveen, actualmente, normas para ocuparse de ventas sin utilidad del mercado doméstico. Sin embargo, la práctica de la agencia ha

instituido una prueba para identificar y excluir las ventas por debajo del costo cuando ocurren en cantidades importantes. Bajo esta prueba, la agencia administrativa deja de tomar en consideración todas las transacciones de ventas si la cantidad de ventas por debajo del costo excede el 70 por ciento del volumen total de ventas domésticas durante el periodo investigado. Si, por otra parte, el volumen de ventas por debajo del costo es menor que el 70 por ciento, la agencia administrativa ignora sólo aquellas ventas que no rinden utilidad y usa todas las demás transacciones como base para el valor normal.

Para determinar si se deben dejar de considerar las ventas domésticas sin utilidad, Estados Unidos y las autoridades de la Comunidad Europea se guían por las siguientes normas reglamentarias:

a) Las ventas por debajo de costo del exportador extranjero deben haber sido hechas en cantidades importantes sobre un "largo periodo de tiempo",¹⁰ y

b) los precios de estas ventas por debajo del costo no permiten la recuperación de todos los costos durante un periodo razonable de tiempo.¹¹

Además, para implementar estas normas, han surgido dos pruebas diferentes como resultado de la práctica de la agencia en Estados Unidos y en la Comunidad Europea.

La agencia administrativa de Estados Unidos aplica una prueba de dos más para determinar si son de ignorarse las ventas del mercado doméstico hechas a precios por debajo del costo.

En la primera parte del análisis, llamada la prueba "10-90-10", la agencia administrativa evalúa si el exportador extranjero ha vendido una porción importante del volumen de ventas del mercado doméstico a precios por debajo del costo de producción. Bajo esta prueba, la agencia administrativa aceptará todas las ventas domésticas del fabricante extranjero si menos del 10 por ciento del volumen de esas ventas se hace a precios por debajo del costo durante el periodo de investigación. Si entre el 10 por ciento y

10 Hasta la aplicación de su reglamentación de 1988, la Comunidad Europea usó la misma expresión "periodo de tiempo extendido" que se encuentra en la norma de Estados Unidos. Las reglamentaciones vigentes de la Comunidad Europea usan la expresión "durante el periodo de investigación" el cual, como se ha hecho notar, es típicamente de un año.

11 Las reglamentaciones de la Comunidad Europea se refieren al periodo de investigación como el lapso de tiempo en el cual se deben recuperar los costos.

el 90 por ciento de la cantidad vendida en el mercado doméstico es a precios por debajo del costo de producción, la agencia administrativa generalmente dejará de considerar sólo las ventas que fueron hechas por debajo del costo y usará las ventas restantes como base para el valor normal. Finalmente, si más del 90 por ciento del volumen de ventas del mercado doméstico del exportador es vendida a precios por debajo de costo, la agencia administrativa dejará de considerar todas las ventas domésticas y establecerá un valor normal sobre una base alternativa. Es importante hacer notar que, donde más de un tipo de producto se sujeta a la investigación, la agencia administrativa conducirá la prueba "10-90-10" sobre una base de producto por producto.

La segunda parte del análisis de ventas por debajo de costo de la agencia administrativa norteamericana está destinada a estimar si las ventas por debajo de costo del fabricante extranjero han sido hechas por un largo periodo de tiempo. En el periodo de investigación normal de seis meses, la agencia administrativa considerará las ventas bajo costo de un producto específico como hechas durante un largo periodo de tiempo si tales ventas tienen lugar en cuando menos dos de los seis meses. En casos donde un producto particular es vendido en sólo un mes del periodo de investigación, si el producto se vende bajo costo en ese mes, la agencia administrativa considerará ese producto también como que ha sido vendido por debajo de costo por un largo periodo de tiempo.

Como se ha hecho notar arriba, la Comunidad Europea considera a las ventas por debajo de costo como que han sido hechas fuera del curso ordinario del comercio. Consecuentemente, la Comisión establece una prueba un poco diferente bajo sus normas para las ventas por debajo del costo. Bajo esta prueba, la Comunidad Europea normalmente considera las ventas del mercado doméstico como fuera del curso ordinario del comercio (y, como resultado, las pasa por alto para establecer el valor normal) si, durante el periodo de investigación, el precio de venta promedio del exportador extranjero para el producto doméstico (a menudo sobre una base de modelo por modelo) es menor que el costo promedio del producto.

Aun si el precio de venta doméstico promedio del exportador excede los costos de producción promedio durante el periodo de la investigación, la Comisión a menudo pasará por alto las transacciones específicas por debajo del precio, en casos donde existe

un volumen importante de tales transacciones. Aunque no hay reglas de práctica establecidas en esta área y los criterios han cambiado de caso a caso, el umbral para “importante” es generalmente del 20 por ciento. Esto es, en casos donde la cantidad de productos domésticos vendidos por el exportador extranjero a precios por debajo de costo excede el 20 por ciento del volumen total de ventas del mercado doméstico del exportador, la Comisión ignora todas las ventas por debajo de costo y se atiende a las demás ventas con utilidad para determinar el valor normal. Esto es cierto, sin embargo, sólo hasta el punto en que estas ventas restantes representen, cuando menos, el cinco por ciento del volumen exportado a la Comunidad Europea durante el periodo de la investigación.

2. Ventas a un tercer país

Si por cualquiera de las razones arriba mencionadas, los precios de ventas del mercado doméstico del fabricante extranjero se consideran como poco dignas de confianza como base para determinar el valor normal, las normas *antidumping* en México, Estados Unidos y la Comunidad Europea prevén el uso de los precios de exportación de un tercer país como una medida alternativa del valor normal. Sin embargo, a pesar de esta previsión, el uso de precios de un tercer país por las diversas agencias en análisis *antidumping* anteriores ha sido, cuando mucho, esporádica.

Estados Unidos, más que México o la Comunidad Europea, toma en cuenta las ventas de un tercer país como base para determinar el valor normal si se ha determinado al principio de la investigación que hay un volumen insuficiente de ventas del mercado doméstico. Si, empero, se demuestra que el mercado doméstico del fabricante es inadecuado por las ventas por debajo del costo, la agencia administrativa norteamericana procederá directamente al uso del valor construido.¹²

Aunque hay excepciones notables, México y la Comunidad Europea raramente, si es que alguna vez lo hacen, basan el valor normal en precios de ventas de un tercer país; para la Comunidad Europea, esto se hace como cuestión de táctica y para México, como una cuestión circunstancial.

12 El valor construido, como la base para el valor normal, se discute abajo.

En aquellos casos *antidumping* de Estados Unidos que sí hacen uso de precios de tercer país, tales precios están sujetos a las mismas pruebas generales de validez arriba discutidas para los precios domésticos. Por ejemplo, la agencia administrativa examinará la viabilidad del mercado de exportación del tercer país seleccionado y, cuando lo considere necesario, escrutinará los productos vendidos en ese mercado para asegurarse de que son análogos, comparables a la mercancía en cuestión vendida en el mercado norteamericano y que son vendidos con utilidad y en el curso ordinario del comercio.¹³

En tanto que las normas *antidumping* de México permiten el uso de los precios de exportación de un tercer país como una base alternativa para computar el valor normal, las investigaciones pasadas han proporcionado poca oportunidad para estimar si la agencia administrativa usaría, de hecho, tales precios en su análisis. La mayor parte de las investigaciones han sido conducidas contra exportadores extranjeros con precios viables de mercado doméstico. En casos donde un número importante de las ventas del exportador extranjero se hicieron a precios por debajo del costo de producción, la agencia administrativa ha basado el valor normal en el valor construido (abajo discutido). Esto parece que se ha debido, sin embargo, a la falla del exportador extranjero en argüir en favor de un mercado de exportación alternativo, más que a la desaprobación franca de la agencia administrativa para las transacciones de venta de tercer país.

3. Valor construido

La tercera y última base para el valor normal es el valor construido del producto exportado.¹⁴ En efecto, el valor construido

13 Las reglamentaciones de Estados Unidos establecen que, con el fin de proveer una comparación satisfactoria, el fabricante extranjero debe tener un volumen adecuado de transacciones de venta en el mercado del tercer país seleccionado. A diferencia de la prueba de viabilidad del mercado doméstico, sin embargo (que requiere que el volumen de ventas del mercado doméstico del fabricante extranjero, sea de cuando menos cinco por ciento del total de sus ventas a mercados de exportación diferentes de Estados Unidos), la prueba de viabilidad del tercer país, de la agencia administrativa de Estados Unidos, es menos formal. En algunas de sus anteriores investigaciones, la autoridad de Estados Unidos ha determinado que el mercado del tercer país es viable si el volumen de ventas del fabricante extranjero es, en ese país, de cuando menos cinco por ciento del volumen de ventas de dicho fabricante en Estados Unidos.

