

Universidad Abierta Interamericana



Facultad de Ciencias Empresariales

Sede Rosario - Campus Pellegrini

Carrera Licenciatura Comercio Internacional.

Tesina Título

“Incidencia de la variación de los Tributos Aduaneros y sus consecuencias en el Comercio Internacional”

Alumno: Emilia Davicino emilia_davicino@hotmail.com
Domicilio: Dorrego 1170 - 8 “A” - Rosario
Teléfono: 0341-156141919
Tutor: Dr. Edgardo Astbury.

Noviembre 2009.-

Índice

	Página
Introducción	4
Capítulo I La Organización Mundial de Comercio	6
1.1. El surgimiento de la Organización Mundial de comercio.....	6
1.1.1. Resultados de la Ronda Uruguay.....	8
1.1.2. Principales mecanismos de competencia	9
1.2. Organización Mundial de Comercio	11
1.2.1 Los principios del sistema de comercio	11
1.2.2 Acuerdos sobre aranceles	14
1.2.3. Obstáculos no arancelarios	15
Capítulo II Tributos Aduaneros	17
2.1. Análisis Económico	21
2.1.1. Políticas proteccionistas y librecambistas	23
2.2. Análisis Jurídico	25
2.3. Análisis de la Técnica Aduanera	25
2.4. Elementos integrantes de los Tributos Aduaneros	26
2.5. Tributos que gravan la importación de mercaderías	26
Capítulo III Incidencia de los Tributos Aduaneros en el Comercio Internacional	30
3.1. Incidencia del derecho de exportación en el Comercio Internacional	30
3.2. Caso práctico de la incidencia de un aumento del derecho de importación	33
3.3. Incidencia del derecho de Exportación en el Comercio Internacional	35
3.3.1. Derecho de Exportación	36
3.3.2. Incidencia de los Estímulos a la exportación en el Comercio Internacional	37

Capítulo IV Subfacturación Aduanera y Fraude Fiscal	39
4.El Fraude Fiscal	39
4.1. Liquidación de los Tributos Aduaneros a la importación	39
4.2. La Subfacturación Aduanera	40
4.2.1. La Subfacturación Aduanera Económica	41
4.2.2. La Subfacturación Aduanera Tributaria	42
Capítulo V Sistema Armonizado y de Codificación de Mercancías	45
5.1. Introducción al conocimiento del Nomenclador	45
5.2. Composición de la Nomenclatura Común del Mercosur	46
5.3. Procedimiento de clasificación	46
5.4. Índice de secciones y capítulos de la Nomenclatura Común del Mercosur	51
5.5. La importancia del conocimiento del Nomenclador	56
Conclusiones	57
Bibliografía.....	59
Anexo.....	60

INTRODUCCION :

El Derecho Aduanero es una rama del Derecho Administrativo y del Derecho Tributario que se encarga de regular el tráfico de mercaderías, tanto de importación como de exportación, mediante la aplicación de aranceles o de otras medidas para arancelarias.

Consideramos que dichos aranceles tienen una importante repercusión en la determinación del precio de los productos importados y exportados, lo que hace necesario el conocimiento de sus variaciones para la correcta toma de decisiones por parte del Estado y de los importadores y exportadores.

De allí el surgimiento de la problemática; ¿de que manera incide la imposición de los Tributos Aduaneros en el Comercio Internacional? ¿Cómo afecta a la economía nacional?

El objetivo del presente trabajo es analizar las consecuencias de la aplicación de los tributos aduaneros desde un punto de vista económico, jurídico y de la técnica aduanera para así demostrar sus consecuencias en el Comercio Internacional.

La hipótesis que nos planteamos es: La aplicación de una alícuota alta del derecho de importación como medida proteccionista, económicamente, ¿equivale a un aumento del derecho de exportación?

En el primer capítulo hacemos referencia al surgimiento de la Organización Mundial de Comercio, desarrollando sus principios fundamentales y acuerdos en materia tributaria y cómo esta organización regula el comercio entre los países.

En el segundo capítulo nos introducimos en el estudio de los tributos aduaneros, los que se abordan desde un punto de vista económico, jurídico y de la técnica aduanera. Luego analizamos la implicancia de los derechos de Importación y Exportación en el Comercio Internacional y en la competitividad del Estado, desarrollados en el capítulo tercero.

El capítulo cuarto se centra en la Subfacturación Aduanera y el Fraude Fiscal, tema que deriva del capítulo II y que es de fundamental importancia para comprender en profundidad la problemática tributaria aduanera.

Haremos referencia al Sistema Armonizado y de Codificación de Mercancías, en el cual analizamos su composición, la metodología de clasificación de las mercaderías y la importancia de su conocimiento para realizar una correcta clasificación arancelaria, agilizando la tramitación de los despachos y evitando consecuencias jurídicas innecesarias.

A modo de ilustrar los temas tratados incluimos en el anexo documentación que creemos necesaria para reforzar nuestra hipótesis.

El estudio se aborda a partir de un diseño Explicativo, en tanto intenta lograr el esclarecimiento y delimitación de la problemática tributaria, en particular la relación causal entre las variables de los derechos de importación y exportación.

La investigación es de tipo cuanti-cualitativa en tanto describe y explica las variables detalladas en la hipótesis.

El estudio se sustenta en la profunda revisión de la bibliografía y de fuentes primarias, obtenidas a través de entrevistas en profundidad realizadas a expertos en el tema.

Vale aclarar que el fin de este trabajo no es formar opiniones acerca de la Política Económica formulada por el Poder Ejecutivo, si nos concentramos en analizar las consecuencias que tienen las variaciones de los tributos aduaneros sobre el costo del producto, la competitividad comercial del país y los efectos que causa en el mercado interno.

Capítulo I:

1. La Organización Mundial de Comercio.

A continuación desarrollamos los inicios de la Organización Mundial de Comercio, sus principios fundamentales y sus acuerdos en materia arancelaria y del comercio mundial, para luego analizar como se regulan estos tributos en las importaciones y exportaciones argentinas.

1.1 El surgimiento de la Organización Mundial de Comercio.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), surge contemporáneamente con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, fruto de la predominancia de Estados Unidos, con el fin de reordenar las economías y los esquemas de poder de la postguerra.

El Acuerdo General nace en 1947, cuando 23 países concurren a la primera reunión en Ginebra. Los objetivos principales fueron: primero ordenar los flujos comerciales; y en segundo lugar regular el comercio de los productos industrializados. Así este organismo constituye uno de los instrumentos del “nuevo orden mundial”.

Si bien el propósito fundamental declarado era lograr un “comercio más libre y más justo”, a través de la reducción de aranceles y otras barreras comerciales, en si el GATT representa un claro acuerdo de criterios internacionales sobre el mantenimiento de un orden dado.

La principal meta era establecer un régimen comercial mundial de reglas universales para conducir la política comercial, cuidando a la vez, especialmente, el rol de los grandes países en el comercio mundial.

El GATT funcionó sobre la base de tres principios fundadores básicos: primero, la no discriminación, el multilateralismo y la aplicación del principio de Nación más favorecida a todos los signatarios; segundo la expansión del comercio por medio de la reducción de las barreras comerciales; y por ultimo la reciprocidad incondicional entre todos los signatarios.

Entre estos principios vale destacar la cláusula de Nación más favorecida que impone a las partes contratantes la obligación de otorgar a cualquier otra un trato igual. así se estableció que “toda ventaja, favor, privilegio o inmunidad que se otorgue a cualquiera de las partes contratantes, a cualquier productos originario de cualquier otro país o destinado a otro país, se otorgará de inmediato e incondicionalmente al producto igual originado en los territorios de todas las demás partes contratantes o destinados a tales territorios¹”. Esta cláusula estaba destinada a prohibir los arreglos preferenciales.

Formas y mecanismos de la negociación en el GATT en su desarrollo histórico.

La parte II del Acuerdo General regulaba los mecanismos y procedimientos de la negociación. Una particularidad del mismo es la llamada consolidación de las obligaciones asumidas en la negociación. Esto dice que el resultado de la negociación queda “atado”, de forma tal que produce el “congelamiento” de lo negociado, lo que implica que el arancel negociado no puede ser modificado, salvo por negociación posterior.

En 1964, durante la Ronda Kennedy, se añade una nueva clase de provisiones para incluir algunas innovaciones que habían negociado los países menos desarrollados. La provisión fundamental era que estos ya no estarían obligados a ofrecer la reciprocidad en sus negociaciones.

En esta ronda, que finalizó en 1967, se empleó un nuevo método de negociación de aranceles que produjo una disminución generalizada arancelaria del 35% en 60.000 productos, incorporó un acuerdo anti-dumping y dio ayuda alimentaria a los países menos desarrollados.

Sin embargo podemos decir que la ronda falló en tres aspectos de suma importancia: no se ocupó de las barreras no arancelarias, de los problemas de los países menos desarrollados, ni del comercio agrícola.

Tras la eliminación de la cláusula de reciprocidad a favor de los países menos desarrollados, se pasó a una etapa más activa mediante el mecanismo de las preferencias en los mercados desarrollados, las que implican un trato más favorable que el mecanismo anterior. Se establece un Sistema General de Preferencias (SPG), por el cual los países desarrollados otorgarían ventajas a los menos desarrollados. Sin embargo esto no fue para todos, ni desde todos, el sistema no es consolidado y es unilateral.

Entre 1958 y 1960, Estados Unidos comienza a sentir la presión de Japón en su mercado de textiles. Así parecen las llamadas cuotas a las exportaciones. A partir de 1961, el GATT institucionalizó un régimen especial para la regulación de exportaciones de textiles de los países de salarios bajos a los de salarios altos. Primero celebró un Acuerdo de Corto Plazo de Algodón, y luego un Acuerdo de Largo Plazo, que cubría el período 1962 – 1967. El régimen retiraba este flujo comercial del sistema del GATT de control arancelario y lo coloca bajo un sistema paralelo de control de cuotas especificado por país de origen, país de destino y categoría del producto.

¹ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Parte I

Debido a los mencionados antecedentes, entre 1973 y 1979 se llevo a cabo la Ronda Tokio. Su logro mas trascendente fue establecer un código de conducta respecto de barreras no arancelarias, tema hasta el momento no tratado en el marco del GATT.

La última Ronda fue la de Uruguay, entre 1986 y 1994, en la que se establece la Organización Mundial de Comercio como “marco institucional común para el desarrollo de las relaciones comerciales entre sus miembros”. También se establecen nuevas definiciones sobre subsidios y dumping, medidas sanitarias, patentes, servicios, etc., avanzando sobre decisiones de política comercial.

El GATT fue exitoso en remover barreras arancelarias, en especial, respecto a productos manufacturados y del sector metal mecánico; pero en materia de agricultura, no solo persistieron los aranceles, sino que se permitieron barreras para arancelarias y hasta subsidios a la exportación².

