

ORGANIZACIÓN MUNDIAL

1997

DEL COMERCIO

RESTRICTED

G/ADP/AHG/W/29

13 de octubre de

(97-4398)

Comité de Prácticas Antidumping

Original: inglés

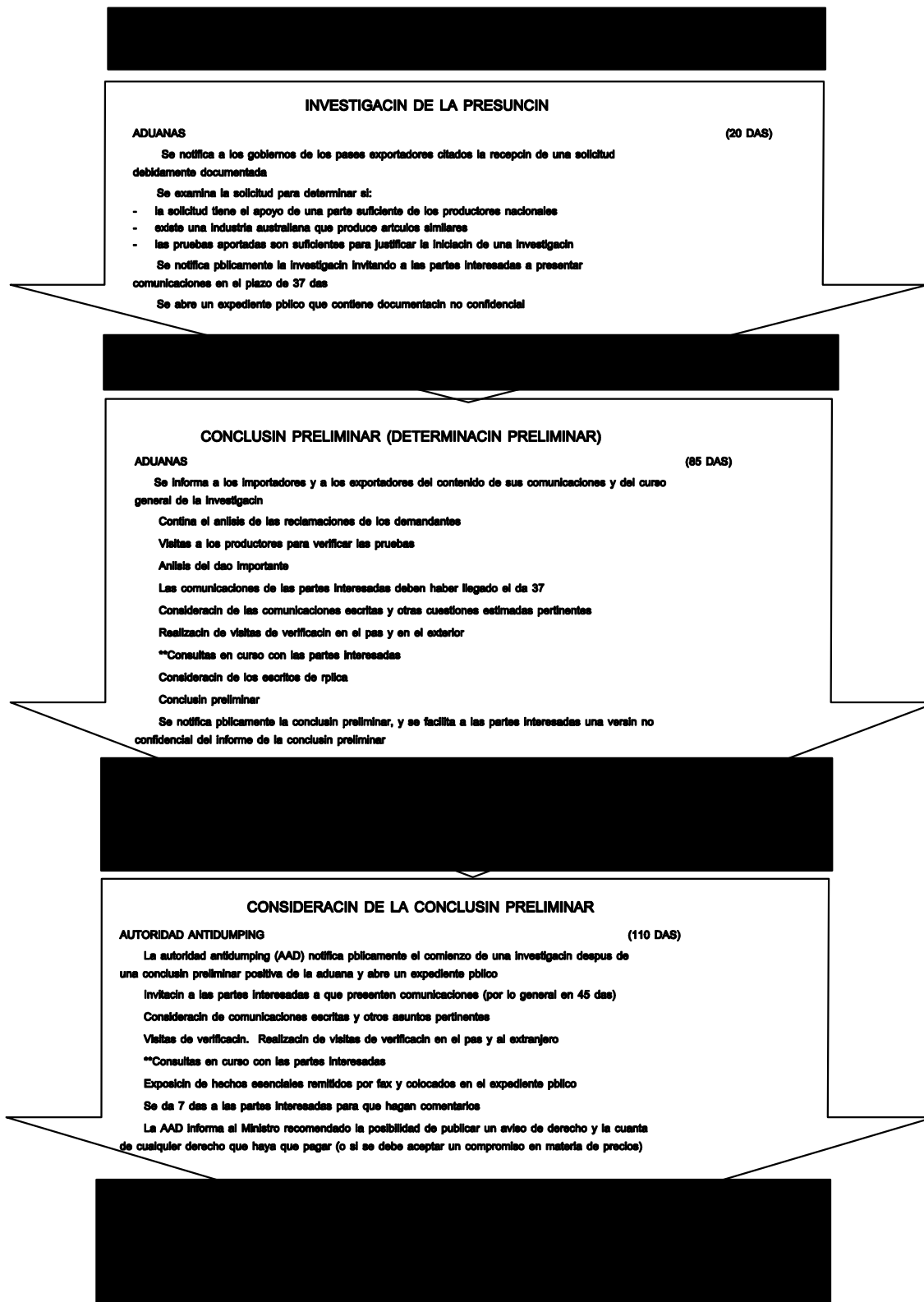
Grupo *ad hoc* sobre la Aplicación

CALENDARIO, INFORMACIÓN CONFIDENCIAL Y NORMA
DEL DERECHO INFERIOR (PÁRRAFO 3 DEL
AEROGAMA WTO/AIR/643)

Información facilitada por Australia

Se ha recibido de la Misión Permanente de Australia la siguiente comunicación, de fecha 7 de octubre de 1997.