14 También mencionado como "valor reconstruido" o "precio reconstruido".

trata de representar el precio que el exportador extranjero hubiera recibido por el producto exportado si hubiera éste sido vendido en el mercado doméstico del productor. A este respecto, el valor construido consiste de la suma de todos los costos de manufactura erogados para la mercancía exportada, más cantidades para los gastos generales del mercado doméstico, y una utilidad "razonable". El uso del valor construido como valor normal casi siempre conduce a un número de asuntos contenciosos porque permite a la agencia administrativa amplia discrecionalidad con respecto a la estimación de costo, asignaciones contables y determinación de utilidades.

México, Estados Unidos y la Comunidad Europea emplean los mismos principios básicos en la estimación del valor construido del producto de exportación. Esto es particularmente cierto para los costos de manufactura incluidos en el costo de producción. Los materiales directos, el trabajo directo y los gastos generales de fábrica son tomados en cuenta generalmente por las tres agencias administrativas, basados en los costos reales erogados por el fabricante extranjero y registrados en el sistema contable normal del fabricante durante el periodo de investigación.¹⁵

Aparecen diferencias, sin embargo, entre los procedimientos normales de las agencias, en su respectivo tratamiento de los costos ajenos a la manufactura, específicamente, en lo que concierne a "gastos generales" y utilidades. El término gastos generales se usa bajo la ley norteamericana para describir esos gastos del mercado doméstico incurridos por el productor extranjero, que no pueden ser directamente asignados a la manufactura del producto, pero que, sin embargo, deben ser incluidos como parte de su costo a fin de derivar un costo de producción que abarque todo lo erogado.¹⁶

15 Este es un flagrante exceso de simplificación de una parte extremadamente compleja del cálculo *antidumping*. Desgraciadamente, la miriada de decisiones previas de la agencia, acerca de las cuestiones relacionadas con los costos, la abrumadora mayoría de las cuales son específicas para los hechos considerados, por su naturaleza, están más allá del alcance de este artículo.

16 Los gastos generales incluyen aquellas categorías de gastos que, en términos contables, son a menudo llamados "gastos del periodo". Las reglamentaciones de la Comunidad Europea usan la expresión "gastos de venta, administrativos y otros generales", en tanto "gastos de venta" como "costos administrativos y otros generales". Como una cuestión práctica, a pesar del lenguaje distinto, las tres legislaciones se refieren a gastos generales, administrativos y de venta.

Ordinariamente, los gastos generales incluyen gastos de ventas, gastos generales y administrativos, así como gastos en intereses y en otros diversos. Mientras que los costos de manufactura directa son los utilizados para fabricar el producto de exportación, los gastos generales (en particular la porción de gastos de venta) deben ser aquellas cantidades erogadas para las ventas al mercado doméstico.

Aunque existen diferencias técnicas entre México, Estados Unidos y la Comunidad Europea, en cuanto a cómo contabilizar y asignar los gastos generales al producto exportado, la diferencia más importante puede ser encontrada dentro de la normatividad norteamericana.

En los casos en los cuales los gastos generales totales del mercado doméstico del exportador son de menos del 10 por ciento de sus costos de manufactura (esto es, la suma del costo de materiales, del trabajo, más los gastos generales), la ley norteamericana establece que una cifra mínima de diez por ciento de esa suma debe usarse como sustituto de la cantidad de gastos generales del exportador.¹⁷ No existe tal disposición en las leyes de la Comunidad Europea ni en las mexicanas, por lo que ambos usan los gastos generales reales del mercado doméstico del exportador para contabilizar el valor construido.

Una disposición similar existe bajo la ley norteamericana con respecto al cálculo del valor construido de las utilidades. De acuerdo con la ley, donde las utilidades del mercado doméstico del exportador sean menores que el ocho por ciento de sus costos de manufactura más gastos generales, se debe aplicar una cifra mínima de ocho por ciento, por concepto de utilidades, para contabilizar la cantidad sustituto de utilidades.¹⁸

Obviamente, esto impone una carga bastante onerosa sobre los fabricantes extranjeros, puesto que las utilidades en muchas industrias no alcanzan normalmente tan altos niveles.

En contraste, México y la Comunidad Europea tienden a confiar en los coeficientes reales de utilidades de mercado doméstico del fabricante extranjero para calcular el valor construido. Sin embargo, aquí hay también una estipulación: ambos establecen el

17 Siempre que los gastos generales del fabricante extranjero exceden un mínimo de 10 por ciento, se usan las cantidades de hecho erogadas.

18 Si las utilidades domésticas del fabricante exceden el mínimo de ocho por ciento, se usa entonces la utilidad concreta.

coeficiente promedio de utilidades del fabricante extranjero con base solamente en las ventas con utilidades de mercado doméstico de la mercancía investigada. En ausencia de una cantidad suficiente de ventas con utilidades en el mercado doméstico, las agencias usarán normalmente a cifra de una utilidad sustituta. Para la Comunidad Europea, esta figura sustituta puede estimarse con base en las utilidades realizadas sobre las ventas por encima del costo del producto relevante hecho por otros fabricantes domésticos o sobre otros datos disponibles.

Por su parte, en ausencia de un coeficiente de utilidades confiable para la mercancía en el mercado específico doméstico, México intenta usar el coeficiente de utilidad de la mercancía del fabricante extranjero que se acerca más al de los productos investigados. Al hacerlo así, las autoridades mexicanas pueden ensanchar el grupo de productos para los cuales la utilidad es estimada, para incluir productos distintos manufacturados por el fabricante. Con el fin de medir exactamente el margen de utilidades, las autoridades mexicanas pueden expandir el grupo de productos estimados para incluir toda la mercancía manufacturada y vendida por el fabricante extranjero (esto es, la utilidad total de la compañía).

IV. COMPARACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN CON EL VALOR NORMAL

“Una debida latitud debe permitirse en cada caso para tomar en cuenta diferencias en las condiciones y términos de venta, para diferencias en aranceles y por otras diferencias que pueden afectar la comparabilidad de precios.”

El tercer paso en la determinación de *dumping* consiste en la comparación de los precios de exportación con el valor normal. Sin embargo, con el fin de lograr una comparación razonable, se hacen inicialmente ajustes específicos, de tal manera que los precios reflejen condiciones comparables de mercancía y de venta. La necesidad de estos ajustes surge del hecho de que las diferencias en la manera en la cual los productos de comparación son vendidos o en los atributos físicos de los productos afectan sus precios respectivos. Así, es necesario hacer ciertos ajustes para nulificar el efecto del precio de estas diferencias, de tal manera que la comparación no sea distorsionada.

En general, los ajustes de precio se clasifican en las siguientes tres categorías:

1. Ajustes para tomar en cuenta diferencias físicas en los productos de comparación;
2. Ajustes para tomar en cuenta cargos por importación y los impuestos indirectos;
3. Ajustes para tomar en cuenta las diferentes condiciones y términos de la venta.

1. *Ajustes por diferencias físicas*

Como se explica arriba, el precio de exportación y el valor normal en un análisis de *dumping* son más comparables cuando los productos vendidos son idénticos uno a otro en todos aspectos. Tal situación ideal, sin embargo, no siempre existe. Consecuentemente, las reglamentaciones en México, Estados Unidos y la Comunidad Europea permiten la comparación de productos similares. Las tres agencias administrativas permiten un ajuste de precio por diferencias en características físicas, para tomar en cuenta las diferencias en el valor de la mercancía comparada.

Aunque la teoría que subyace al ajuste es sana, en realidad, puede ser una tarea difícil el segregar el efecto del precio atribuible a las características físicas, del causado por otros factores.

Para México, hay pocos antecedentes de casos que nos den una idea de cómo ajusta la agencia administrativa cuando hay diferencias físicas en los productos de comparación. Sin embargo, las reglamentaciones mexicanas requieren que se haga un ajuste, y muestran preferencia por el basado en el precio o en el valor.

A falta de los datos necesarios para contabilizar tal ajuste, las reglamentaciones permiten a las autoridades mexicanas calcular el ajuste basándose en los costos relativos de producción de los productos del mercado doméstico y de exportación, más una cantidad por concepto de utilidades.

Las reglamentaciones *antidumping* de Estados Unidos y de la Comunidad Europea también mencionan un ajuste por diferencias físicas entre productos de comparación, basado en el precio. En la práctica, sin embargo, las agencias administrativas de ambos

gobiernos, generalmente hacen los ajustes basándose en los costos respectivos de los productos. La armonía entre los procedimientos termina, cuando las agencias de los Estados Unidos y de la Comunidad Europea determinan cuál de los costos de fabricación del exportador extranjero se permite que se incluyan en el ajuste.

Recuérdese que, al juzgar si un producto del mercado doméstico específico es suficientemente similar para comparación con el producto de exportación, la agencia administrativa norteamericana sujeta al producto doméstico a una prueba del 20 por ciento, basada en los costos variables de fabricación. Bajo esta prueba, la agencia administrativa substraer los costos variables del producto doméstico de los del producto de exportación. Luego compara la diferencia resultante con los costos totales de manufactura del producto de exportación. Si la diferencia en los costos variables de los dos productos es menor de un 20 por ciento, la agencia administrativa concluye que los productos son suficientemente similares para formar la base de una comparación razonable.