1.1.1. Resultados de la Ronda Uruguay. La Organización Mundial de Comercio.

La Ronda Uruguay, se inauguró el 20 de septiembre de 1986 y finalizo el 15 de diciembre de 1993, surgió de la necesidad de profundizar los mecanismos y buscar mayores compromisos de las conclusiones de la Ronda Tokio. El desarrollo de las relaciones comerciales y mundiales exigía la necesidad de incorporar nuevos temas en la agenda de negociación, así como buscar mecanismos para el cumplimiento de lo acordado en Tokio.

Los temas que interesaban eran diferentes conforme al área de países. Las disputas entre Estados Unidos y Japón y entre Estados Unidos y la Unión Europea evidenciaban intereses cruzados y distintos al de los países en vías de desarrollo.

La cuestión agrícola, la protección de la propiedad intelectual, el comercio de servicios, las subvenciones a las exportaciones, la competencia desleal, eran algunos de los temas más importantes que necesitaban ser tratados.

La innovación mas destacada de los acuerdo de Uruguay es la creación y puesta en marcha de la Organización Mundial de Comercio (OMC), que involucra por primera vez al establecimiento de un mecanismo institucionalizado y de carácter permanente dirigido a supervisar y controlar la consistencia de las políticas comerciales respecto del Acuerdo General.

La estructura del acta final de la Ronda Uruguay presenta la nueva OMC como centro y marco de referencia de los acuerdos generales sobre aranceles y comercio, sobre comercio de servicios y derechos de propiedad intelectual denominados acuerdos comerciales multilaterales.

² Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Artículo 11.

De esta forma, la OMC se constituirá en administradora y custodio de todos los acuerdos bajo su potestad disponiendo para esto de un complejo sistema institucionalizado de procedimientos, a fin de resolver los casos de solución de diferencias que le fueran sometidos.

La OMC dispone, conforme al acta final, de una serie de mecanismos procesales automáticos y predeterminados para desarrollar su actividad, así se le ha atribuido la aplicación del mecanismo de revisión de políticas comerciales. A tal efecto, la operatividad del este organismo deberá evidenciarse en un adecuado monitoreo de las políticas comerciales de los países miembros, así como fundamentalmente a través de un eficaz funcionamiento del sistema dirigido a la solución de los conflictos de naturaleza económica comercial.

Lo que se intenta es que, a través de una exposición más transparente de las políticas comerciales para el cumplimiento de dichas normas, se incentive el acatamiento generalizado de las decisiones multilaterales y se evite así el riesgo de confrontación de algún país miembro con la comunidad internacional.

Entre los principales aspectos de fundamental importancia en los Acuerdos alcanzados en la Ronda Uruguay creemos conveniente destacar:

Las reglas de competencia: referido a la adopción de normas globales y comprensivas. Los acuerdos alcanzados en materia de subvenciones y derechos compensatorios, derechos antidumping, cláusula de salvaguarda, restricciones a las importaciones, obstáculos técnicos al comercio, licencias de importación, valoración en Aduana, reglas de origen, entre otros, introducen una serie de interpretaciones cuya aplicación se generaliza a todos los países miembros.

Los nuevos temas: servicios y derechos de propiedad intelectual: en el marco del proceso de liberación del comercio en las negociaciones de la Ronda Uruguay, el sector de servicios ha constituido una de los ámbitos donde la desregulación y la apertura a la participación externa han sido mas amplias y extendidas.

Agricultura: finalmente logró acordarse que las subvenciones a la producción agropecuaria se reducirán en un promedio de 20 por ciento en seis años y definiendo una lista de medidas de apoyo permitidas que podrán mantenerse si no inciden sobre el comercio negativamente.

Textiles y vestimenta: progresiva eliminación de las diversas categorías de productos de las cuotas y otras restricciones cuantitativas en forma creciente durante el tiempo de transición.

1.1.2. Principales mecanismos de competencia :

A continuación describiremos los principales mecanismos de competencia que se han establecido en diversos artículos del Acuerdo General creador de la Organización Mundial de Comercio:

*Subvenciones*³: las subvenciones integran tres grandes grupos, donde la única lista taxativa corresponde a aquellas identificadas como medidas “prohibidas”. Por el contrario, se enmarcan en un concepto más flexible como “recurrirbles”, es decir, sujetas a apreciación por las instituciones previstas en el acuerdo general, todas las medidas que pudieran llegar a producir efectos perjudiciales o distorsivos para el comercio y, en particular, para otra parte contratante. Finalmente cabe señalar la existencia de subvenciones “no recurrirbles”, aquellas consideradas como prácticas aceptadas por las políticas comerciales.

*Derechos antidumping y derechos compensatorios*⁴: tienen por objeto lograr una mayor equidad y transparencia en los procedimientos dirigidos a la determinación de la existencia de situaciones de dumping y subsidios, la verificación de daño o amenaza de daño, y la relación causal entre los mismos.

En el mismo sentido se destaca la aceptación del llamado “criterio de minimis” por el cual se impide establecer derechos compensatorios o antidumping cuando las importaciones investigadas no superen un porcentaje significativo del conjunto de importaciones del producto en dicho mercado, o los porcentajes de derechos compensatorios determinados como resultado de una investigación no resulten superiores a un nivel mínimo acordado como piso.

*Salvaguardias*⁵: la nueva interpretación tiene por objeto crear condiciones para la aplicación de medidas de emergencia con carácter general, intentando evitar la repetición de situaciones generadas por el uso. Se intentó definir un nuevo régimen que, por un lado, tiende a facilitar la utilización de medidas de urgencia de salvaguarda.

Otro aspecto de suma importante consiste en la obligación de revisar periódicamente las medidas adoptadas, fijando una limitación en el tiempo total de duración de las mismas. La revisión debe alcanzar a justificar la eventual continuidad de las medidas y analizar igualmente los avances registrados en el proceso de ajuste de los sectores por el aumento de importaciones.

*Unidad de arancel aduanero*⁶: significa que toda otra barrera al comercio de bienes distinta del arancel deberá ser convertida en término arancelarios y registrada como tal.

Obstáculos técnicos al comercio: buscar las formas y modalidades más adecuadas originadas a impedir, en la medida de lo posible, el uso de toda norma de calidad, envasado, etc., de bienes industriales, aplicada con el propósito de discriminar el comercio.

³ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Artículo VI y XVI.

⁴ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Artículo VI.

⁵ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Artículo XIX.

⁶ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Artículo II.

La Ronda Uruguay aborda estas cuestiones con el fin de definir condiciones de aplicación simples y transparentes que eviten distorsiones, delimitando los requisitos por cumplir para probar el origen de un bien, así como los mecanismos aplicables para el cálculo de la valoración en Aduana y las acciones por adoptar en caso de duda con relación a la veracidad del valor de transacción declarado.

1.2. Organización Mundial de Comercio.

Nace el primero de enero de 1995 en la mencionada Ronda Uruguay, y tiene su sede en Ginebra, Suiza.

La Organización Mundial de Comercio es el organismo internacional que se ocupa de las normas del comercio entre los países, es decir, de la legislación del comercio internacional. Su principal objetivo es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la máxima libertad posible; tratando de eliminar las barreras al comercio que los estados han ido creando con los años para proteger a sus economías y, en definitiva a la seguridad económica de sus ciudadanos, con el objetivo final de alcanzar un sistema de libre comercio mundial.

El funcionamiento de la Organización se basa en la negociación y firma de una serie de acuerdos que constituyen contratos irreversibles entre sus 148 países miembros⁷, y que los obligan a mantener sus políticas comerciales dentro de los límites convenidos.

La OMC es el único de los organismos multilaterales con capacidad reconocida para sancionar a los países miembros por el incumplimiento de sus reglas. La hace a través del órgano de solución de diferencias y sus paneles de expertos, los que actúan como un tribunal cuando un país o grupo de países miembros denuncian a otro por el incumplimiento de algún acuerdo negociado en el marco de la organización. Las resoluciones del panel son vinculantes y pueden y pueden derivar en sanciones comerciales.

A diferencia de otros organismos multilaterales como el Banco Mundial o el Fondo Monetario Internacional, funciona con la máxima de un país, un voto. Las decisiones se toman por consenso: cualquier acuerdo que se alcance en las negociaciones debe ser mediante un consenso "explícito" de todas las partes, de tal forma que cualquier país puede, en teoría, bloquear un acuerdo.

1.2.1. Los principios del sistema de comercio:

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades, todos estos documentos están

⁷ Representan el 90% del comercio mundial, según estudio de la OMC, año 2008.

inspirados en varios principios simples y fundamentales que constituyen la base del sistema multilateral de comercio. Los principios son:

Comercio sin discriminaciones:

1. **Nación más favorecida (NMF):** igual trato para todos los demás. En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC.

Este principio se conoce como el trato de la nación más favorecida. Tiene tanta importancia que es el primer artículo del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, que regula el comercio de mercancías.

Se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. Sin embargo, los acuerdos sólo permiten estas excepciones con arreglo a condiciones estrictas. En general, el trato NMF significa que cada vez que un país reduce un obstáculo al comercio o abre un mercado, tiene que hacer lo mismo para los mismos productos o servicios de todos sus interlocutores comerciales, sean ricos o pobres, débiles o fuertes.

2. **Trato nacional:** igual trato para nacionales y extranjeros: las mercancías importadas y las producidas en el país deben recibir el mismo trato, al menos después de que las mercancías extranjeras hayan entrado en el mercado. Lo mismo debe ocurrir en el caso de los servicios extranjeros y los nacionales, y en el de las marcas de fábrica o de comercio, los derechos de autor y las patentes extranjeras y nacionales. Este principio de "trato nacional" (dar a los demás el mismo trato que a los nacionales) figura también en los tres principales Acuerdos de la OMC.

El trato nacional sólo se aplica una vez que el producto, el servicio o la obra de propiedad intelectual han entrado en el mercado. Por lo tanto, la aplicación de derechos de aduana a las importaciones no constituye una trasgresión del trato nacional, aunque a los productos fabricados en el país no se les aplique un impuesto equivalente.

Comercio mas libre, de manera gradual, mediante negociaciones:

La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. Ocasionalmente se han debatido también otras cuestiones, como el papeleo administrativo y las políticas cambiarias.

La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación. Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante una “liberalización progresiva”. Por lo general, los países en desarrollo disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia.

A veces, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducir otro, ya que la promesa permite que las empresas tengan una visión más clara de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden aprovechar plenamente los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir precios más bajos. El sistema multilateral de comercio constituye un intento de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial.

En la OMC, cuando los países convienen en abrir sus mercados de mercancías y servicios, consolidan sus compromisos. Con respecto a las mercancías, estas consolidaciones equivalen a límites máximos de los tipos arancelarios. En algunos casos, los derechos de importación aplicados son inferiores a los tipos consolidados. Esto suele ocurrir en los países en desarrollo. En los países desarrollados los tipos efectivamente aplicados y los consolidados tienden a ser iguales.