PROCESO DE INVESTIGACIÓN ANTIDUMPING
DIAGRAMA DE FLUJOS DE LOS ACONTECIMIENTOS



**En la legislación australiana no figura ninguna disposición específica que establezca que las partes interesadas deben reunirse (las partes que tengan intereses contrarios). Sin embargo, a las partes interesadas se les da plena oportunidad de defender sus intereses durante el curso de la investigación; para ello se lleva un expediente público en que pueden inscribirse los alegatos y las réplicas. Las partes interesadas también pueden presentar nueva información durante las visitas de verificación a los locales de las empresas (la información oral deberá ponerse luego por escrito para incluirla en el expediente público, con sujeción a las consideraciones de confidencialidad). Además, las autoridades celebrarán consultas con las partes interesadas a petición de éstas durante cualquier fase de la investigación, y dispondrán una reunión de las partes cuando todos los participantes estén de acuerdo.

Este diagrama de flujos representa el proceso de investigación en el que la investigación de la presunción, la conclusión preliminar y las decisiones de las conclusiones finales son positivas. Existen posibilidades de elevar recurso a la autoridad antidumping cuando:

- se rechaza una solicitud (una decisión de inexistencia de presunción);
- se pone término a una investigación;
- se llega a una conclusión preliminar negativa.

Los plazos indicados son los de una típica investigación antidumping y/o relativa a la compensación. Esos plazos se pueden prorrogar en circunstancias excepcionales como, en particular:

- la complejidad o novedad de las cuestiones a considerar;
- la variedad de mercancías a considerar;
- el número de personas cuyas actividades se han de investigar;
- la dificultad de obtener pruebas.

INFORMACIÓN CONFIDENCIAL POR SU NATURALEZA

Introducción

El artículo 6.5 del Acuerdo Antidumping de la OMC establece que toda información que, por su naturaleza, sea confidencial o que se facilite con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades.

Legislación australiana

Las secciones 269ZI y 269ZJ de la *Ley de Aduanas de 1901* (véanse las páginas 82 a 86 del documento G/ADP/N/1/AUS/1) establecen las prescripciones para el suministro de información destinada a una investigación que se aduce que es confidencial o información cuya publicación afectaría desfavorablemente al comercio o los intereses comerciales de una persona. Las partes interesadas deben proporcionar un resumen no confidencial bastante detallado para entender razonablemente el fondo de la información sometida en confianza.

La sección 269ZJ(5) de la *Ley de Aduanas* establece que cuando las autoridades no estén de acuerdo con la reclamación de una persona de que la información es confidencial o cuya publicación afectaría desfavorablemente al comercio o los intereses comerciales de una persona, y a pesar de la opinión de las autoridades, la persona que presenta la reclamación no está dispuesta a preparar un resumen no confidencial para incluirlo en el expediente público, las autoridades pueden no tener en cuenta esa información.

La legislación australiana *no* contiene una definición de información que se pueda considerar confidencial o información cuya publicación afecte desfavorablemente al comercio o los intereses comerciales de una persona.

Australia no prevé la divulgación en virtud de una providencia precautoria.

Información que es confidencial por su naturaleza

Para que las autoridades traten la información como confidencial por su naturaleza, debe ser "secreta", es decir, los hechos o el conocimiento no deben ser del dominio público. Así ocurre cuando la información o los documentos no forman parte del conocimiento público o el público no tiene acceso a ellos. Los documentos o la información de esta condición deben tener cierto "valor" particular que los distinga del material ordinariamente disponible. Este último, no se puede convertir en confidencial por la mera presencia de un sello con la inscripción de "secreto" o "confidencial".

Se acepta que toda información que proporcione una ventaja comercial a un competidor, o la divulgación o publicación de la cual produzca un efecto desfavorable para la posición competitiva de la persona, se considerará confidencial por su naturaleza. Esa información se refiere por lo general a "secretos comerciales", como composición de materiales, procesos de producción y especificaciones de equipo. Entre la información considerada "confidencial" se encontrará también por lo general la información comercial relativa a costos, ventas, compras, identificación de clientes, inventarios, beneficios, pérdidas y gastos.