Bajo el procedimiento norteamericano, esta diferencia neta entre los costos variables de fabricación de los dos productos es la que llega a ser la base para el ajuste de precio por diferencias físicas. Alguna controversia sobre esta metodología resulta de la teoría opuesta, de que los costos de fabricación variables por sí mismos no explican el valor total del producto. Sin embargo, la agencia administrativa normalmente se basa en esta metodología para recalcar el ajuste de precio por diferencias físicas en la mercancía. La comunidad Europea basa también su ajuste en los costos del fabricate extranjero. Para la Comunidad Europea, sin embargo, el ajuste normalmente explica la diferencia neta en todos los costos de manufactura, y gastos de venta, generales y administrativos, más una cantidad razonable por las utilidades ganadas en las ventas de los dos productos de comparación.

2. Ajustes por cargos de importación e impuestos indirectos

Ciertamente, los aranceles, los impuestos especiales sobre ciertos productos, otras formas de cargos de importación, e impuestos indirectos juegan un papel importante en determinar los precios que los clientes pagan por la mercancía. Sin embargo, como factores externos dentro del mercado, tales cargos e impuestos dis-

torsionan el verdadero valor económico de los productos vendidos. Las autoridades de México, Estados Unidos y la Comunidad Europea reconocen que los márgenes de *dumping* no deben surgir meramente porque tales impuestos son estimados de manera diferente entre mercados. Las reglamentaciones *antidumping* de los tres gobiernos, por lo tanto, permiten ajustes de precios dirigidos a eliminar de la comparación entre precio de exportación y valor normal, los efectos de la imposición de impuestos.

Al ajustar precios por las diferencias en tributación, aunque las tres agencias pueden variar en ciertos aspectos técnicos de cálculo, tienen generalmente la misma actitud. Los aranceles y otros cargos de importación cargados al producto del exportador extranjero son deducidos del precio de exportación, así como cualquier impuesto indirecto impuesto antes o en el momento de la venta al cliente. En cuanto al valor normal, las agencias ajustan también por cargos de importación e impuestos indirectos sobre el producto doméstico (o sobre los materiales usados en su manufactura que hubieran sido objeto de reembolso parcial, o que hayan quedado sin cobrar) si el producto ha sido vendido para exportación (por ejemplo: reintegro de aranceles).

Los procedimientos entre los tres países difieren respecto al cálculo del ajuste de derechos del mercado de referencia e impuestos rebajados o no cobrados por razones de exportación. Las autoridades de México y de la Comunidad Europea normalmente ajustan el valor normal, en algunos casos, deduciendo la cantidad de derechos rebajados o no cobrados y los impuestos recibidos o ahorrados por el exportador y, en otros casos, deduciendo la cantidad ya pagada por derechos e impuestos sobre las ventas al mercado doméstico. En Estados Unidos, sin embargo, la ley requiere que el ajuste se haga al precio de exportación, y que los impuestos indirectos sean limitados sólo a las cantidades realmente erogadas por el productor doméstico. De acuerdo con esto, la agencia administrativa contabiliza la cantidad de derechos e impuestos del mercado doméstico y añade esa cifra al precio de exportación.

3. *Ajustes por las condiciones y términos de venta*

A menudo, los ajustes más complejos en un análisis de *dumping* resultan de diferencias que existen entre las condiciones y

términos de venta en los mercados de exportación y doméstico. En su forma más sencilla, esos ajustes están dirigidos a igualar los precios de venta en los dos mercados, comparados en la puerta de la fábrica del productor. Esto trae consigo el ajuste para todos los gastos erogados por el productor extranjero desde el momento en que su producto sale de la fábrica hasta que es recibido por el comprador cuyo precio forma la base del valor de exportación, o valor normal. En la práctica, sin embargo, no es siempre fácil identificar estos gastos y cuantificarlos de una manera razonable.¹⁹

Aunque pueda variar la precisión del lenguaje legal en México, Estados Unidos y la Comunidad Europea, para los propósitos de la discusión, los ajustes de diferencias en términos y condiciones de venta pueden ser categorizados, en general, como diferencias en el nivel de comercio, en cantidades de ventas, en cargos por el movimiento y en circunstancias de la venta.

A. *Diferencias en el nivel de comercio*

Aunque no está impedida para hacerlo, la agencia administrativa mexicana nunca ha concedido un nivel de ajuste de comercio. Por el contrario, en la práctica *antidumping* de Estados Unidos y de la Comunidad Europea, la comparación de precios es hecha normalmente al mismo nivel comercial. Por ejemplo, siempre que es posible, la agencia administrativa iguala las ventas hechas a mayoristas en el mercado de exportación, a transacciones de mayoreo en el mercado de comparación. Igualmente, la agencia trata de igualar las ventas de exportación hechas a vendedores al menudeo, a usuarios finales, a distribuidores y a otro tipo de clientes, con las ventas al mercado doméstico en la misma categoría, para tener la comparación de precios más razonable que sea posible. Si las ventas al mismo nivel comercial son inadecuadas, la agencia basará sus comparaciones en el nivel comercial más próximo para fines de comparación, y puede, cuando es

19 Como los costos de producción y otras cuestiones tratadas en este artículo, los ajustes por condiciones y términos de venta han formado el fundamento de una gran cantidad de temas contenciosos en investigaciones *antidumping* anteriores dentro de México, Estados Unidos y la Comunidad Europea. Más frecuente, la resolución de estas cuestiones depende de los patrones fácticos distintivos de cada caso. Por esta razón, la discusión que sigue se enfoca en la naturaleza más general de los ajustes de ventas y no en las múltiples excepciones.

apropiado, hacer ajustes que reflejen cualquier diferencia en la comparación de precios. En contraste, al construir el precio de exportación para comparación con ventas domésticas hechas por un distribuidor filial, la Comunidad Europea compara regularmente las ventas a diferentes niveles de comercio.

B. *Diferencias en cantidades de ventas*

Las reglamentaciones norteamericanas establecen que las ventas de mercancía de cantidad comparable serán usadas cuando se compare el valor normal con los precios de exportación. Dichas reglamentaciones permiten también un ajuste por diferencias en cantidades cuando no pueden hacerse las comparaciones de cantidades comparables.

Debido a los estrictos requisitos que deben satisfacerse, este ajuste es raramente concedido por la agencia administrativa norteamericana. A diferencia de Estados Unidos que regula la comparación de mercancía vendida en cantidades comparables, México y la Comunidad Europea no tienen tal requisito de que sea comparada una cantidad similar de mercancía.

C. *Diferencias en cargos sobre movimientos*

Los tres organismos administrativos descuentan, tanto del valor normal como del precio de exportación, la cantidad incluida en el precio por concepto de cualesquier costos, cargos y/o gastos erogados para transportar la mercancía de la fábrica del productor extranjero al lugar de entrega. Estos cargos por movimientos pueden incluir flete en el territorio extranjero y aseguramiento, fletes internacionales, corretaje, manejo y cargos de puerto, así como tarifas aduanales.

Los cobros por movimientos deben reflejar los términos de venta de cada transacción. Por ejemplo, un productor extranjero no incurrirá en cargos por movimiento en una transacción de venta hecha *ex factory*, puesto que ésta representa el precio de venta a la puerta de la fábrica. Un productor extranjero, sin embargo, incurrirá en todos los cargos erogados para transportar la mercancía al punto de entrega en las transacciones de venta hechas sobre una base de entrega.

México, Estados Unidos y la Comunidad Europea hacen también un ajuste por diferencias en costos de empaque. La metodología usada para hacer este ajuste difiere, sin embargo, entre las tres agencias administrativas. Específicamente, México y la Comunidad Europea descuentan del valor normal y del precio de exportación, los costos directos incurridos para empaquetar la mercancía. Estados Unidos, por otra parte, ajusta sólo el aspecto del valor normal. Esto se realiza deduciendo primero los costos domésticos u otros costos de comparación de empaque para mercado, del valor normal, y luego reemplazándolo con los costos directos incurridos para exportar la mercancía.

D. *Diferencias en las circunstancias de venta*

Los tres gobiernos admiten ajustes por los gastos directos de venta incurridos en beneficio ya sea del mercado doméstico o de las transacciones de ventas de exportación. Las metodologías usadas para efectuar los ajustes directos de gastos de venta, sin embargo, difieren entre las autoridades administrativas. En las tres jurisdicciones, sin embargo, para calificar el ajuste, el gasto debe estar directamente relacionado con las ventas bajo consideración. Además, la Comunidad Europea insiste en que los ajustes por ventas directas sean permitidos sólo por gastos incurridos después de la venta.

Los más típicos gastos directos de venta incluyen:

Gasto en crédito. El costo de la oportunidad de conceder términos de pago. Este ajuste es una función del periodo de tiempo por el cual se extiende el crédito (medido normalmente de la fecha de embarque a la fecha de pago), el tipo de interés aplicable, y el precio neto de descuentos.

Gastos de seguro. Los gastos directos incurridos para asegurar la mercancía.