Un país puede modificar sus consolidaciones, pero sólo después de negociarlo con sus interlocutores comerciales, lo que puede significar que tenga que compensarlos por la pérdida de comercio. Uno de los logros de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay consistió en incrementar la proporción del comercio sujeto a compromisos vinculantes.

El sistema trata también de mejorar la previsibilidad y la estabilidad por otros medios. Uno de ellos consiste en desalentar la utilización de contingentes y otras medidas empleadas para fijar límites a las cantidades que se pueden importar (la administración de los contingentes puede dar lugar a un aumento del papeleo administrativo y a acusaciones de conducta desleal). Otro medio es hacer que las normas comerciales de los países sean tan claras, públicas y transparentes como sea posible. En muchos de los Acuerdos de la OMC se exige que los gobiernos divulguen públicamente sus políticas y prácticas en el país o mediante notificación a la organización. La supervisión periódica de las políticas comerciales nacionales por medio del Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales constituye otro medio de alentar la transparencia tanto a nivel nacional como multilateral.

Fomento de una competencia leal.

Algunas veces se describe a la OMC como una institución de “libre comercio”, lo que no es completamente exacto. El sistema permite la aplicación de aranceles y, en

circunstancias restringidas, otras formas de protección, por esto se puede decir que es un sistema de normas consagrado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones.

Las normas sobre no discriminación⁸ tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio. Es también el objeto de las normas relativas al dumping⁹, y las subvenciones. Las cuestiones son complejas y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el daño ocasionado por el comercio desleal.

Promoción del desarrollo y la reforma económica.

El sistema de la organización contribuye al desarrollo. Por otra parte, los países en desarrollo necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo para aplicar los Acuerdos del sistema. Y a su vez los Acuerdos incorporan las disposiciones anteriores del GATT que prevén asistencia y concesiones comerciales especiales para los países en desarrollo.

1.2.2. Acuerdos sobre aranceles.

Las reducciones arancelarias aceptadas por los países desarrollados se escalonaban en su mayor parte a lo largo de cinco años, a partir del 1º de enero de 1995. Su resultado es una reducción del 40 por ciento de los aranceles aplicados a los productos industriales: de un promedio del 6,3 por ciento al 3,8 por ciento. El valor de los productos industriales importados a los que se concederá franquicia arancelaria en los países desarrollados aumentará del 20 al 44 por ciento.

Además, se reducirá el número de productos sometidos a derechos de aduana elevados. La proporción de las importaciones de los países desarrollados de todas las procedencias sujetas a aranceles superiores al 15 por ciento descenderá del 7 al 5 por ciento. La proporción de las exportaciones de países en desarrollo sometidos a aranceles superiores al 15 por ciento en los países industrializados disminuirá del 9 al 5 por ciento.

Los resultados de la Ronda Uruguay han sido objeto de mejora. El 26 de marzo de 1997, 40 países, que representaban más del 92 por ciento del comercio mundial de productos de tecnología de la información, convinieron en suprimir los derechos de importación y demás cargas aplicables a esos productos para el año 2000 y en unos pocos casos para el año 2005. Como sucede con otros compromisos arancelarios, cada uno de los países participantes aplica sus compromisos igualmente a las exportaciones de todos los Miembros de la OMC¹⁰, incluso a las de miembros que no han contraído compromisos.

⁸ Nación más favorecida y Trato Nacional.

⁹ Exportación a precios inferiores al costo, para adquirir cuotas de mercado.

¹⁰ Conforme al Tratado de la Nación más favorecida

Las listas de acceso a los mercados no son meramente anuncios de tipos arancelarios. Representan compromisos de no aumentar los aranceles por encima de los tipos indicados, es decir, que los tipos arancelarios quedan “consolidados”. En el caso de los países desarrollados, los tipos consolidados son generalmente los tipos efectivamente aplicados. La mayoría de los países en desarrollo han consolidado los tipos arancelarios a un nivel algo más elevado que el de los aranceles efectivamente aplicados, de modo que los tipos consolidados funcionan como límites máximos.

Los países pueden dejar sin efecto un compromiso y aumentar un arancel por encima del tipo consolidado; pero no sin dificultades. Para hacerlo deben negociar con los países más afectados y eso puede dar lugar a una compensación por la pérdida de comercio sufrida por los interlocutores comerciales.

1.2.3. Obstáculos no arancelarios.

En esta última parte del primer capítulo desarrollaremos la posición de la OMC frente a las medidas no arancelarias, y los acuerdos para diversas cuestiones que podrían constituir obstáculos al comercio.

Normas para la valoración en aduana de las mercaderías:

El proceso de estimación del valor de un producto en aduana plantea problemas a los importadores que pueden ser tan graves como el derecho real aplicado. El Acuerdo sobre Valoración en Aduana tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías: un sistema que se ajusta a las realidades comerciales y que proscribe la utilización de valores arbitrarios o ficticios. Establece un conjunto de normas sobre valoración que amplían las disposiciones en materia de valoración en aduana del GATT original y les da mayor precisión

En la Ronda Uruguay se adoptó una decisión ministerial sobre este tema que otorga a las administraciones de aduanas la facultad de solicitar información adicional en los casos en que tengan motivos para dudar de la exactitud del valor declarado de las mercancías importadas. Si, pese a la información adicional que se haya podido facilitar, la administración de aduanas sigue albergando dudas razonables, podrá estimarse que no se puede determinar el valor en aduana de las mercancías importadas sobre la base del valor declarado.

Inspección previa a la exportación:

La inspección previa a la exportación es la práctica de emplear empresas privadas especializadas, entidades independientes, para verificar los pormenores de la expedición, especialmente, el precio, la cantidad y la calidad, de las mercancías con destino al exterior. Utilizada por los gobiernos de los países en desarrollo, su finalidad es salvaguardar los intereses financieros nacionales (por ejemplo, prevenir la fuga de capitales, el fraude comercial y la evasión de derechos de aduana) y compensar las insuficiencias de las infraestructuras administrativas.

En el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Exportación se reconoce que los principios y obligaciones del GATT son aplicables a las actividades de las entidades de inspección previa a la expedición que se realicen por prescripción de los gobiernos.

Entre las obligaciones que se imponen a los gobiernos usuarios figuran las de no discriminación, transparencia, protección de la información comercial confidencial, evitación de demoras irrazonables, utilización de directrices específicas para realizar la verificación de precios, y evitación de conflictos de intereses por las entidades de inspección. Las obligaciones de los países exportadores Miembros hacia los países usuarios de los servicios de inspección previa a la expedición incluyen la no discriminación en la aplicación de las leyes y reglamentos nacionales, la pronta publicación de esas leyes y reglamentos, y la prestación de asistencia técnica cuando se solicite.

En el Acuerdo se establece un procedimiento de examen independiente, administrado conjuntamente por la Federación Internacional de Organismos de Inspección (FIOI), que representa a las entidades de inspección y la Cámara de Comercio Internacional (CCI), que representa a los exportadores. La finalidad perseguida es resolver las diferencias que puedan surgir entre los exportadores y las entidades de inspección.

Normas de origen:

Las normas de origen son los criterios aplicados para determinar dónde se ha fabricado un producto. Constituyen una parte esencial de las normas comerciales, ya que hay una serie de políticas que discriminan entre los países exportadores: contingentes, aranceles preferenciales, medidas antidumping, derechos compensatorios aplicados para contrarrestar las subvenciones a la exportación, etc. También se utilizan las normas de origen para recopilar estadísticas sobre el comercio y para las etiquetas "made in..." que llevan los productos. Esto se ha complicado por la globalización y por la manera en que un producto puede ser objeto de elaboración en varios países antes de estar listo para el mercado.

El Acuerdo sobre Normas de Origen exige a los países Miembros que se aseguren de que sus normas de origen son transparentes; que no tienen efectos de restricción, distorsión o perturbación del comercio internacional; que se administran de manera coherente, uniforme, imparcial y razonable; y que se basan en un criterio positivo. En otras palabras, deben estipular qué es lo que confiere origen, y no qué es lo que no lo confiere.

A más largo plazo, el Acuerdo tiene por objetivo el establecimiento de normas de origen comunes, armonizadas entre todos los Miembros de la OMC, excepto en lo que se refiere a algunos tipos de comercio preferencial; por ejemplo, los países que establecen una zona de libre comercio pueden utilizar normas de origen diferentes para los productos objeto de comercio en el marco de su acuerdo de libre comercio.

En el Acuerdo se establece un programa de trabajo en materia de armonización basado en un conjunto de principios, entre ellos que las normas de origen deben ser objetivas, comprensibles y previsibles.

Capítulo II.

2. Tributos Aduaneros.

En el presente capítulo haremos un análisis de los tributos aduaneros desde el punto de vista económico, jurídico y de la técnica aduanera, desarrollando sus elementos integrantes y su regulación por el Código Aduanero Argentino.

Una de las funciones principales de Aduana es determinar, percibir, recaudar, exigir, fiscalizar, ejecutar y devolver o reintegrar los tributos que gravan la importación de mercaderías¹¹.

De esta función y facultad del servicio aduanero corresponde aclarar que los estímulos a la exportación se consideran un problema tributario por ello se establece *devolver o reintegrar* los tributos que gravan la importación de mercaderías

Los tributos que gravan a la importación de mercadería son:

Impuestos	Derecho de Importación Impuesto de Equiparación de Precios Derecho Antidumping Derecho Compensatorio
Tasa	de Estadística de Servicios Extraordinarios de Comprobación (<i>Destino</i>) de Almacenaje

Para comprender los tributos aduaneros debemos tener presente:

En primer lugar, los objetivos propuestos por la política económica aduanera que son adoptados por el Ministerio de Economía.

En segundo lugar, que la Aduana cumpla con sus tres funciones principales establecidas por el Código Aduanero:

- El control del tráfico internacional de mercaderías,

¹¹ Decreto 618/97, Artículo 9, párrafo 2, inc. a)

- La aplicación de prohibiciones a la importación y a la exportación de mercaderías; y
- La fiscalización y percepción de los tributos aduaneros.

Otro aspecto a tener en cuenta es la aplicación de sistemas y métodos que permitan amalgamar la fácil, ágil y rápida tramitación aduanera para el pronto despacho de la mercadería, salvaguardando la renta fiscal.

Así, suele ocurrir que una mala metodología en la tramitación de la documentación aduanera atenta contra la Política Económica Aduanera adoptada por el Poder Ejecutivo (por ejemplo: frenando las exportaciones) o contra el Control del Tráfico Internacional de Mercaderías o contra la Percepción de los Tributos Aduaneros (por ejemplo: menor ingreso o retraso en su percepción o mayores pagos de beneficios a la exportación).