Otra información

Cabe señalar que existe una segunda categoría de información que, aunque no es confidencial por su naturaleza, se proporciona a las autoridades investigadoras en el entendimiento de que será tratada como "confidencial". A la información de esta categoría se le atribuye carácter "confidencial" por el deseo de proteger los intereses de la fuente de la información. Aunque esta clase de información no se suele someter a investigación, esta circunstancia se produce en general en relación con la información dentro del mercado interno del exportador, pero a veces incluye información sobre reclamaciones de daño importante. Cuando las autoridades investigadoras están convencidas de que la divulgación de información puede ser perjudicial para la fuente de esa información, ésta será tratada como "confidencial".

Lista de la información tratada como confidencial por su naturaleza

Se incluye a continuación una lista no exhaustiva de la información que se suele reunir en el curso de una investigación y que es tratada como si fuera confidencial por su naturaleza.

ELEMENTOS COMUNES1. Antecedes de la sociedad

La información relativa a las sociedades anónimas (a saber, limitadas a los propietarios o sociedades limitadas) y a otras sociedades fundadas en virtud de la Ley de Empresas se puede obtener fácilmente por conducto de los organismos oficiales. Sin embargo, no existe obligación de publicar información relativa a empresas privadas (empresas individuales, sociedades familiares y trusts) por consiguiente, esta información puede ser considerada confidencial por su naturaleza. Esta información de antecedentes comprende la relativa a:

- propiedad
- estructura orgánica y funciones de las divisiones
- cuentas comprobadas de pérdidas y ganancias
- costos de administración, de ventas y gastos generales
- ingresos accesorios a la explotación y gastos
- total ingresos de las ventas por año

La información sobre las sociedades y los mercados (para todas las sociedades) que normalmente se consideraría confidencial por su naturaleza comprende la relativa a:

- estructura contable, a saber, centros de beneficios o contabilidad central
- gráficos de cuentas y libros de contabilidad
- relaciones comerciales con los proveedores
- acuerdos/contratos con los proveedores
- niveles de ventas (a saber, distribuidores, minoristas)
- métodos de venta (a saber, a granel, en contenedores)
- proyecciones y estrategias de comercialización
- factores que afectan a las ventas y a la competencia
- participación de la sociedad en el mercado
- principales competidores
- principales participantes en el mercado que determinan los precios/prácticas de descuento
- principales clientes
- acuerdos de venta y distribución

2. Ventas en el mercado interno

- historial de ventas
- inventarios
- volúmenes de ventas
- ingresos netos de venta
- órdenes de compra
- órdenes de confirmación
- listas de precios
- facturas de venta
- costos de venta
 - embalaje*
 - portes interiores*
 - gastos de manipulación*
 - seguros*
- acuerdos/contratos con clientes
- pedidos a término
- documentos de pagos, a saber, T/T, cartas de crédito, letras de cambio
- estados bancarios
- condiciones de pago
- impuestos sobre las ventas
- incentivos de venta

SOCIEDAD DEMANDANTE

1.	<u>Antecedente de la Sociedad</u> - véase <i>supra</i>
2.	<u>Ventas en el mercado interior</u> - véase <i>supra</i>
3.	<u>Fabricación</u> <ul style="list-style-type: none"> -hojas de especificaciones técnicas -datos de contenido de materiales -información sobre los procesos de producción -especificaciones del equipo de producción -capacidad de producción -normas de producción y desviaciones -volúmenes de producción -personal de producción (efectivos) -costos de producción <ul style="list-style-type: none"> <i>gastos generales de fabricación</i> <i>costos de mano de obra</i> <i>costos de materias primas</i> <i>costos de investigación y desarrollo</i> <i>cánones/derechos de licencia</i> <i>costos de financiación</i> -variaciones en las existencias

SOCIEDAD EXPORTADORA

1.	<u>Antecedentes de la Sociedad</u> - véase <i>supra</i>
2.	<u>Ventas en el mercado interior</u> - véase <i>supra</i>
3.	<u>Fabricación</u> - véase <i>supra</i>
4.	<u>Exportaciones</u> <ul style="list-style-type: none"> -volumen y valor del comercio por país e importador -nivel de comercio -modelos/tipos de artículos exportados -órdenes de compra -órdenes de confirmación -contratos -listas de precios -facturas -embalaje -conocimientos de embarque o guías aéreas -lugar de exportación -nivel de ventas, por ejemplo f.o.b., c.i.f. -condiciones de venta, por ejemplo, a la vista, a 60 días del conocimiento de embarque -pedidos a término -costos de las ventas <ul style="list-style-type: none"> <i>embalado/envasado</i> <i>porte interior</i> <i>gastos de manipulación de contenedores, gastos portuarios</i> <i>gastos de aduana</i> <i>desgravación fiscal a la exportación</i>