Gastos de publicidad directa y de promoción de ventas. Los gastos directos incurridos en anunciar y/o promover la mercancía.

Este ajuste no es permitido por la Comunidad Europea porque se refiere a gastos antes de la venta.

Almacenamiento después de la venta. Gastos incurridos después de la fecha de la venta para almacenar la mercancía.

Comisiones. Cantidades pagadas a agentes de ventas no relacionados. La Comunidad Europea también permitirá ajustes por el salario de los vendedores, pero no por otros costos de oficina de ventas. Estados Unidos permitirá el ajuste por salarios de vendedores y otros gastos generales de oficina de ventas, si el exportador extranjero también paga una comisión en el mercado de comparación.

4. *Conversión de Moneda*

Además de los ajustes de precio, ya mencionados antes de que los márgenes finales de *dumping* puedan ser contabilizados, el valor normal debe ser traducido a la misma unidad monetaria del precio de exportación.

Como parte de su práctica normal, la agencia administrativa de México establece sus márgenes finales de *dumping* usando el dólar de Estados Unidos como la moneda funcional tanto para el mercado doméstico del fabricante extranjero, o para otro mercado de comparación. Para cada transacción de venta y sus ajustes de precio relacionados, la autoridad mexicana convierte todas las cantidades de moneda local en dólares estadounidenses, con base en el tipo de cambio vigente en la fecha de la factura.

Ordinariamente, Estados Unidos convierte los precios de valor normal en dólares usando el tipo de cambio vigente en la fecha de la venta de exportación de comparación.²⁰ El procedimiento de conversión de moneda de la Comunidad Europea difiere del de México y del de Estados Unidos. Generalmente usa un tipo de cambio igual al promedio ponderado del tipo de cambio en el periodo de la investigación, para convertir el valor normal. La Comunidad, sin embargo, se ha apartado de esta práctica. Por ejemplo cuando ha habido fluctuaciones significativas en el tipo de cambio, o alta inflación, la Comunidad Europea ha usado ocasionalmente promedios mensuales de tipos de cambio.

²⁰ En los casos en los cuales el valor construido se usa como la base para el valor normal, las reglamentaciones de Estados Unidos establecen que el valor construido debe ser calculado en un tiempo anterior a la venta de exportación al comprador no relacionado.

V. CÁLCULO DEL MARGEN DE *DUMPING*

“A fin de compensar o prevenir el dumping, una parte contratante puede imponer sobre cualquier producto objeto de dumping un impuesto no mayor en cantidad que el margen de dumping con respecto de dicho producto.”

El paso final en una determinación de *dumping* es el cálculo del margen de *dumping*. El margen de *dumping* es simplemente la cantidad por la cual el valor normal excede el precio de exportación de todas las transacciones durante el periodo de investigación. Existen, sin embargo, notables diferencias entre las respectivas metodologías que las autoridades mexicana, norteamericana y de la Comunidad Europea aplican para computar el margen de *dumping*, tanto en términos de la cantidad absoluta del margen, como en términos de tarifas de porcentaje para el propósito de gravar con impuestos *antidumping*.

De las tres, las autoridades mexicanas discutiblemente toman la actitud más equitativa para calcular el margen de *dumping*. Después de ajustar por diferencias en características físicas, tarifas de impuestos y circunstancias de ventas, la agencia administrativa aplica, por cada producto vendido a México, un precio promedio ponderado de todas las ventas de exportación a México durante el periodo de investigación, así como un promedio ponderado del valor normal de las ventas de los productos idénticos o más similares vendidos en el mercado doméstico del fabricante. Después, a base de producto por producto, la agencia administrativa subtrae el precio de exportación promedio ponderado de un valor normal promedio ponderado del producto de comparación. La diferencia neta entre los dos valores de promedio ponderado representa el margen absoluto de *dumping*. Para calcular el porcentaje de tarifa de impuestos de *dumping*, para propósitos del depósito, la agencia administrativa multiplica el margen unitario para cada producto específico, por la cantidad exportada vendida y suma el resultado de todos los productos. Finalmente, esta cantidad absoluta se divide por el valor bruto total (esto es, antes de ajustes) de las ventas a México de la exportación del fabricante. Este cálculo puede ser resumido como sigue:

$$\sum \left[\frac{(\text{Prom. Pond. de Valor Normal} - \text{Prom. Pond. de Precio de Exportación}) \times (\text{Cantidad Total de Exportación})}{\text{Valor Total no Ajustado de las Ventas de Exportación.}} \right]$$

En contraste, Estados Unidos y la Comunidad Europea calculan los márgenes de *dumping*, transacción por transacción, donde el precio de las transacciones de ventas de exportación individuales es igualado a un valor normal promedio ponderado derivado de las ventas del producto de comparación a través del periodo de investigación.²¹ En el caso típico, esta metodología produce márgenes de *dumping* tanto positivos como negativos.²² Pero, a diferencia de la práctica mexicana, que pone precios promedio en ambos lados de la fórmula de comparación y así compensa los márgenes positivos con los negativos, la Comunidad Europea y Estados Unidos no combinan márgenes de *dumping* positivos y negativos. En vez de eso, las agencias administrativas asignan valores cero a los márgenes de *dumping* negativos, ignorando efectivamente estas transacciones de exportación, y tomando en cuenta sólo las ventas con margen de *dumping* positivo. Obviamente, esta metodología conduce a márgenes finales de *dumping* más altos, puesto que los exportadores extranjeros no obtienen crédito por ventas de exportación que están arriba del valor normal.

Haciendo a un lado la similitud arriba mencionada, hay, sin embargo, dos diferencias que vale la pena mencionar entre el cálculo de márgenes de *dumping* de Estados Unidos y la Comunidad Europea:

Primero, al derivar el margen de porcentaje que será usado para imponer derechos *antidumping*, Estados Unidos divide la suma de todos los márgenes positivos por el precio total neto de ajuste de todas las ventas de exportación a Estados Unidos, incluyendo aquellas ventas para las cuales no se encontró margen de *dumping*. El cálculo es como sigue:

$$\frac{\sum \left(\begin{array}{l} \text{Promedio Ponderado} \\ \text{del Valor Normal} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Precio de Exportación para} \\ \text{cada Venta de Margen Positivo} \\ \text{(Cantidad de la Venta)} \end{array} \right)}{\text{Valor Total Ajustado de Todas las Ventas de Exportación}}$$

21 Los promedios ponderados quincenales o mensuales pueden también ser usados, pero, más frecuentemente sólo en casos que involucran a economías hiper-inflacionarias.

22 Un margen positivo representa una venta objeto de *dumping* en la cual el promedio-ponderado del valor normal excede el precio de venta de la transacción de exportación individual. Un margen negativo, por otra parte, representa una venta de exportación que no fue objeto de *dumping*, puesto que el promedio-ponderado de su valor normal es menos que el precio de la transacción de exportación.

Por otra parte, la Comunidad Europea, divide la suma de todos los márgenes positivos entre el precio de exportación CIF, puesto que los países de la Comunidad Europea normalmente gravan con derechos *antidumping* sobre la base del precio CIF. El cálculo de la Comunidad Europea es, por lo tanto, resumido como sigue:

$$\frac{\text{(Promedio Ponderado del Valor Normal)} - \text{Precio de Exportación para cada Venta de Margen Positivo (Cantidad de la Venta)}}{\text{Precio CIF Total (Gravamen no pagado) de todas las Ventas de Exportación}}$$

Segundo, la Comunidad Europea tiene autoridad para restringir su margen final de *dumping* a una cantidad que eliminaría el perjuicio a los fabricantes de la Comunidad, si esta cantidad es inferior que el margen calculado. Esto aumenta la importancia de la determinación de perjuicios. Además, las reglamentaciones de la Comunidad Europea proporcionan a la agencia administrativa una considerable discrecionalidad en sus resoluciones finales puesto que, a diferencia de lo que pasa en Estados Unidos, la determinación de perjuicios en las investigaciones comunitarias se hace dentro de la misma agencia. De hecho, aun en casos donde existen tanto el *dumping* como el perjuicio, la Comunidad Europea mantiene la autoridad para no gravar con derechos si concluye que tales medidas dañarían los intereses de la Comunidad. México también limita el margen final de *dumping* a sólo esa porción que elimina los perjuicios, y su autoridad administrativa puede considerar de mayor interés para la comunidad el establecer un margen final, sea cual sea el resultado de la estimación del margen mecánico.

VI. CONCLUSIONES

Para resumir las metodologías puestas en práctica por las tres agencias administrativas, hemos ideado un sencillo ejemplo que ilustra los cálculos del margen comparativo. El ejemplo demuestra los métodos de cálculo de margen descritos arriba, de una manera que enfoca algunas de las principales diferencias en el planteamiento. En orden de importancia, el ejemplo demuestra el efecto de las siguientes diferencias metodológicas:

A. México compara el promedio ponderado del valor normal al promedio ponderado del precio de exportación.

La Comunidad Europea y Estados Unidos comparan un promedio ponderado del valor normal con cada transacción de venta, sin atender a las llamadas transacciones de margen “negativo”, donde el precio de exportación está por encima del valor normal. Si se usa un promedio ponderado del precio de exportación, el método utilizado por la autoridad administrativa mexicana compensa las transacciones con *dumping* con las ajenas al mismo. La utilización requerida de un precio de exportación promedio ha sido la reforma más solicitada por los grandes países exportadores para el Código *Antidumping* del GATT.