Es importante conocer la "*Técnica Aduanera*", tarea que corresponde a la Aduana y por ello es que resulta sumamente importante desentrañar las figuras aduaneras, los vínculos que se generan en cada operación o destinación aduanera, los sujetos intervinientes sus derechos y responsabilidades, los métodos y sistemas a aplicar, etc. En este terreno el vínculo jurídico que se produce entre la Aduana y uno de los otros sujetos, esta enmarcado por el Código Aduanero, su Decreto Reglamentario, Leyes Complementarias¹², las Resoluciones del Ministerio de Economía y de la propia Aduana.

Comprender la Técnica Aduanera ya que las figuras aduaneras están compuestas por múltiples actos, es decir, que se configuran por una sucesión de actos. Por ejemplo, una importación se materializa en una serie de etapas a cumplir. En primer lugar con el arribo de la mercadería, luego la descarga, presentación del despacho de importación, intervención de la Unidad Técnica Valoración, verificación de la mercadería y retiro de la misma.

Conocer que en el fenómeno tributario aduanero se genera una relación jurídica-aduanera entre la Aduana y una persona física o jurídica *perfectamente determinado*, quien es el responsable del tributo, en donde:

- a) Sus situaciones no son permanentes ni duraderas, sino que tienen una vida efímera y fugaz.
La relación tributaria nace con el hecho imponible y finaliza con la cancelación de la deuda tributaria.
- b) Son oponibles a determinadas personas, el sujeto generador del hecho imponible o responsables solidarios.
- c) No admiten la sucesión de derechos y obligaciones, sino su desarrollo.
- d) No admiten la mutabilidad en las situaciones jurídicas (ni en su desarrollo).
- e) Son procesos irreversibles.
- f) El territorio y las cosas no tienen valor esencial.
- g) El ejercicio del derecho exige la relación o conduce a su extinción.

¹² Ley 24.425.

La independencia de la Técnica Aduanera, se refleja en sus propias reglas básicas:

La primera es la problemática aduanera que es "*objetiva*" y "*no subjetiva*", así lo demuestra el propio Código Aduanero cuando establece que es función y facultad de la aduana el control del tráfico internacional de mercaderías y no el control de las intenciones por las cuales se importan o exportan las mercaderías. Este principio es la base para comprender la problemática aduanera, así cuando se presenta una mercadería ésta debe ser clasificada y valorada en el estado en que se presenta, con total prescindencia de la subjetividad de los sujetos intervinientes (funcionario aduanero, sujeto pasivo del tributo).

En segundo lugar, la terminología aduanera tiene definiciones propias, que difieren de las de otras ciencias o de los usos cotidianos. Por ejemplo: en cuanto la Base Imponible de los Derechos Aduaneros, se la denomina el Valor de la Mercadería en Aduana o Valor de Transacción de la mercadería importada lleva a mezclar los conceptos aduaneros con los conceptos comerciales. Además, como la aplicación de los Tributos Aduaneros nace con motivo de la importación o de la exportación se pretende aplicar las reglas del comercio cuando las reglas aduaneras son otras y determinadas por la Ley. Por ello, es en esta materia donde mayor esfuerzo se debe poner para separar el área aduanera del área comercial, a fin de comprender y conocer los tributos aduaneros y en especial la Base Imponible.

Por ultimo, aduaneramente no existen términos usuales en la comercialización, como ser: repuestos, leasing, mercadería en consignación, etc.

No se debe cometer el error de asimilar los tributos aduaneros que fiscaliza y recauda la Aduana con los tributos interiores que fiscaliza y recauda la Dirección General Impositiva, por existir las siguientes grandes y fundamentales diferencias.

Tabla 1: Principales discrepancias en la fiscalización de tributos Aduaneros e Interiores.

TRIBUTOS ADUANEROS	TRIBUTOS INTERIORES DE LA DGI
La Aduana tiene que solucionar el problema del pronto despacho de la mercadería, salvaguardando la renta fiscal.	La DGI no tiene este problema.
La Aduana no solo fiscaliza y recauda los tributos aduaneros, sino, que además debe: <ul style="list-style-type: none"> • Controlar el tráfico internacional de mercaderías y • Aplicar las prohibiciones a la importación y a la exportación. 	La DGI solo fiscaliza y recauda los tributos interiores.
La Aduana actúa como agente de percepción en los tributos de la DGI (IVA y Ganancias), con el control de la liquidación.	La DGI no actúa en ningún carácter ante los tributos aduaneros.

La Aduana debe liquidar y cobrar los tributos aduaneros y pagar los estímulos a la exportación	La DGI solo cobra los tributos interiores.
Los tributos aduaneros tienen incidencia sobre los tributos de la DGI	Los tributos interiores no tienen incidencia sobre los tributos aduaneros.
Las normas aduaneras tienen incidencia en: <ul style="list-style-type: none"> • El mercado interno: principalmente fines extrafiscales y supletoriamente fines fiscales, • En el mercado internacional: en la balanza comercial y en la balanza de pagos. 	Las normas de la DGI tienen incidencia en: <ul style="list-style-type: none"> • El mercado interno: principalmente fines fiscales y supletoriamente fines extrafiscales. • En el mercado internacional: no tiene incidencia.
En importación, la subfacturación se hace sobre costo.	La subfacturación se hace sobre ingresos.
Como consecuencia del punto anterior: <ul style="list-style-type: none"> • Se crea una plus ganancia impositiva ficticia, y • Se pasa dinero de economía negra a economía blanca, a través del precio de venta. 	Como consecuencia del punto anterior: <ul style="list-style-type: none"> • Se produce una menor ganancia impositiva. • Se pasa dinero de economía blanca a economía negra, a través del menor ingreso.
En Exportación la sobrefacturación significa un mayor ingreso comercial y de divisas.	Difícilmente se sobrefacturen ingresos.
El Hecho Imponible y la cancelación de la Deuda Fiscal son inmediatos.	El Hecho Imponible y la Cancelación de la Deuda Fiscal se producen en momentos muy distantes.
Como consecuencia de lo anterior: <ul style="list-style-type: none"> • No se puede crear anticipos, • Nunca hubo moratoria para el pago de la deuda fiscal 	Como consecuencia de lo anterior: <ul style="list-style-type: none"> • Se utiliza el sistema de pago de anticipos, • Hubo moratorias para el pago de la deuda fiscal.
La mercadería importada o exportada, sirve de garantía de la Deuda Fiscal Aduanera.	Los bienes de la persona (física o jurídica) garantizan la Deuda Fiscal.
Como consecuencia de lo anterior, el pago de los Tributos Aduaneros, se debe efectuar previo al despacho de la Mercadería.	Como consecuencia de lo anterior, el pago de los Tributos Interiores, se debe efectuar después de la venta de la Mercadería.
Si no se pagan los tributos no se puede seguir operando comercialmente	Si no se pagan los tributos se puede seguir operando comercialmente.
En los Tributos Aduaneros, la Aduana debe controlar: <ul style="list-style-type: none"> • La Base Imponible (Valoración), y • El Porcentaje del Tributo (con 	En los Tributos Interiores, la DGI, solo controla la Base Imponible, ya que el Porcentaje esta determinado expresamente por la Ley correspondiente.

toda la problemática que tiene la Clasificación Arancelaria).	
Los controles de la declaración se efectúan al momento de su presentación y previo al libramiento de la mercadería.	Los controles de la declaración se efectúan con posterioridad a su presentación. (Método americano o liberal)
Las Normas Tributarias Aduaneras son impuestos por Organismos Internacionales; por ej.: la Base Imponible del Derecho de Importación (Código del Valor del GATT/OMC, el Porcentaje del derecho de Importación no pueden superar el 35% de la Base Imponible, normas del Derecho Antidumping, etc.	Las Normas de los Tributos Interiores son establecidas por el Congreso de la Nación.
El porcentaje de los tributos aduaneros es fijado por el Poder Ejecutivo por delegación de la facultad del Poder Legislativo.	El porcentaje de los tributos interiores es fijado por el Poder Legislativo.
Las Figuras Aduaneras se conforman a través de múltiples y sucesivos actos.	Las Figuras de los Impuestos Interiores se conforman a través de un solo acto.
Existen Estímulos a la Exportación.	Ocasionalmente existen beneficios tributarios.
Son impuestos al consumo, que se trasladan a través del precio: <ul style="list-style-type: none"> • Al consumidor del país de importación, • Produce un aumento del precio de exportación. 	Son impuestos al consumo que se trasladan a los precios del mercado interno.

Fuente: Dr. Edgardo Astbury

Los Tributos Aduaneros deben ser estudiados y analizados desde tres puntos de vista: el económico, el jurídico y de la técnica aduanera.

2.1. Análisis Económico.

Desde el punto de vista económico, tarea que corresponde al Ministerio de Economía, se analiza:

- a) Su implicancia en el Presupuesto Nacional.
- b) Determinar la política económica aduanera: Libremercantilista o Proteccionista. Este último, implica el estudio del tipo de protección y la cuantificación del grado de protección, los sectores económicos y, en particular, las mercaderías a proteger.

Por ejemplo, si se pretende proteger a la industria textil nacional, debemos determinar:

- Que medida proteccionista aplicar:
- Una tasa elevada en el Derecho de Importación "ad-valorem" o
- Un Derecho de Salvaguardia o
- Un Derecho Antidumping o Compensatorio o
- Cupos de Importación o
- Prohibiciones de Importación.

Por ejemplo que mercadería se protege:

- Si es a los hilados, y en este caso que tipos de hilados ya que hay hilados producidos y no producidos en el país, o
- Si es a los tejidos, que tipos de tejidos porque hay de precios elevados y de consumo exclusivo, como de precios bajos y de consumo masivo, o
- Si es a los artículos confeccionados (trajes, vestidos, ropa interior, camisas, etc.), que existen artículos confeccionados de consumo masivo y aquellos exclusivos hechos, a pedido, por modistos de fama.
- Si se pretende proteger a la industria productora de neumáticos se debe tener cuidado de no gravar o prohibir la importación de neumáticos que no se producen en el país; o diferenciar los neumáticos para automóviles de los para implementas agrícolas (por ejemplo.: tractores).

Consideramos que las medidas proteccionistas tienen efectos sobre la política económica del Estado; por un lado implican una disminución de los recursos genuinos del Estado al disminuir las importaciones y el aumento del gasto para la prevención y represión del contrabando, como para el control de la clasificación arancelaria y de la base imponible, a fin evitar la evasión fiscal.

Por otro lado, protegen a la actividad productiva, atentan contra los consumidores y las exportaciones:

- ✓ Por el aumento de los precios de las mercaderías, y/o
- ✓ En la disminución de la calidad de las mercaderías.

Las medidas proteccionistas, además de las consecuencias en el mercado interno, entorpecen al comercio internacional.