*porte exterior**seguros*

- documentos de pagos, por ejemplo T/T, cartas de crédito, letras de cambio
- cualquier rebaja, descuento que no figure en factura
- cualquier asistencia financiera, material de publicidad, garantía, etc., suministrado a los importadores
- monedas y tipo de conversión

SOCIEDAD IMPORTADORA

1.	<u>Antecedentes de la Sociedad</u> - véase <i>supra</i>
2.	<u>Ventas en el mercado interior</u> - véase <i>supra</i>
3.	<u>Importaciones</u> -volúmenes de importación -listas de precios -pedidos a término -órdenes de compra -órdenes de confirmación -facturas de venta -entradas en la aduana -listas de embalado -guías aéreas/conocimientos de embarque -nivel de ventas, por ejemplo, f.o.b., c.i.f. -condiciones de las ventas, por ejemplo, a la vista, a 60 días del conocimiento de embarque -documentos de pago, a saber, T/T, cartas de crédito, letras de cambio -costos financieros -contratos de cambio a término -gastos de importación <i>gastos de porte</i> <i>seguros</i> <i>gastos de manipulación de contenedores, gastos portuarios</i> <i>derechos de aduana/impuesto de ventas</i> <i>derechos de agentes de aduanas</i> <i>porte interior</i> <i>almacenamiento</i>

CÁLCULO DE UN PRECIO NO PERJUDICIAL - LA NORMA DEL DERECHO INFERIOR

Introducción

La diferencia entre el valor normal y el precio de exportación (o la cantidad de la subvención sujeta a medidas compensatorias) determina la cuantía máxima de los derechos pagaderos.

El artículo 9.1 del Acuerdo Antidumping de la OMC señala que es deseable que el establecimiento del derecho antidumping sea *inferior* al margen de dumping si ese derecho inferior basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional. El artículo 19.2 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias refleja esta disposición en lo que se refiere a los derechos compensatorios.

Legislación australiana

De conformidad con las secciones 8 (5A), 8 (5B), 9 (5A), 10 (3C), 10 (3D) y 11 (5) del *Arancel de Aduanas (Ley Antidumping) de 1975* (véanse las páginas 93 a 101 del documento G/ADP/N/1/AUS/1), el Ministro debe tener en cuenta la conveniencia de fijar una cuantía inferior del derecho de manera que la suma del precio de exportación y el derecho inferior no supere el precio no causante de daño. En otras palabras, un precio suficiente para suprimir el daño causado por el dumping y/o la compensación.

La sección 269TACA de la *Ley de Aduanas de 1901* define el precio no causante de daño como el "precio mínimo para impedir el daño ...", pero no da un método para calcularlo.

Práctica

El método habitual para determinar el precio no causante de daño consiste en determinar, en primer lugar, un "precio de venta sin contención de precios" para las mercancías en Australia. Al determinar ese precio, las aduanas prefieren examinar el mercado para ver los precios de los artículos de producción local en un momento en que el mercado no estaba afectado por el dumping ni las subvenciones.

Sin embargo, el mercado no siempre permite conseguir una medida fiable del precio de venta sin contención. El precio corriente del mercado puede no ser una medida fiable porque es influido por el dumping. Además, si el dumping ha durado algún tiempo, puede no ser posible utilizar un precio anterior al dumping puesto que ese precio es antiguo y ya no tiene ninguna relevancia. La producción puede haber sufrido considerables cambios estructurales desde que no estaba afectada por el dumping o la subvención.

En esas circunstancias tal vez sea necesario calcular el precio de venta sin contención de precios a partir de los costos corrientes de los productores locales para hacer y vender, más un cálculo de los beneficios (si los hay). Se pueden examinar los beneficios obtenidos de las ventas de los productos estrechamente relacionados utilizando las encuestas de beneficios publicadas (por ejemplo, utilizando la información de las bolsas, publicaciones comerciales o de la Oficina Australiana de Estadística); o los productores pueden proporcionar detalles sobre el margen de beneficios de las ventas que habrían obtenido normalmente si no hubiera habido dumping ni subvenciones. Cuando sea evidente que los productores venderían con pérdida (incluso si no hubiera artículos objeto de dumping o subvención en el mercado) se asignará un beneficio "nulo".