B. Cuando la venta de exportación se hace a una parte relacionada, la Comunidad Europea, bajo la guisa de “construir” un precio de exportación “al alcance de la mano”, deduce usualmente los gastos generales y las utilidades obtenidas en la Comunidad del primer precio de venta no relacionado, pero no permite un ajuste al valor normal para costos y utilidades comparables.

Bajo circunstancias similares, la autoridad administrativa de Estados Unidos, que puede ajustar el precio de exportación para gastos generales, pero no para utilidades, permite un ajuste comparable al valor normal, pero limita el ajuste a menos de los costos reales erogados en el mercado de referencia, o la cantidad del ajuste al precio de exportación. Es difícil construir un argumento razonable para cualquiera de las dos prácticas. Al aceptar precios de exportación entre partes relacionadas, la autoridad administrativa mexicana ha evitado la necesidad de ajustar el precio de exportación para gastos generales erogados en México.

C. Tanto México como Estados Unidos utilizan generalmente un periodo de investigación de seis meses; la Comunidad Europea adopta generalmente un periodo de investigación de un año. El periodo más largo de la Comunidad Europea añade la considerable carga administrativa de coleccionar los requeridos datos de venta, pero tiene ventajas en cuanto produce resultados más confiables. La distorsión potencial de los patrones estacionales de ventas es eliminada con el periodo de investigación de un año. Además, el efecto de cambios dramáticos, pero pasajeros en el tipo de cambio es menos grave con un periodo de base largo.

D. El método prescrito de calcular la diferencia en ajuste de mercancía en México y en la Comunidad Europea —incluyendo todos los costos y utilidades— parecería proporcionar un resulta-

do preferible al método norteamericano, que limita el ajuste a los costos variables de fabricación.

Ha quedado mucho sin decir acerca de las complejidades del análisis de *dumping* llevado a cabo por las tres agencias administrativas. Una revisión de esta clase sólo puede describir los principales métodos utilizados por cada agencia y señalar las áreas de diferencias significativas. Y, aunque el GATT y el Código *Anti-dumping* han tenido éxito en aliviar muchas de estas diferencias entre las distintas autoridades, todavía quedan disparidades importantes y esto puede resultar en diferencias notables en el margen *antidumping* definitivo.

APÉNDICE: EJEMPLOS DE CÁLCULOS DE MARGEN

I. INTRODUCCIÓN

1. *Vista general del escenario*

El siguiente ejemplo usa ventas de una compañía hipotética Metal Tech Inc., un fabricante de Pacific Rim, bajo investigación por discriminación de precios en uno de sus mercados de exportación. El ejemplo aplica las leyes y reglamentaciones que se aplican al *dumping* en México, Estados Unidos y la Comunidad Europea, al mismo conjunto de ventas a Metal Tech, con el fin de ilustrar el diferente efecto que cada interpretación del artículo VI del GATT puede tener en los ajustes para precios de venta y en el cálculo de márgenes de *dumping* finales. Los cálculos se presentan en cuatro partes: 1) ajustes al “valor normal”, 2) ajustes al “precio de exportación”, 3) la comparación del precio de exportación al valor normal, y 4) el cálculo del *dumping* final.

2. *Hechos de la investigación*

La promoción fue presentada el 31 de junio de 1993 contra las ventas de Metal Tech de muelles y resortes en el mercado de exportación. Para fines de este ejemplo, el periodo de investigación (PdI) es el periodo de seis meses del 1o. de enero de 1993 al 31 de junio de 1993. Más aún, la fecha de venta en este ejemplo está basada en la fecha de la factura.

A. *Ventas de exportación - base para el precio de exportación*

En el mercado de exportación bajo investigación, Metal Tech vende tanto muelles como resortes a través de dos distribuidores: MT Services, una subsidiaria de Metal Tech, y Pacific Industries, un revendedor no relacionado. Para simplificar, las ventas en los mercados de exportación fueron concertadas en dólares estadounidenses sobre una base de un precio por kilogramo. Las ventas por el periodo de seis meses, fueron como sigue:

VENTAS DE EXPORTACIÓN

<i>Venta</i>	<i>Distribuidor</i>	<i>Producto</i>	<i>Términos de la venta</i>	<i>Cantidad Kg.</i>	<i>Precio Unidad</i>	<i>Precio transf.</i> ²³
EXP1	Pacific	muelles	FOB factory	500	1.32	N/A
EXP2	Pacific	resortes	CIF entregado	900	1.26	N/A
EXP3	MT	muelles	CIF entregado	250	1.20	1.15
EXP4	MT	muelles	CIF entregado	450	1.17	1.15

Las transacciones de venta EXP1 y EXP2 fueron vendidas directamente del fabricante extranjero, Metal Tech a Pacific Industries, el importador no relacionado en el país exportador. Así, un análisis del precio de exportación será usado para estas dos transacciones. En México, Estados Unidos y la Comunidad Europea, el precio de venta entre Metal Tech y Pacific Industries será el punto de partida del análisis.

Las transacciones EXP3 y EXP4, sin embargo, fueron vendidas a través de MT, el importador subsidiario de Metal Tech. Para estas dos transacciones, será utilizado un análisis de precio de exportación construido. En la situación en la que las ventas de exportación se lleva a cabo a través de un importador filial, el punto de partida en un análisis de *dumping* varía bajo las leyes de Estados Unidos, de la Comunidad Europea y de México.²⁴

En México, el precio cobrado entre las partes relacionadas, será generalmente usado como punto de partida. Por lo tanto, para transacciones de ventas EXP3 Y EXP4 el precio de transferencia de 1.15 por Kilogramo entre Metal Tech y MT, su subsidiaria filial, forma el punto de partida del análisis.

En Estados Unidos y en la Comunidad Europea, el punto de partida para la determinación del precio de exportación es el precio cobrado por el fabricante extranjero al primer comprador no relacionado, en el mercado de exportación.

Bajo la ley de *dumping* de la Comunidad Europea, se construye entonces un precio de exportación. Para derivar un precio de

23 El precio de transferencia entre Metal Tech y MT representa un precio ex-fábrica. Así, MT eroga todos los costos por el embarque de los productos de la fábrica de Metal Tech al cliente de exportación no relacionado.

24 En nuestro ejemplo, asumimos que con respecto a las ventas de exportación por medio de MT Services: 1) la compra, o convenio de compra, por la primera parte no relacionada tuvo lugar después de la importación, y 2) MT prestó servicios sustanciales en el mercado de exportación.

exportación construido, los cargos por movimiento incurridos en el país exportador, así como un margen razonable por gastos generales y utilidades se substraen del precio cobrado al primer comprador no relacionado en el mercado de exportación.

B. Mercado de comparación - base para el valor normal

Metal Tech vende muelles y resortes en el mercado de comparación a través de distribuidores no relacionados. Las ventas en el mercado de comparación son pactadas en la moneda del mercado de comparación, sobre una base de precio por kilogramo. Durante el periodo de investigación, Metal Tech vendió solamente muelles en el mercado de comparación. Sus ventas en el mercado de comparación durante el periodo de investigación de seis meses, fueron como sigue:

DATOS DE VENTAS DEL MERCADO DE COMPARACIÓN

<i>Venta</i>	<i>Producto</i>	<i>Términos de venta</i>	<i>Cantidad Kg.</i>	<i>Precio unidad</i>
HM1	muelles	FOB planta	1,200	2.45
HM2	muelles	FOB entregado	1,900	2.55
HM3	muelles	FOB entregado	550	2.75
HM4	muelles	FOB entregado	900	2.75

Para los propósitos de este ejemplo, supongamos que las ventas del mercado de comparación de Metal Tech cumplen con la prueba de viabilidad utilizada por México, Estados Unidos y la Comunidad Europea. Supongamos también que las ventas en el mercado de comparación fueron hechas en “el curso ordinario del comercio”. Más aún, las ventas de muelles en los mercados de exportación y de comparación, son idénticos en todos aspectos, y las ventas de resortes en el mercado de exportación son similares a las ventas de muelles en el mercado de comparación. Finalmente, como se demostrará más adelante en este ejemplo se determinó que las ventas del mercado de comparación de Metal Tech fueron pactadas por encima de su costo de fabricación. Habiendo cumplido con los criterios arriba mencionados, las ventas en el mercado de comparación formarán la base para el cálculo del *valor normal*.