Por el contrario, las medidas librecambistas que benefician a los consumidores y a las exportaciones, pero atentan contra la actividad productiva, facilitando el comercio internacional.

Para evitar que las medidas restrictivas aplicadas por los Estados que entorpecen el comercio internacional, es que nace el GATT, para luego convertirse en la OMC, organismos que se preocupan de las medidas necesarias para facilitar el comercio internacional, que en caso particular de los tributos aduaneros reglamentan el Sistema Armonizado y de Codificación de Mercancías para determinar el porcentaje del impuesto y la base imponible del Derecho de Importación a través del Código de Valor del GATT/OMC, con el fin de dar transparencia a las negociaciones internacionales.

El dictado de ambas normas en forma simultánea es consecuencia de ser ambos factores necesarios para calcular el impuesto a pagar.

Es importante destacar que la aplicación del Código del Valor del GATT tiene como único objetivo el de establecer la base imponible del Derecho de Importación, para facilitar el comercio internacional, quedando afuera toda otra consideración de tipo comercial o económica, por ejemplo: las cualidades comerciales del importador, o sí el precio pagado por la mercadería importada provoca o no una competencia desleal, etc., tal es así que a la Base Imponible se la denomina Valor en Aduana y no el valor comercial o el valor económico. Debe quedar bien en claro, para poder comprender la Ley 24.425, que la Aduana no fija el valor de la transacción comercial ni el valor económico que debería tener la mercadería para lograr objetivos proteccionistas ni ningún otro valor, sino, que se reitera, la Aduana solo aplica el Código del Valor del GATT para determinar y controlar la base imponible del Derecho de importación.

Antes de las normas que reglamentaban a ambos factores de cálculo, cada Estado tenía su propio nomenclador y su propia base imponible, lo cual permitía tanto al exportador como al importador tergiversar el impuesto a pagar por cada uno con lo cual se entorpecía al comercio internacional.

Pero en la actualidad, ambas normas son de aplicación uniforme y universal para todos Estados Partes, permitiendo que tanto el exportador conozca la tasa del impuesto dado que la clasificación arancelaria de la mercadería es la misma tanto en el país de exportación como en el país de importación al igual que la determinación de la base imponible del derecho de importación, no permitiendo a ninguno de los sujetos intervinientes tergiversar los tributos aduaneros a liquidar.

En este análisis económico de los tributos aduaneros, merecen un capítulo aparte los temas de la Subfacturación Aduanera y el Fraude Fiscal, los que permitirán comprender mejor las normas del Código del Valor del GATT al evitar errores de Interpretación y aplicación.

2.1.1. Políticas proteccionistas y librecambistas.

Las empresas internacionales deben enfrentarse con la realidad de un mundo de aranceles, cuotas y barreras no arancelarias diseñadas para proteger los mercados de un país de la introducción de compañías extranjeras. A pesar de que el GATT logró realizar una importante tarea en la reducción de aranceles, los países todavía recurren a medidas proteccionistas. Las naciones utilizan barreras legales, barreras de intercambio y psicológicas para restringir la entrada de bienes no deseados.

El proteccionismo tiene sus orígenes en el mercantilismo, es una política económica adoptada por el Estado en la que, para proteger la industria nacional, la mercadería de origen nacional, se imponen limitaciones a la entrada de similares productos extranjeros mediante la imposición de barreras arancelarias o para-arancelarias.

Existen numerosos métodos o barreras para el proteccionismo. La principal y mas utilizada por los países son los **aranceles**, este es un impuesto que implementa el gobierno sobre los bienes que entran en sus fronteras. Los aranceles pueden utilizarse como impuestos generadores de beneficios o para desalentar la importación de bienes o para ambas cosas. Otra barrera proteccionista son las **cuotas**, las que se definen como un límite de unidades o dólares específicos aplicado a un tipo particular de bien. Las cuotas imponen una restricción absoluta sobre las cantidades de un artículo específico que puede importarse. Al igual que los aranceles, las cuotas tienden a incrementar los precios.

Las **prohibiciones** a la importación y exportación son las medidas más radicales de proteccionismo en un país. Estas se distinguen en económicas o no económicas y en absolutas o relativas¹³.

Son *económicas* las prohibiciones establecidas con los fines de: asegurar un adecuado ingreso para el trabajo nacional o combatir la desocupación; ejecutar la política monetaria, cambiaria o de comercio exterior; promover, proteger o conservar las actividades nacionales productivas de bienes o servicios, así como dichos bienes o servicios, los recursos naturales o vegetales; estabilizar los precios internos a niveles convenientes o mantener un volumen de oferta adecuado a las necesidades de abastecimiento del mercado interno; atender a las necesidades de las finanzas públicas; proteger los derechos de propiedad intelectual, industrial o comercial; resguardar la buena fe comercial.

Son prohibiciones de carácter *no económico* las establecidas para: seguridad pública o defensa nacional o defensa de las instituciones políticas del Estado; política internacional; seguridad pública o defensa nacional; moral pública y buenas costumbres; preservación del ambiente, conservación de los recursos naturales y prevención de la contaminación.

Son *absolutas* las prohibiciones que impiden a todas las personas la importación o la exportación de determinada mercadería. Y las *relativas* prevén excepciones a favor de una o varias personas.

Salvo disposición en contrario, las prohibiciones de carácter relativo sólo rigen para la importación y exportación para consumo y es facultad del Poder Ejecutivo el poder establecerlas.

Las **restricciones voluntarias a las exportaciones** son similares a las cuotas; es un acuerdo de restricción entre el país importador y el comprador (importador), sobre el volumen de exportaciones; sin embargo generalmente se impone bajo la amenaza de que el país importador establezca cuotas y aranceles más rígidos.

El **boicot** gubernamental es una restricción absoluta contra la compra e importación de ciertos bienes de otros países. Un boicot público puede ser formal o informal y puede ser patrocinado por el gobierno o por una industria.

¹³ Código Aduanero Argentino, Artículo 608.

Otro posible método proteccionista son las **barreras monetarias**. Un gobierno puede regular eficazmente su posición de comercio internacional a través de varias formas de restricción sobre el control de intercambio. Existen tres barreras de este tipo que se pueden considerar: la *moneda bloqueada* se utiliza como un arma política o como una respuesta a situaciones de dificultad de la balanza de pagos. En efecto, el bloqueo corta todas las importaciones que sobrepasan un nivel. Este se lleva a cabo al no permitir que los importadores cambien su moneda nacional con la moneda de los vendedores. La segunda el *diferencial de tipo de cambio*, el cual alienta las importaciones de bienes que el gobierno considera deseable y desalienta las importaciones de bienes que el gobierno considera indeseables. El mecanismo requiere que el importador pague sumas variables de moneda nacional por moneda extranjera con la cual comprar productos de distintas categorías. Y el último método mencionado es la *aprobación gubernamental para la fijación del cambio de moneda extranjera* en este caso, los importadores que quieren comprar un bien extranjero deben hacer una solicitud para obtener un permiso de cambio; es decir, un permiso para cambiar una cantidad de moneda nacional por moneda extranjera.

Se denomina librecambismo a la doctrina económica que defiende la no **intervención estatal** en el **comercio internacional**, permitiendo que los flujos de **mercancías** se gobiernen por las ventajas de cada país y la **competitividad** de las empresas, suponiendo que con ello se producirá una adecuada distribución de los bienes y servicios y una asignación óptima de los recursos económicos a escala mundial.

La política librecambista también posee algunas ventajas. La fundamental es que permite una mayor especialización y nacionalización de la producción entre diferentes países, pero también aumenta las relaciones comerciales entre los países, la producción y la renta.

2.2. Análisis Jurídico.

Desde este punto de vista se deben analizar:

- a) Análisis e interpretación del derecho positivo.
- b) El Código Aduanero, base jurídica de la Aduana.
- c) Ajustar las normas del Decreto Reglamentario.
- d) Rever las Resoluciones Aduaneras, las que deben ajustarse al Código Aduanero y a la técnica Aduanera, porque en la actualidad la gran mayoría se oponen a ambos.
- e) Respetar la terminología y las figuras aduaneras, las cuales tienen su propia definición y que difieren de los usos cotidianos u otras técnicas.
- f) Adecuación de la legislación nacional a los principios constitucionales y a los acuerdos internacionales.
- g) Normar la realidad económica y tributaria, respetando los principios de igualdad, generalidad, equidad y proporcionalidad.
- h) Plasmar en la norma legal los objetivos económicos que se pretenden alcanzar tanto en importación como en exportación.
- i) Estructurar sistemas y métodos ágiles y administrativamente económicos para evitar controversias inútiles, así como resoluciones rápidas (por ej.: en cuanto a las

notificaciones, respeto al derecho de la otra parte, plazos racionales tanto para el Estado como para el contribuyente, etc.).

2.3. Análisis de la Técnica Aduanera.

Debe aplicar su propio método de análisis, nutriéndose de la economía, el derecho, la contabilidad, la matemática, etc., para amalgamar los aspectos fundamentales como los objetivos de la política económica adoptada con las normas legales que lo reglamentan, creando sistemas y métodos ágiles.

La política económica aduanera con la técnica aduanera, la complementaron de la operativa aduanera nacional con la integración regional.

Por otro lado, la confección de formularios y la tramitación aduanera adecuados para lograr la pronta disponibilidad de las mercaderías por parte del importador y al mismo tiempo proteger la renta fiscal.

Y por ultimo, reglamentar las normas legales a fin de aclarar, interpretar y aplicar criterios uniformes y estables, evitando controversias estériles y el análisis de sus métodos y técnicas propias de control.

2.4. Elementos integrantes de los Tributos Aduaneros.

Los Tributos Aduaneros, como todo tributo, debe ser establecido por Ley y ésta determinar concretamente las siguientes figuras:

- ✓ Los Sujetos responsables de la obligación tributaria;
- ✓ Las formas de cancelación de la deuda fiscal;
- ✓ Los Recursos a aplicar en casos de controversias tributarias.
- ✓ El Hecho Imponible;
- ✓ El Momento Imponible;
- ✓ La Base Imponible;
- ✓ La Alícuota del tributo (Clasificación Arancelaria).
- ✓ Los Estímulos a la Exportación.

Corresponde el estudio y análisis de sus figuras aduaneras tributarias, por ejemplo. : la estructura del Hecho Imponible, los Principios Básicos de la Clasificación Arancelaria, los Ajustes de Valor, el Código de Valor del GATT/OMC (Ley 24.425), etc..

Los Tributos Aduaneros tienen las siguientes particularidades propias:

- a) Las mercaderías documentadas son la garantía de la deuda fiscal.
- b) En general, predominan fines extrafiscales, sobre fines fiscales.
- c) Son tributos al:
 - ✓ Consumo.

- ✓ Indirectos.
 - ✓ Reales.
- d) La base imponible esta determinada por una Ley (Código de Valor del GATT/OMC) y la tasa del impuesto esta determinada por otra ley (Sistema Armonizado).
- e) Las normas son establecidas por Organismos Internacionales y no por la Legislatura del país.