Una vez determinado el precio de venta sin contención de precios, todos los costos pertinentes en que incurra un importador se deducen para llegar al precio franco a bordo (precio f.o.b.). El precio no causante de daño se calcula normalmente utilizando la cotización f.o.b. para el país de exportación puesto que la mayoría de los derechos antidumping y compensatorios se basan en los precios f.o.b. (Sin embargo, es posible establecer el precio no causante de daño a nivel ex fábrica.)

Se efectúan deducciones utilizando la información relativa al importador representativo más eficiente (a saber, por lo general el importador con los costos más bajos, al nivel elegido de cliente). Entre las deducciones figurarán todos los costos de llevar las mercancías desde el punto f.o.b. de exportación (o de otro punto en caso apropiado) al nivel elegido de cliente en Australia, incluso todos los costos y derechos hasta poner los productos en un almacén. Esos costos se suelen identificar durante las visitas de verificación a los importadores en el curso normal de una investigación. A continuación se incluye un ejemplo de cálculo de un precio no causante de daño derivado de un precio de venta sin contención de precios:

EJEMPLO DE CÁLCULO DE PRECIO NO CAUSANTE DE DAÑO

	<u>\$A/unidad</u>
Precio de venta sin contención de precios (basado en el mercado o en los costos)	1,200
Menos beneficios (si los hay)	0,150
Menos gastos de administración, de ventas y gastos generales	0,175
Menos costos de embalaje	0,089 ¹
Menos costos hasta el almacén	0,005
Menos gastos de flete y seguros	0,064
Precio que incluye los derechos	0,717
Menos derecho al 10%	0,065 ²
Precio no causante de daño (N)	0,652
Precio no causante de daño por docena	7,824
\$EE.UU. por docena (1 \$A = 0,7858 \$EE.UU.)	6,148
¹ Ejemplo de cuando un importador emprende una actividad de valor añadido; en este caso embalado.	
² El derecho se puede calcular de la forma siguiente:	
si X = al precio que incluye el derecho (0,717) Y = al tipo de derecho expresado en decimal (0,10) N = a precio no causante de daño	
$\frac{X}{1+Y} = \frac{0,717}{1,10} = 0,652$	
N+(YxN)= X, entonces	
Por consiguiente, derecho \$= (X-N) = 0,717-0,652 = 0,065	
$Y \times \frac{X}{1+Y} = 0,10 \times \frac{0,717}{1,10} = 0,065$	
O,	
$N = \frac{X}{1+Y}$	
de ahí que, cuantía del derecho =	
Error!	
De otro modo, si el tipo de derecho se expresara en porcentaje, la cuantía del derecho sería	
=	

--

Estas deducciones se muestran a título de ejemplo solamente; puede ser necesario hacer otras deducciones, por ejemplo, en el impuesto sobre las ventas. Los costos de importación se suelen obtener por lo general a partir de los costos reales incurridos por el exportador, aunque en algunos casos los costos se pueden calcular, por ejemplo, los beneficios o los gastos de administración de venta o de carácter general se pueden basar en un porcentaje del precio de venta sin contención de precios.

Todos los precios no causantes de daño se expresan en dólares australianos. Todo costo incurrido en otra moneda se convierte a dólares australianos al tipo de cambio que regía en la fecha en que se impuso el gravamen. Al calcular el precio de venta sin contención de precios y el precio no causante de daño, se utilizará como base un precio en efectivo. Si las ventas de exportación a Australia son a más de 30 días, la cuantía resultante de las condiciones de crédito se añadirá al precio al contado no causante de daño.

El tipo de derecho efectivo aplicable a las mercancías cuando entran para el consumo interior en Australia es el tipo utilizado para calcular el precio no causante de daño. Puede ocurrir que existan dos precios no causantes de daño separados para el mismo país, uno para las mercancías a las que se pueda aplicar un tipo de derecho preferencial, y sean objeto de ese derecho (países en desarrollo) y el otro para mercancías al tipo general.

El derecho pagadero

El derecho no causante de daño reconstituido se compara con el valor normal calculado para determinar cuál es más bajo. Cuando el precio no causante de daño es el más bajo, el derecho antidumping transitorio pagadero es la diferencia entre el precio de exportación calculado y el precio no causante de daño calculado.