II. AJUSTES AL VALOR NORMAL

1. *Ajustes para compensar las diferentes condiciones y términos de venta*

A. *Descuentos, reembolsos parciales y cargos por movimientos*

Cada una de las tres agencias administrativas ajusta el valor normal tomando en cuenta los descuentos y reembolsos parciales concedidos por el fabricante extranjero. Si son aplicables, también se substraen del precio de comparación unitario total los cargos incurridos por el transporte de la mercancía de la fábrica al cliente. Así, en nuestro ejemplo, se hacen los siguientes cálculos:

AJUSTES A LAS VENTAS DEL MERCADO DE COMPARACIÓN

	<i>HM1</i>	<i>HM2</i>	<i>HM3</i>	<i>HM4</i>	<i>Total</i>
Cantidad	1,200	1,900	550	900	4,500
Precio unitario	2.45	2.55	2.75	2.75	
menos:					
descuentos	0.13	0.00	0.00	0.00	
reembolsos	0.00	0.00	0.00	0.00	
flete en territorio extranjero	0.00	0.02	0.03	0.03	
valor normal ajustado por unidad	2.32	2.53	2.72	2.72	

B. *Gastos de venta directos*

Independientemente del tipo de transacción de exportación, las tres agencias administrativas substraerán del valor normal los gastos de venta directos erogados en el mercado de comparación del fabricante extranjero.

Durante el periodo de investigación, Metal Tech incurrió en los siguientes gastos de venta directos en sus transacciones de venta, en sus cuatro mercados de comparación:

1. Metal Tech recibió pago de facturas de sus clientes de mercado de comparación, sesenta días después de la fecha de embarque y facturación. Durante el periodo de investigación, el tipo de interés

MEDIDA DE LOS MÁRGENES DE IMPUESTO ANTIDUMPING 313

del mercado de comparación de Metal Tech fue del 10 por ciento para préstamos a corto plazo. Así, el ajuste por gastos de crédito de Metal Tech es de 0.04 por kilogramo para HM1.²⁵ La misma fórmula se aplica para cada venta de mercado de comparación.

2. Metal Tech ofreció a sus clientes de mercado de comparación una garantía sobre los muelles y resortes que vende en el mercado de comparación. Durante el periodo de investigación, tuvo gastos de garantía directos de 0.01 por kilogramo en cada transacción de venta del mercado de comparación.

3. Metal Tech empaca los muelles y resortes que vende en el mercado de comparación en cajas de cartón corrugado. El costo de este tipo de empaque es de 0.03 por kilogramo.

Así, el cálculo para ajustarse al valor normal para estos gastos de venta directos es como sigue:

GASTOS DE VENTA DIRECTOS

	HM1	HM2	HM3	HM4	Valor de promedio ponderado
Cantidad	1200	1900	550	900	
Valor normal ajustado neto antes de los gastos de venta directos:	2.32	2.53	2.72	2.72	
(arriba calculados)					
Menos:					
gastos en crédito	0.04	0.04	0.05	0.05	
gastos en seguro	0.01	0.01	0.01	0.01	
costos en empaque	0.03	0.03	0.03	0.03	
Valor normal ajustado	2.24	2.45	2.63	2.63	2.45

2. *Ajustes por gastos de venta indirectos*

Para las ventas del mercado de comparación que serán comparadas a las ventas de exportación hechas a través de una subsidiaria de exportación filial, Estados Unidos también deducirá una cantidad por gastos de venta indirectos incurridos en el mercado de comparación. La cantidad de esta deducción substraída del valor normal se limita a la cantidad de gastos de venta indirectas

25 (2.45 precio unitario - .13 Descuento) x (60días/365 días) x 10 por ciento.

por unidad, incurridos en la venta de exportación en la comparación individual. El cálculo para estos gastos de venta indirectos es el que sigue:

**AJUSTES POR GASTOS DE VENTA INDIRECTOS
BAJO EL ANÁLISIS DE ESTADOS UNIDOS**

	<i>HM1</i>	<i>HM2</i>	<i>HM3</i>	<i>HM4</i>	<i>Promedio Ponderado Total</i>
Valor normal ajustado	2.24	2.45	2.63	1.63	
Menos:					
Impuestos indirectos	0.05	0.05	0.05	0.05	
Valor normal ajustado Bajo análisis de EUA	2.29	2.40	2.58	2.58	2.40

3. Ajustes por impuestos indirectos

La Comunidad Europea y México reducirán también el valor normal sustrayendo una cantidad por impuestos indirectos, impuestos al producto doméstico que hubieran sido reembolsados o no cobrados si el producto hubiera sido vendido para exportación. En nuestro ejemplo, se asume que los impuestos indirectos son 0.02 por ciento por kilogramo. Como se demuestra abajo, el valor normal se reduce sustrayendo la cantidad de este impuesto indirecto.²⁶

**AJUSTE ADICIONAL AL VALOR NORMAL:
COMUNIDAD EUROPEA Y MÉXICO**

	<i>HM1</i>	<i>HM2</i>	<i>HM3</i>	<i>HM4</i>	<i>Promedio ponderado</i>
Valor normal ajustado	2.24	2.45	2.63	2.63	2.45
Menos:					
Impuestos indirectos	0.02	0.02	0.02	0.02	
Valor normal ajustado Análisis de México y CE	2.22	2.43	2.61	2.61	2.43

²⁶ En Estados Unidos, sin embargo, la ley requiere que los ajustes se hagan al precio de exportación y que los impuestos indirectos se limiten sólo a las cantidades actualmente gastadas por el fabricante extranjero.

III. AJUSTES AL PRECIO DE EXPORTACIÓN

1. *Ajustes para compensar la diferencia en condiciones y términos de venta*

A. *Descuentos, reembolsos y cargos por movimiento*

Para las ventas de exportación hechas directamente por el fabricante extranjero al comprador no relacionado en el país exportador, cada una de las tres autoridades administrativas sustraen los descuentos aplicables, descuentos, reembolsos y cargos por movimiento, del precio bruto unitario, para obtener un precio unitario neto. Por ejemplo, para EXP2, los términos de la venta fueron: todo incluido, costo, seguro y flete, así que los cargos incurridos para transportar la mercancía de la fábrica al cliente exportador se sustraen del precio de venta. Más aún, para EXP2, el cliente recibió un descuento de 0.02 por kilogramo. No se concedieron reembolsos en esta transacción. Así, el precio en bruto para esta transacción, menos reembolsos, descuentos y fletes es de 1.13 por kilogramo. El cálculo para llegar al precio neto es como sigue:

PRECIO DE EXPORTACIÓN AJUSTADO NETO, ESTADOS UNIDOS Y COMUNIDAD EUROPEA²⁷

	<i>EXP1</i>	<i>EXP2</i>	<i>EXP3</i>	<i>EXP4</i>
Cantidad	500	900	259	450
Precio unitario de exportación	1.32	1.26	1.20	0.17
Descuentos	0.00	0.02	0.00	0.02
Reembolsos				
Flete extranjero por tierra	0.00	0.01	0.01	0.01

27 Para ventas de exportación hechas a través de una subsidiaria filial en el mercado de exportación, el punto de partida en el cálculo, para llegar a un precio unitario neto, difiere entre México, Estados Unidos y la Comunidad Europea. Específicamente, los dos últimos usan el precio de venta al primer comprador no relacionado, como el punto de partida en el cálculo. México, sin embargo, usa a menudo el precio de transferencia entre el fabricante extranjero y su subsidiaria filial de ventas en el mercado de exportación.

Como se ha hecho notar previamente, Metal Tech cobra a MT un precio de transferencia basado en términos *ex-fábrica*. Así, en este ejemplo, no se han deducido cargos por transporte del precio de exportación del precio de exportación mexicano.

Transporte marítimo	0.00	0.04	0.04	0.04
Impuestos, agencia aduanal y manejo	0.00	0.05	0.05	0.05
Flete en el país exportador, por tierra	0.00	0.01	0.01	0.01
Precio de exportación ajustado neto	1.32	1.13	1.09	1.04

B. Gastos de venta directos

Las tres agencias administrativas hacen también ajustes para gastos de venta directos incurridos para vender la mercancía en el mercado de exportación. El método de cálculo, sin embargo, difiere entre México, Estados Unidos y la Comunidad Europea. Para las transacciones hechas por un fabricante extranjero directamente al cliente exportador, tanto México como la Comunidad Europea sustraen del precio de venta de exportación, todos los gastos de venta directos erogados para llevar la mercancía al mercado de exportación y venderla.

Estados Unidos, por su parte, aumenta el valor de mercado extranjero en una cantidad igual a los gastos de venta directos concomitantes a las transacciones de venta de exportación.

Para transacciones hechas a través de la subsidiaria exportadora filial, las tres agencias sustraen los gastos de venta directos incurridos para la venta de exportación.

Durante el periodo de investigación, Metal Tech incurrió en los siguientes gastos de venta directos para lograr sus ventas de exportación:

1. Metal Tech recibió de sus clientes de exportación pagos por facturas hasta 45 días después de la fecha de facturación y embarque.

El tipo de interés a corto plazo durante el periodo de investigación fue de 10% para Metal Tech. Así que su ajuste por gastos de crédito es de 0.02 por kilogramo, para el cliente EXP1.²⁸

2. No ofreció a sus clientes exportadores una garantía sobre los muelles y resortes vendidos.

3. Metal Tech empaqueta los muelles y resortes que vende al mercado de exportación en cajas de cartón corrugado y luego envuelve la caja en plástico para mayor protección. El costo de este empaque es de 0.04 por kilogramo.