2.5. Tributos que gravan la importación de mercaderías.

A continuación describiremos los tributos que gravan la importación de mercaderías con el fin de introducirnos en la unidad III, donde analizaremos la incidencia de estos en el comercio internacional.

El impuesto a la **Equiparación de Precios**¹⁴, tal como lo define el Código Aduanero, puede gravar la importación para consumo; es aquel cuyo importe es equivalente a la diferencia entre un precio tomado como base y otro de comparación.

El precio de base puede consistir en: el precio pagado o por pagar por la mercadería o, en su defecto, el de mercadería idéntica o similar importada; el valor en aduana de la mercadería importada para consumo; la cotización internacional de la mercadería; el precio usualmente convenido para las importaciones de mercadería idéntica o similar al territorio aduanero procedente de determinados países proveedores que fueren representativos; o por último el precio de la mercadería a su salida de fábrica calculado a partir del costo de producción¹⁵.

Por otro lado el precio de comparación puede consistir en: el precio de venta en el mercado interno del territorio aduanero de mercadería idéntica o similar, nacional o extranjera; el precio de venta en el mercado interno de terceros países; la cotización internacional de la mercadería; el valor en aduana de la mercadería; el valor en aduana de la mercadería más los importes que determinare la reglamentación; el precio usualmente convenido para las importaciones de mercadería idéntica o similar al territorio aduanero; o el precio de la mercadería a su salida de fábrica calculado a partir del costo de producción.

El impuesto a la equiparación de precios podrá aplicarse de forma total o parcial. El Poder Ejecutivo podrá establecer los precios de base o de comparación de una manera uniforme por especie de mercadería a través de un precio de referencia, que se denominará precio guía.

El precio guía podrá ser reajutable y tendrá vigencia por un lapso determinado, caducando a los seis meses de fijado en caso de no señalarse al efecto plazo alguno.

Por último vale mencionar que este impuesto se aplica con la finalidad de evitar una serie de situaciones tales como: evitar un perjuicio real o potencial a las actividades productivas

¹⁴ Código Aduanero Argentino, Artículo 675.

¹⁵ Código Aduanero Argentino, Artículo 676.

que se desarrollan en el territorio aduanero; asegurar, para la mercadería producida dentro del territorio aduanero, precios en el mercado interno, razonables y acordes con la política económica; evitar los inconvenientes para la economía nacional que pudiere llegar a provocar una competencia fuera de lo razonable entre exportadores al país; evitar un perjuicio real o potencial a las actividades del comercio interno o de importación que se desarrollaren en el territorio aduanero.

También está destinado a orientar las importaciones de acuerdo con la política de comercio exterior; disuadir la imposición en el extranjero de tributos elevados o de prohibiciones a la importación de mercadería originaria o procedente del territorio aduanero; alcanzar o mantener el pleno empleo productivo y por último proteger o mejorar la posición financiera exterior y salvaguardar el equilibrio de la balanza de pagos.

El siguiente impuesto a desarrollar es el **Antidumping**. La importación para consumo de mercadería en condiciones de dumping podrá ser gravada por la autoridad de aplicación con un derecho antidumping, cuando dicha importación: cause un perjuicio importante a una actividad productiva que se desarrolle en el Territorio Aduanero; amenace causar en forma inminente un perjuicio importante a una actividad productiva que se desarrolle en dicho territorio; o retrase sensiblemente la iniciación de una actividad productiva.

Existe dumping cuando el precio de exportación de una mercadería importada es menor que el precio comparable de ventas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales, de mercadería idéntica o, en su defecto, similar, destinada al consumo en el mercado interno del país de procedencia o de origen¹⁶.

El derecho antidumping no podrá ser mayor que la diferencia de precios determinada.

La importación para consumo de mercadería beneficiado con un subsidio en el exterior, podrá ser gravada con un **Derecho Compensatorio** por los mismos motivos mencionados para el caso de dumping.

“Se entiende por subsidio todo premio o subvención otorgada directa o indirectamente a la producción o a la exportación de la mercadería en el país de origen o de procedencia, incluida cualquier subvención especial concedida para el transporte...”¹⁷.

El derecho compensatorio a aplicar no podrá exceder el importe del subsidio que se acuerde para la mercadería.

Por último y más importante desarrollaremos el **Derecho de Importación**¹⁸, que grava la mercadería para consumo. Este derecho es aplicable a la fecha de: la entrada del medio transportador al territorio aduanero, cuando la solicitud de destinación de importación para consumo se haya registrado hasta con cinco días de anterioridad a dicha fecha; el registro de la correspondiente solicitud de destinación de importación para consumo; el registro de la

¹⁶ Código Aduanero Argentino, Artículo 688

¹⁷ Código Aduanero Argentino, Artículo 698

¹⁸ Código Aduanero Argentino, Artículo 635 y siguientes.

declaración, cuando la misma se efectúe luego de que la mercadería haya sido destinada de oficio en importación para consumo; la aprobación de la venta o, en caso de no hallarse sujeta a aprobación, la del acto que la disponga, cuando se trate de mercadería destinada de oficio en importación para consumo.

El derecho de importación puede ser ad valorem o específico:

En el derecho **específico**, el impuesto a pagar es igual a la multiplicación de una unidad monetaria por una unidad de medida.

Por ejemplo: a 3 U\$S el metro, se documenta 3000 metros de tela. El impuesto a pagar resulta de: $3\text{U\$S} \times 3000 \text{ metros} = \text{U\$S } 9000$.

El valor de la unidad monetaria es determinado por el Poder Ejecutivo.

Este sistema utilizado en la antigüedad, hoy resulta de imposible aplicación dado el infinito número de mercaderías en el Comercio Internacional, lo cual origina la necesidad de sustituirlo por el sistema ad-valorem y que en este caso en particular la identificación de las mercaderías es imposible gracias al Sistema Armonizado y de Codificación de Mercaderías, tema que se trata en el siguiente capítulo del trabajo.

Si bien en la actualidad se utiliza como medida proteccionista, así lo recoge nuestro Código Aduanero al establecer que el derecho específico es mínimo, máximo o complementario del derecho ad-valorem.

Como medida proteccionista resulta relativa por cuanto no contempla la calidad de los productos y que la actualización de la unidad monetaria resulta atrasada frente a la velocidad de los precios del Comercio Internacional, teniendo la ventaja de ser fácil su cálculo y evitar discusiones de interpretación.

El derecho **ad-valorem**, es un sistema en el cual el derecho a pagar se calcula del producto de la alícuota por la base imponible. En otras palabras, su importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor en aduana de la mercadería o, en su caso, sobre precios oficiales CIF, si éstos fueran superiores

Por ejemplo: el impuesto a pagar es de $10\% \times \text{U\$S } 10000 \text{ (base imponible)} = \text{U\$U}1000$.

Este sistema ha permitido el dictado de las normas internacionales de la clasificación arancelaria y valoración aduanera de las mercaderías importadas, para facilitar el Comercio Internacional.

Por esto, tanto en el Sistema Armonizado y de Codificación de Mercaderías, como el código de valor del GATT/OMC son aprobados por los países suscriptos sin que puedan efectuar modificación alguna.

Es de destacar que la OMC no permite que el impuesto a pagar supere el 35% de la base imponible, a todos los países adheridos.

Capítulo III.

3. Incidencia de los Tributos Aduaneros en el Comercio Internacional.

Se analiza la incidencia del derecho de importaciones y exportación en el comercio mundial y como afectan sus variaciones a la economía y la industria nacional y a los Recursos del Estado.

3.1. Incidencia del Derecho de Importación en el Comercio Internacional.

Como todo impuesto, su aplicación produce las siguientes consecuencias económicas:

- a) Aumento de los recursos del Estado.
- b) Aumento del precio del producto.
- c) Alguna incidencia extrafiscal, por ejemplo: disminución del consumo, y en caso particular del Derecho de Importación se lo utiliza como medida proteccionista al gravar con alícuotas altas.

Los impuestos que gravan a la importación de mercaderías se los utilizan como medida de política económica, así en nuestro Código Aduanero se reglamentan:

) El Impuesto de Equiparación de Precios.	Impuestos Proteccionistas
) El Derecho Antidumping.	
) El Derecho Compensatorio.	
) El Derecho de Importación.	

Lógicamente, cuando se aplican medidas proteccionistas al mercado interno del país se entorpece al comercio internacional. Por el contrario, cuando se aplican medidas librecambistas se desprotege al mercado interno y se facilita al comercio internacional.

Por ello, es que la aplicación de las dos teorías debe ser por un tiempo determinado y paralelamente tomarse medidas de política económica que beneficien el mercado interno cuando ella deje de aplicarse, sin entorpecer o en menor medida el mercado internacional.

La Organización Mundial del Comercio (OMC), establece que la tasa del Derecho de Importación no podrá superar al 35%, tratando de que este tributo provoque el menor daño al comercio internacional.

Así, si un país aplica derecho de importación específico mínimo, el importe del derecho de importación a pagar no podrá superar el importe calculado al 35% “ad valorem”.

Debe considerarse que la aplicación de una alícuota alta del derecho de importación como medida proteccionista, económicamente, equivale a un aumento del derecho de exportación.

En un tiempo 1 se tiene Derecho de Importación 10% y Derecho de Exportación 5%. El precio unitario de producto a importar se conforma:

Materias Primas Nacionales:	u\$s 100,00	
Materias Primas Importadas:	“ 50,00	
Derecho de Importación:	“ 5,00	0 x 10%
Mano de Obra:	“ 100,00	
Gastos Generales:	“ 80,00	
Utilidad:	“ 40,00	
Precio Unitario	u\$s 375,00	

En el supuesto que esta mercadería se exporte el Derecho de Exportación a pagar será: $u\$s 375,00 \times 5\% = \mathbf{u\$s 18,75}$

En un tiempo 2, se mantienen los costos variando únicamente el Derecho de Importación que pasa al 35% como medida proteccionista.

Materias Primas Nacionales:	u\$s 100,00	
Materias Primas Importadas:	“ 50,00	
Derecho de Importación:	“ 17,50	0 x 35%
Mano de Obra:	“ 100,00	
Gastos Generales:	“ 80,00	
Utilidad:	“ 40,00	
Precio Unitario	u\$s 387,50	

En el supuesto que esta mercadería se exporte el Derecho de Exportación a pagar será: $u\$s 387,50 \times 5\% = \mathbf{u\$s 19,375}$

Con lo cual es lo mismo haber mantenido el Derecho de Importación (10%) del tiempo 1, pero pasando el Derecho de Exportación del 5,167%

En este supuesto que esta mercadería se exporte el Derecho de Exportación a pagar será: $u\$s 375,00 \times 5,167\% = \mathbf{u\$s 19,375}$

El mismo razonamiento cabe para el Derecho de Exportación, en el que un aumento de su tasa es equivalente a un aumento del Derecho de Importación.

En conclusión, cuando se aplica al Derecho de Importación como medida de política económica proteccionista a la producción nacional con tasa alta, se produce una desprotección

al consumidor, ya sea con el aumento del precio del producto importado o con la reducción de su calidad.

También tiene como consecuencia un aumento del precio del producto importado con consecuencias en el mercado interno afectando el poder adquisitivo del consumidor y a las exportaciones al aumentar el costo de los insumos importados.

En cuanto a los recursos del Estado, se debe calcular la medida de la protección, ya que puede bajar la recaudación tributaria al disminuir las importaciones – objetivo de la medida – o mantener su recaudación tributaria ya que se compensa la menor cantidad importadas con el mayor recurso originado por el aumento de la tasa.

Se debe prever que no se produzca un desabastecimiento del producto protegido.

Se entorpece la libre comercialización en el mercado internacional.

Por último, si se logra el objetivo de la medida proteccionista se logra el beneficio de una menor salida de divisas.

El efecto totalmente contrario a los manifestados anteriormente se produce cuando se hace una rebaja de la tasa del Derecho de Importación, para proteger el valor adquisitivo de los ciudadanos nacionales. En este caso, se produce una desprotección a la producción nacional, ya sea con la disminución del precio del producto importado o con el aumento de su calidad.

La disminución del precio del producto importado con consecuencias en el mercado interno afecta la producción nacional y beneficia a las exportaciones al disminuir el costo de los insumos importados.

En cuanto a los recursos del Estado, se debe calcular la medida de la liberación a las importaciones, ya que puede aumentar la recaudación tributaria al incrementarse las importaciones – objetivo de la medida – o mantener su recaudación tributaria ya que se compensa la mayor cantidad importadas con el menor recurso originado por la reducción de la tasa.

No se produce un desabastecimiento del producto protegido.

No se entorpece la libre comercialización en el mercado internacional.

Por último, si se logra el objetivo de la medida proteccionista se logra el perjuicio de una mayor salida de divisas.

3.2. Caso práctico de la incidencia de un aumento del derecho de importación.

Situación al 15/05/03:

Mercadería Importada:

Posición Arancelaria	3926.90.90.990F
Mercadería	Visera de Policarbonato
Cantidad Importada	2,200 unidades. Para la fabricación de Cascos para motocicletas
Precio Unitario	u\$s 0,67
Precio Total CIF	u\$s 1.474
Tasa del Derecho de Importación	10,50%
Tributos a la Importación pagados	u\$s 154,77 + u\$s 10 = u\$s 164,77
Costo total puesto en depósito del importador	u\$s 1.638,77

Mercadería a Exportar:

Posición Arancelaria	6506.10.00.319Z
Mercadería	Cascos para Motocicletas
Cantidad Exportada	2.200 cascos
Precio Unitario	u\$s 5,10
Precio Total FOB	u\$s 11.220
Tasa del Derecho de Exportación	5,00%
Tributos a la Exportación pagados	u\$s 561
Costo Total	u\$s11.781 (11,220 + 561)
Relación insumo importado - precio de venta	14,61%

Situación al 20/01/09:

Derecho de Importación Actual	18%
Diferencia Derecho de Importación	7,50% (18 % - 10,50%)
Incremento del costo de importación	u\$s 110,5 (1.474 x 7,50 %)

Costo de importación actual	u\$s 1.584,55
-----------------------------	---------------

Lo cual será igual al caso de mantener el costo de importación en u\$s 1.474 y aplicar un incremento del derecho de exportación del 0,985294%; resultando en este caso el costo de exportación:

Precio Total FOB	u\$s 11.200
Tasa Derecho de Exportación	5,985294%
Tributos a la Exportación pagados	u\$s 671,55
Costo total	u\$s 11.891,55 (11.200 + 671,55)

Diferencia entre los costos de importación a las fechas mencionadas:

$$\mathbf{U\$s\ 671,55 - u\$s\ 561 = u\$s\ 110,55}$$

En conclusión como queda demostrado en el precedente caso práctico real, el aumento del derecho de importación del 10,50% al 18%, es equivalente a aplicar un aumento del derecho de exportación del 5% al 5,99%, manteniendo el derecho de importación en el 10,50%.

Estos datos fueron extraídos de un Despacho de Importación y Permiso de Embarque, realizados en la ciudad de Rosario cuyos documentos no se adjuntan por razones de secreto comercial.

3.3. Incidencia del Derecho de Exportación en el Comercio Internacional.

A título de introducción y para comprender al Derecho de Exportación y a los Estímulos a la Exportación, se graficará como funcionan económicamente. Para ello se considerarán distintos tiempos (T) y que se mantienen constantes los demás elementos en ese momento y los precios a que están dispuestos a vender el exportador y a pagar el comprador.

	T 1	T 2	T 3	T 4	
Importe deseado por el exportador	10.000,00	2.000,00	\$14.000,00	\$16.000,00	
Derecho de Exportación	5.000,00	2.000,00	\$ 0,00	\$ 2.000,00	<i>Estímulo a la Exportación</i>
Importe satisfecho a pagar el importador extranjero	15.000,00	4.000,00	\$14.000,00	\$14.000,00	

En los T1, T2 se aplica el derecho de exportación si no se produce una plus ganancia para el exportador nacional o para el importador extranjero. De esta forma quedan satisfechos ambos y el Estado tiene un ingreso genuino, lógicamente el derecho de exportación varía según las variaciones del precio de venta y del precio de compra.

En T3 al estar equilibrado los importes pretendidos por el exportador nacional y el importador extranjero el derecho de exportación es cero (0).

En T4 al superar el precio de venta al precio de compra y para mantener las exportaciones, el Estado subsidia al exportador con estímulo a la exportación.

En conclusión, el Estado debe estar organizado y seguir de cerca la evolución de los costos internos y de los precios internacionales para ir regulando el derecho de exportación y los estímulos a la exportación.

El Derecho de exportación se fundamenta económicamente en la salida de mercaderías al exterior indica la existencia de una capacidad contributiva, aunque se encarezca el precio de los productos nacionales en el mercado extranjero.

También, es una herramienta de política económica en donde su aplicación puede perseguir algunos de los siguientes fines:

a) Un criterio meramente fiscal. Desde el punto de vista económico, el Derecho de Exportación permite, por medio de la figura de la traslación, cobrar un impuesto a un sujeto que reside en el extranjero, compensando el mismo fenómeno económico que se produce con los importadores argentinos.

b) Un criterio extrafiscal.

➤ Protección a la industria nacional. Al restringir la salida de materias

primas que necesita la industria nacional.

- Protección al consumidor nacional. Evitar la escasez de ciertos productos que llevaría al aumento de los precios internos de dichas mercaderías.
- Protección del patrimonio histórico, cultural, artístico, etc.

El análisis económico-tributario del derecho de exportación es necesario dentro del contexto general de los tributos aduaneros, porque una economía viene constituida, en todo momento, por un conjunto de variables interrelacionadas. Así, un aumento del derecho de importación es, indirectamente, un impuesto a la exportación.

Si en un país se eleva el derecho de importación a la madera, no solo se encarece el precio en el mercado interno, sino que también aumenta el costo de los bienes exportables que se fabrican, total o parcialmente, con la madera importada (por ejemplo: muebles), haciendo que estos bienes exportables vean reducida su competitividad exterior, ya que sus precios aumentarían y su demanda se contraería.

Del mismo modo, un estímulo a la exportación puede, indirectamente, tener un efecto no deseado como es un estímulo a las importaciones.

Puede mostrarse la distorsión, que introducen las restricciones a las importaciones, entre los precios de los bienes importables y el de los bienes exportables que se manifiesta en la protección a las empresas que compiten con las importaciones y a su vez un impuesto implícito sobre las empresas de productos exportables.

Por todo ello, la aplicación del Derecho de exportación no está ni bien ni mal, todo depende de las circunstancias, del momento, la forma y la oportunidad en que se hace.

3.3.1. Derecho de Exportación.

Es de destacar que históricamente el tema de la exportación y en particular los tributos que gravan a la exportación nunca tuvieron el estudio y análisis académico como si lo tuvo la importación y en especial los tributos que gravan a la importación.

Esto se debe a que los países siempre concentraron su atención en la incidencia en su economía nacional de los productos importados.

Esta situación se vio reflejada en nuestra legislación aduanera en donde las originales ley de Aduana y ley 810 no reglamentaron los procedimientos de exportación. Cuando el país comenzó a exportar se debieron modificar dichas leyes, encontrándose sin funcionarios públicos conocedores del tema de exportación, debiendo solucionar dicho inconveniente con personal del Banco Central de la República Argentina que fueron transferidos a la Aduana.

La redacción del Código Aduanero Argentino (ley 22.415), se resolvió reglamentando orgánicamente la exportación, y en particular, redactándose ajustado a la técnica tributaria, el derecho de exportación y los estímulos a la misma.

Así se establece el hecho imponible, el momento imponible y la base imponible para el derecho de exportación (mal llamado retenciones), y las normas tributarias para los estímulos a la exportación.

El derecho de exportación se aplica sobre la Base Imponible, esta es el valor FOB en operaciones efectuadas por vía acuática o aérea y el valor FOT o FOR según el medio de transporte que se utilice, en operaciones efectuadas por vía terrestre, entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro.

Esta Base Imponible incluye la totalidad de los gastos ocasionados hasta: el puerto en el que se cargue el buque con destino al exterior, para mercadería que se exporte por vía marítima; el aeropuerto en el que se cargue la mercadería que se exporte por vía aérea; o el lugar en el que se cargue el automotor o ferrocarril, con destino al exterior, para la mercadería que se exporte por vía terrestre.

Estos gastos se refieren especialmente a los gastos de transporte y seguro hasta el puerto, aeropuerto o lugar convenido entre las partes; las comisiones; los corretajes; los gastos por la obtención, dentro del territorio aduanero, de los documentos relacionados con la exportación; los tributos exigible dentro del territorio aduanero; el costo de los embalajes (si estos no siguen su propio régimen) y los gastos de carga (excluidos los de estiba)

Se excluyen del valor imponible los derechos y demás tributos que gravan la exportación¹⁹.

3.3.2. Incidencia de los Estímulos a la Exportación en el Comercio Internacional

Los estímulos a la exportación previstos en el Código Aduanero son:

a) **Draw Back**, es el régimen aduanero en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, de los tributos que gravaron la importación para consumo de los insumos incorporados a la mercadería exportada para consumo.