28 $(1.32 \text{ Precio} - 0) \times (45 \text{ días} / 365 \text{ días}) \times 10 \text{ por ciento}$.

Así, el cálculo para ajustar el precio de exportación por estos gastos directos es como sigue:

AJUSTE POR VENTAS DIRECTAS, EUA, C.E. Y MÉXICO

	EXP1	EXP2	EXP3	EXP4
<i>México</i>				
Precio de exportación neto/ Precio de transferencia	1.32	1.13	1.15	1.15
Menos:				
Gastos de crédito	0.02	0.02	0.01	0.01
Gastos de seguro	0.00	0.00	0.00	0.00
Costos de empaque	0.04	0.04	0.04	0.04
Utilidad promedio	n/a	n/a	n/a	n/a
Precio de exportación neto ajustado	1.26	1.07	1.10	1.10
<i>Comunidad Europea</i>				
Precio de exportación neto	1.32	1.13	1.09	1.04
Menos:				
Gastos de crédito	0.02	0.02	0.02	0.01
Gastos de seguro	0.00	0.00	0.00	0.00
Costos de empaque	0.04	0.04	0.04	0.04
Gastos de venta indirectos	n/a	n/a	0.01	0.01
Utilidad promedio	n/a	n/a	0.01	0.01
Precio de exportación neto ajustado	1.26	1.07	0.97	0.93
<i>Estados Unidos</i>				
Precio de exportación neto	1.32	1.13	1.09	1.04
Menos:				
Gastos de crédito	n/a	n/a	0.02	0.01
Gastos de seguro	n/a	n/a	0.00	0.00
Costos de empaque	n/a	n/a	n/a	n/a
Gastos de venta indirectos	n/a	n/a	0.05	0.05
Utilidad promedio	n/a	n/a	n/a	n/a
Precio de exportación neto ajustado	1.32	1.13	1.02	0.98

2. *Ajustes por gastos de venta indirectos*

Para las transacciones de exportación hechas a través de una subsidiaria extranjera, Estados Unidos deducirá del precio la cantidad correspondiente a gastos indirectos incurridos por la subsidiaria extranjera. En el cálculo anterior, se sustrae 0.5 por kilogramo del precio de exportación. En la Comunidad Europea, se sustrae del precio de exportación una cantidad por concepto de los gastos generales de agentes de ventas relacionados y por utilidades, para derivar un precio de exportación construido. Como resultado, en nuestro ejemplo, una cantidad de 0.05 por kilogramo, por concepto de gastos generales, y una cantidad de utilidad de 0.01 por kilogramo, se sustraen del precio de exportación. Porque en México el precio de transferencia entre el fabricante extranjero y su agente de exportación filial es el punto de partida para el análisis, un ajuste para los gastos de venta de los agentes de ventas relacionados es el punto de partida para el análisis; por lo tanto, no se requiere un ajuste para los gastos de venta de los agentes de ventas relacionados.

3. *Método de EUA para ajustes por gastos de venta directos*

Como se ha discutido antes, el cuadro siguiente ilustra el método de Estados Unidos para añadir, al promedio ponderado del valor de mercado extranjero, la cantidad por concepto de costos incurridos para empacar la mercancía de exportación. Para las transacciones de exportación vendidas directamente a un cliente no relacionado, el método de Estados Unidos añade al valor normal del mercado de comparación cualquier gasto de venta directo erogado por la venta de exportación:

AJUSTE DE ESTADOS UNIDOS AL PROMEDIO PONDERADO DEL VALOR NORMAL

	<i>EXP1</i>	<i>EXP2</i>	<i>EXP3</i>	<i>EXP4</i>
Promedio ponderado del valor normal	2.45	2.45	2.40	2.40
Más:				
Gastos por crédito en EUA	0.02	0.02	n/a	n/a

MEDIDA DE LOS MÁRGENES DE IMPUESTO ANTIDUMPING 319

Gastos por seguro en EUA	0.00	0.00	n/a	n/a
Costo de empaque por mercancía de EUA	0.04	0.04	0.04	0.04
Valor normal ajustado para análisis de EUA	2.51	2.51	2.44	2.44

IV. COMPARACIÓN DE PRECIO DE EXPORTACIÓN CON EL VALOR NORMAL

1. *Ajustes por diferencias físicas*

Cuando se determina qué productos domésticos se deben comparar con los productos de exportación bajo investigación, las tres agencias administrativas prefieren igualar los precios de los productos que tienen características físicas idénticas. En muchos casos, sin embargo, no hay ventas domésticas de mercancías que son idénticas al producto de exportación. Bajo estas circunstancias, México, Estados Unidos y la Comunidad Europea harán un ajuste al producto doméstico que es el más parecido en características físicas al producto de exportación. La cuantía del ajuste se determina por la diferencia en valor entre la mercancía de exportación y la mercancía doméstica, atendiendo a sus características físicas. El método usado para hacer este ajuste varía entre los tres gobiernos. Estados Unidos obtiene los ajustes por diferencias físicas añadiendo (si el costo del producto de exportación es más alto que el costo del producto del mercado de comparación) o substrayendo (si es más alto el costo del producto del mercado de comparación) la diferencia en los costos de manufactura variables de los productos de comparación, del valor normal.

La Comunidad Europea, por su parte, calcula la diferencia neta entre la suma de los costos totales de manufactura del fabricante, gastos de venta, generales y de administración, y una cantidad razonable por utilidades. Esta diferencia neta se agrega entonces, al valor normal, o se substraer del mismo.

Finalmente, en tanto que, en teoría, las autoridades mexicanas concederían un ajuste por diferencia en mercancía, hasta la fecha, la cuestión de comparar productos no idénticos no ha surgi-

do en las investigaciones *antidumping* de México. Por lo tanto, no hay base para determinar cuál será la práctica de México. Hay, sin embargo, cierta especulación acerca de que las autoridades mexicanas permitirían un ajuste por diferencias físicas basado en la metodología usada en Estados Unidos. Para el propósito de este ejemplo, usaremos la metodología de ajuste de Estados Unidos en el ejemplo de México.

2. *Cálculo del ajuste por diferencia física en la mercancía*

En nuestro ejemplo, Metal Tech vendió solamente muelles en su mercado de comparación. En el mercado de exportación, vendió tanto muelles como resortes.

A falta de ventas de resortes en el mercado de comparación, debemos comparar las ventas del mercado de exportación de resortes al producto más parecido vendido en el mercado de comparación, esto es, muelles. A fin de hacer una comparación válida, la diferencia entre estos dos productos debe ser cuantificada primeramente.

Bajo el análisis de Estados Unidos, el primer paso en un ajuste por diferencia física es determinar si los productos de comparación son lo suficientemente parecidos para formar la base de una comparación razonable. En este análisis, se determina primero la diferencia entre el costo variable de la mercancía del mercado de comparación, y los costos variables del mercado de exportación. Después, la diferencia calculada se divide entre el costo de fabricación de la mercancía de exportación para obtener un porcentaje. Si el porcentaje calculado es menos del 20 por ciento, el Departamento de Comercio de Estados Unidos ha determinado que los productos son suficientemente parecidos para formar la base de una comparación razonable. Finalmente, se obtiene la diferencia neta entre los costos de manufactura variable de los productos. Esta diferencia es el ajuste por diferencia en mercancía.

En la Comunidad Europea, el ajuste por diferencia física se basa en la diferencia de la suma de los costos totales de manufactura del fabricante extranjero, los gastos de venta, generales y administrativos, y la utilidad por los productos de comparación.

El ajuste por diferencias en las características bajo cada gobierno, es el siguiente:

DIFERENCIAS EN EL AJUSTE DE MERCANCÍA
 EN EUA LA C.E. Y MÉXICO

<i>Datos</i>	<i>Resortes</i>	<i>Muelles</i>
Costo variable	1.65	1.70
Costo fijo	0.20	0.20
Costo total de manufactura	1.85	1.90
Gastos de venta, generales y de administración	0.10	0.09
Costo de producción ²⁹	1.95	1.99
Utilidad promedio (2.5% de costo de manufactura + de venta, generales y administración)	0.05	0.05
Valor total	2.00	2.04

Ajustes bajo análisis de EUA y de México

Paso 1. Prueba del veinte por ciento

Costo variable del producto de exportación	1.65
Costo variable del producto doméstico	1.70
Diferencia	0.05
Costo total de manufactura del producto de exportación	1.85
Diferencia/Costo de manufactura de ese producto	2.70%
Paso 2. Ajuste por diferencia en mercancía calc.	0.05

Ajustes bajo análisis de Comunidad Europea

Valor total del producto de exportación	2.00
Valor total del producto doméstico	2.04
Ajuste por diferencia en mercancía	0.04

²⁹ Nótese que debido a que las transacciones del mercado de comparación de muelles se hicieron por encima de su costo de producción, el promedio-ponderado del valor normal de los muelles vendidos en la comparación serán comparadas a las ventas exportadas. Si las ventas del mercado de comparación de muelles no hubiera pasado esta prueba de costo, un valor construido se hubiera usado como una comparación a las ventas exportadas.

3. *Aplicando el ajuste de diferencia en mercancía al valor normal*

En nuestro ejemplo, la transacción EXP2 se describe como una venta de resortes hecha directamente a un cliente no relacionado. Por lo tanto, el ajuste por diferencia en mercancía es sustraído del valor normal del mercado de comparación de cada una de las tres autoridades administrativas:

VALOR NORMAL AJUSTADO POR DIFERENCIAS FÍSICAS

Estados Unidos

Promedio ponderado del valor normal ajustado	2.51
Más (Menos):	
Ajuste por diferencia física	(0.05)
Valor normal más ajuste por diferencia física	2.46

México

Promedio ponderado del valor normal ajustado	2.43
Más (Menos):	
Ajuste por diferencia física	(0.05)
Valor normal más ajuste por diferencia física	2.38

Comunidad Europea

Promedio ponderado del valor normal ajustado	2.43
Más (Menos):	
Ajuste por diferencia física	0.04
Valor normal más ajuste por diferencia física	2.39

4. *Conversiones de moneda*

Para efectuar la comparación entre el valor normal y el precio de exportación, los valores deben estar en la misma moneda. Estados Unidos convierte normalmente la moneda extranjera basado en el tipo de cambio en efecto en la fecha de la venta de exportación de comparación. La Comunidad Europea, por su parte, generalmente convierte las monedas extranjeras basada en el promedio ponderado del tipo de cambio durante el periodo de investigación. Finalmente, en México, todos los valores son convertidos a dólares estadounidenses basado en el tipo de cambio en efecto en la fecha de factura.

MEDIDA DE LOS MÁRGENES DE IMPUESTO ANTIDUMPING 323

En nuestro ejemplo, por simplicidad, hemos asumido que el tipo de cambio para convertir a cada una de las monedas de los tres países requerentes, es el mismo.

CONVERSIÓN DE MONEDA PARA VALOR NORMAL DE MERCADO DE COMPARACIÓN

Estados Unidos – México – Comunidad Europea

Tipo de Venta:	<i>A Cliente no Relacionado</i>		<i>A través de Revendedor</i>				
	<i>Idéntico</i>	<i>Similar</i>	<i>Idéntico</i>	<i>Idéntico</i>	<i>Similar</i>	<i>Idéntico</i>	<i>Similar</i>
<i>Tipo igualar:</i>							
Valor Normal	2.51	2.46	2.44	2.43	2.38	2.43	2.39
multiplicado por							
Tipo de Cambio	.492	.492	.492	.492	.492	.492	.492
Valor Normal en la Moneda del Mercado de Exportación	1.23	1.23	1.23	1.23	1.23	1.23	1.23

V. CÁLCULO DEL MARGEN DE DUMPING

El paso final en nuestro ejemplo es el cálculo del margen de *dumping*. Es la cantidad por la que el valor normal excede el precio de exportación para todas las transacciones de venta durante el periodo de investigación.

1. *Cálculo de margen. Método de Estados Unidos*

Para llegar al margen absoluto de *dumping* para cada producto, Estados Unidos iguala el precio ajustado de cada venta de exportación individual al promedio ponderado del valor normal de un producto de mercado de comparación idéntico o similar. A las comparaciones que producen un margen negativo se les asig-

na un valor de cero para calcular el margen de *dumping* en conjunto.

Para calcular el promedio ponderado del porcentaje de margen de *dumping*, Estados Unidos divide la suma de todos los márgenes positivos por el precio total neto de ajuste para todas las ventas a Estados Unidos, incluyendo aquellas ventas con un margen negativo o igual a cero.

CÁLCULO DEL MARGEN DE DUMPING, ESTADOS UNIDOS

	EXP1	EXP2	EXP3	EXP4	TOTAL
Promedio ponderado del valor normal	1.23	1.21	1.20	1.20	
Menos:					
Precio de exportación ajustado	1.32	1.13	1.02	0.98	
Margen	(0.09)	0.08	0.18	0.22	
Cantidad de venta de exportación	200	900	250	450	
Impuestos totales de <i>dumping</i> potencial ³⁰	0	72	45	99	216
Valor total ³¹	660	1017	255	441	2373
Porcentaje de margen ³²	0.00%	7.08%	17.65%	22.45%	9.10%

2. Cálculo de margen, método de la Comunidad Europea

La Comunidad Europea y Estados Unidos usan los mismos métodos para calcular un margen absoluto a nivel de transacción de exportación. Los dos métodos difieren en su cálculo del denominador usado para determinar el promedio ponderado final del porcentaje de margen de *dumping*. Donde Estados Unidos divide la suma de todos los márgenes positivos entre el total del precio neto-de-ajuste de todas las ventas de exportación a Estados Unidos, la Comunidad Europea divide la suma de todos los márgenes

30 Impuesto de *dumping* potencial total = Margen unitario* cantidad de la venta de exportación.

31 Valor total = Precio de exportación ajustado * cantidad de la venta de exportación.

32 Margen de porcentaje = Impuesto de *dumping* potencial total/valor total.

nes positivos entre el precio de exportación CIF <Costo, Seguro, Flete> (sin pago de impuestos) de todas las ventas de exportación. Como el método de Estados Unidos, el método de la Comunidad Europea incluye en el denominador aquellas ventas con un margen de *dumping* negativo o igual a cero.

CÁLCULO DE MARGEN DE *DUMPING*, COMUNIDAD EUROPEA

	<i>EXP1</i>	<i>EXP2</i>	<i>EXP3</i>	<i>EXP4</i>	<i>TOTAL</i>
Promedio ponderado del valor normal	1.20	1.17	1.20	1.20	
Menos:					
Precio de exportación ajustado	1.26	1.07	0.97	0.93	
Margen	(0.06)	0.10	0.23	0.27	
Cantidad de venta de exportación	500	900	250	450	
<i>Dumping</i> potencial total impuesto ³³	0	90	58	122	270
Precio de exportación CIF (no ajustado)	1.32	1.26	1.20	1.17	
Valor total (Precio de Exp. CIF-Impuesto pagado) ³⁴	660	1134	300	527	2,621
Porcentaje de margen ³⁵	0.00%	7.93%	16.00%	19.73%	10.3%

3. *Cálculo de margen, método mexicano*

Para cada producto, las autoridades mexicanas calculan un promedio ponderado de margen de *dumping* substrayendo el promedio-ponderado del precio neto de exportación del promedio-ponderado valor normal, para derivar el margen absoluto de *dumping* multiplicado por la cantidad de ventas de exportación, y esto se divide luego por el valor bruto total de las ventas de ex-

33 Impuesto de *dumping* potencial total = Margen por unidad * cantidad de la venta de exportación.

34 Valor total = Precio de exportación CIF (impuestos pagados) * cantidad de venta de exportación.

35 Margen de porcentaje = Impuestos de *dumping* potencial total/valor total.

portación del fabricante europeo. El cálculo del margen de *dumping* mexicano se muestra abajo en tres pasos. En los pasos 1 y 2, calculamos los precios no ajustados y netos. En el paso 3, se ilustra el cálculo del margen de *dumping*:

CÁLCULO DE MARGEN DE DUMPING, MÉXICO

	<i>EXP1</i>	<i>EXP2</i>	<i>EXP3</i>	<i>EXP4</i>	<i>Promedio-ponderado del precio de exportación no ajustado</i>
Cantidad	500	900	250	450	
Venta de muelles precio de exportación no ajustado	1.32		1.15	1.15	1.22
Venta resortes precio de exportación no ajustado		1.26			1.26

	<i>EXP1</i>	<i>EXP2</i>	<i>EXP3</i>	<i>EXP4</i>	<i>Promedio-ponderado del precio de exportación neto</i>
Cantidad	500	900	250	450	
Venta de muelles precio neto exportación	1.27		1.10	1.10	1.17
Venta de resortes precio neto exportación		1.08			1.08

CÁLCULO DE MARGEN DE DUMPING, MÉXICO

	Muelles	Resortes	TOTAL
Promedio-ponderado del valor normal	1.20	1.17	

MEDIDA DE LOS MÁRGENES DE IMPUESTO ANTIDUMPING

327

Menos:

Promedio-ponderado de precio de exportación ajustado	1.17	1.08	
Margen			
Cantidad de venta de exportación	1200	900	
Expuesto total de <i>dumping</i> potencial ³⁶	36	81	117
Promedio-ponderado de precio de exportación no ajustado	1.22	1.26	
Valor total ³⁷	1.464	1.134	2.598
Porcentaje de margen ³⁸	2.64%	7.14%	4.50%

36 Impuesto de *dumping* potencial total = Margen por unidad * cantidad de venta de exportación.

37 Valor total = Precio de exportación no ajustado * cantidad de la venta de exportación.

38 Margen de porcentaje = Impuestos de *dumping* potencial total/valor total.