Poder Ejecutivo tiene facultades para: determinar la mercadería que debe acogerse a éste régimen; fijar el plazo dentro del cual debe efectuarse la exportación para consumo a contar desde el libramiento de la mercadería importada para consumo; establecer el plazo y las demás condiciones que deberán cumplir los exportadores para recibir este beneficio; fijar las bases sobre las cuales se liquidará el importe correspondiente en concepto de draw back; y determinar las demás requisitos y formalidades relativas a éstos regímenes. El Poder Ejecutivo podrá delegar el ejercicio de las funciones y facultades al Ministerio de Economía.

¹⁹ Código Aduanero Argentino: Capítulo 6: derechos de exportación.

La devolución se hará efectiva directamente por la Administración Nacional de Aduanas, con fondos que tomará de la recaudación que efectúe de tributos que deban ingresar a rentas generales.

b) **Reintegro** (*Impositivo*), es el régimen en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.

c) **Reembolso**, es el régimen en virtud del cual se restituyen, total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores; así como los que se hubieren podido pagar en concepto de tributos por la previa importación para consumo de toda o parte de la mercadería que se exportare para consumo a título oneroso o bien, por los servicios que se hubieren prestado con relación a la mencionada mercadería.

El régimen de reintegros es compatible con el de draw back; pero el régimen de reembolsos no puede acumularse con el draw back ni con los reintegros.

El Poder Ejecutivo esta facultado para: determinar la mercadería que puede acogerse a los regimenes de reintegros y de reembolsos; determinar los servicios comprendidos en estos regimenes; fijar el valor sobre el cual se liquidará el importe correspondiente; determinar las alícuotas aplicables; disminuir el importa de reintegros y reembolsos según la importancia que los insumos importados tienen en la mercadería a exportar; establecer el plazo y las demás condiciones que deberán cumplir los administrados para acogerse al régimen; determinar los demás requisitos y formalidades.

Estos estímulos se harán efectivos con cargo a los impuestos que determine el Poder Ejecutivo y en la forma en que este lo disponga.

El pedido de pago de los importes que correspondan en concepto de estímulos a la exportación, debe formularse por escrito con las formalidades y dentro de los plazos establecidos según la mercadería.

Se puede representar gráficamente:

Draw Back	Devolución de los tributos de la Dirección General de Aduanas
	+
<u>Reintegro</u>	<u>Devolución de los tributos de la Dirección General Impositiva</u>
Reembolso	Devolución de los tributos de la Dirección General de Aduanas
	+
	Devolución de los tributos de la Dirección General Impositiva

Capítulo IV:

Subfacturación Aduanera y Fraude Fiscal.

Este capítulo esta destinado al estudio del Fraude Fiscal y la Subfacturación Aduanera tanto económica como tributaria y su problemática económica y en materia fiscal.

4. El Fraude Aduanero

Previo al estudio del Fraude Aduanero se deben establecer algunos principios básicos. En primer lugar es necesario establecer las causales del problema; esto se debe a que el Fraude Aduanero es el efecto de dichas causas. El segundo aspecto a tener en cuenta es el respeto del Código Aduanero y de las Leyes Complementarias y no caer en la temática de trasgredirlas con el fin de aumentar la recaudación.

En la práctica se ha perdido el fin de la Aduana de percibirlos tributos aduaneros en forma inmediata, por la obsesión de iniciar sumarios administrativos con el fin de cobrar multas luego de mucho tiempo.

Por ultimo es de suma importancia conocer y aplicar la Técnica Aduanera sin que esté influida por falsos conceptos comerciales y económicos; tema que ya desarrollamos en el capítulo II de este trabajo.

El Fraude Aduanero se puede cometer de tres formas distintas:

- En la liquidación de los tributos aduaneros,
- En la liquidación de los Estímulos a la Exportación, o
- Por el Contrabando.

4.1. Liquidación de los tributos aduaneros a la importación.

En este caso corresponde desentrañar la estructura de la figura de la evasión fiscal en al Derecho de Importación o en el Derecho de Importación, sin analizar los motivos personales, comerciales o económicos que lleva al sujeto a la subfacturación tributaria aduanera.

El Derecho de Importación ad-valorem se calcula:

$$\begin{array}{l} \text{Impuesto} \\ \text{a pagar} \end{array} = \frac{\text{B.I}}{\text{x CA}} \times \% \quad \$$$

BI = Base Imponible.

CA = Clasificación Arancelaria.

A su vez, la base imponible es: BI = Cantidad x Precio Unitario +/- Ajustes.

De donde se desprende:

$$\text{Impuesto a pagar} = (\text{Cantidad x Precio Unitario +/- Ajustes}) \times \%$$

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente podemos concluir que la evasión fiscal en el Derecho de Importación se puede producir por diversos motivos: por documentar menor cantidad de mercadería de la realmente importada, para pagar menos tributos aduaneros; o se puede declarar más de la cantidad realmente importada para justificar alguna situación en algún impuesto interior.

Otra forma de evasión fiscal es declarar un valor unitario inferior al realmente pagado para abonar menos tributos, o aumentar el valor unitario para evadir el Impuesto a las Ganancias y/o el giro de divisas al exterior.

Falsear la declaración del ajuste que corresponde es también una evasión, ya sea omitiendo un ajuste positivo o declarando un ajuste negativo que no corresponde según el caso. Y por último la declaración de una posición arancelaria con menor porcentaje de impuesto a la que realmente corresponde.

4.2. La Subfacturación Aduanera.

Permanentemente se escuchan las críticas que se hacen a la Aduana, como órgano de control del tráfico internacional de mercaderías y responsable de la fiscalización y percepción de los tributos aduaneros, respecto a su actuación frente a la subfacturación aduanera en las importaciones, en la que se pretende hacerla aparecer como responsable de la situación económica que vive el comercio y la producción, como consecuencia de la competencia desleal.

Es por ello que se trata de desentrañar la figura de la subfacturación aduanera para poder comprender la magnitud de la gravedad que tiene, su real significación en las acusaciones a la Aduana, contribuir a la interpretación del Código de Valor del GATT, a la correcta diferenciación y aplicación con el Derecho Antidumping o el Derecho Compensatorio.

Al hablar de subfacturación, automáticamente se están comparando dos precios, ya que si es un solo valor este es único, es decir que no es mayor ni menor que nada. A partir de esta comparación comienzan los errores y las confusiones conceptuales, ya que uno de los precios a considerar es el valor documentado en el despacho de importación, pero se confunde el otro valor a tener como referencia para decir que existe subfacturación aduanera. Este precio de referencia, es el que lleva a distinguir entre la subfacturación aduanera económica y la subfacturación aduanera tributaria.

En la subfacturación económica se compara el valor documentado en el despacho de importación con el precio normal de comercialización, es decir, el término aduanero del “precio usual de competencia”.

En la subfacturación tributaria aduanera se compara el valor declarado en el despacho de importación con el precio de compra pagado por la mercadería importada.

4.2.1. Subfacturación Aduanera económica.

La subfacturación aduanera económica es la diferencia entre el valor documentado y el precio de mercado (precio usual de competencia) de la mercadería importada, o de una mercadería idéntica o similar.

Así, cuando el valor de mercado de la mercadería importada o de una mercadería idéntica o similar, es por ejemplo de \$100, y por distintas razones comerciales el precio pactado entre el comprador y el vendedor es de \$60; permite al comprador vender a \$80, que es un precio menor al que correspondería pagar (\$100); pudiendo esta situación atentar contra una actividad económica o producir una competencia desleal.

En este caso no se produce una subfacturación aduanera tributaria (evasión fiscal) como se demostrará mas adelante, en consecuencia, no permite actuación alguna de la Aduana, sino que corresponde actuar al Ministerio de Economía para la aplicación de una medida proteccionista contempladas por el Código Aduanero.

Corresponde aclarar que las medidas proteccionistas tributarias a la importación previstas son:

- Derecho de Importación Específico (prohibido por la OMC y sustituido por el Derecho de Salvaguardia),
- Derecho de Importación “ad-valorem” alto, el cual no puede superar la tasa del 35%, según el acuerdo del GATT/OMC,
- Impuesto a la Equiparación de Precios,
- Derecho Antidumping y Derecho Compensatorio.

El Poder Ejecutivo es el sujeto facultado, por el Código Aduanero, para poner en vigencia las mencionadas medidas, cumpliendo los requisitos de su determinación.

Su vigencia es transitoria y por un tiempo determinado. Para su aplicación se necesita el análisis económico para la comparación del valor declarado en la importación con un valor ajeno a la propia importación. Por ejemplo, mercadería idéntica o similar del país de origen o de procedencia.

Para su aplicación se necesita del análisis económico para la comprensión del valor declarado en la importación con un valor ajeno a la propia importación, por ejemplo de mercadería idéntica o similar del país de origen o procedencia.

Para la subfacturación aduanera económica, el valor de referencia es: el precio usual de competencia o; el precio comparable de ventas efectuadas en el curso de operaciones comerciales normales de mercaderías idénticas o similares; o la cotización internacional de la mercadería; o el precio usualmente convenido para las importaciones de mercaderías idénticas o similares al territorio aduanero; o el precio de la mercadería a su salida de fábrica calculado a partir del costo de producción; o el precio de venta en el mercado interno del territorio aduanero de mercadería idéntica o similar nacional o extranjera; o por último, el precio de venta en el mercado interno de terceros países.

Cabe aclarar que en la subfacturación aduanera tributaria, el Código de Valor del GATT/OMC prohíbe expresamente el método basado en el precio de mercadería nacional vendida en el mercado interno del país importador²⁰.

4.2.2. Subfacturación Aduanera Tributaria.

La subfacturación aduanera tributaria es la evasión fiscal que se produce al documentar un valor menor al precio comercial realmente pagado con el fin de abonar menos tributos aduaneros.

A continuación citaremos un ejemplo para su mejor comprensión:

Precio real de la transacción comercial: \$100, condición CIF²¹.

Derecho de Importación: 10%.

Valor declarado (base imponible): \$60 - ($\$60 \times 10\%$)

El costo real de la mercadería importada es de \$ 106, ($\$100 + \6), lo cual hace que el precio de venta en el mercado interno del país de importación deba ser superior a \$106; pero si el derecho se aplica sobre el valor declarado permitiría un precio de venta en el mercado interno del país de importación inferior a \$106.

Solo es posible ese precio de venta inferior, cuando realmente se pague por la mercadería importada \$60, lo cual no es subfacturación aduanera tributaria, sino que es económica la cual es aún mas grave ya que permite atentar contra una actividad productiva o realizar una competencia desleal.

²⁰ Código de Valor GATT/OMC, Artículo 7.

²¹ Término de Negociación que en sus siglas en inglés significa Cost, Insurance & Freight (Costo, Seguro y Flete)

En el caso de subfacturación aduanera tributaria, si le corresponde actuar a la Aduana, dejando en claro que la única incidencia que tendrá en el costo de la mercadería, será el aumento del derecho de importación no pagado, pero no podrá aumentar el precio de compra; es decir, del ejemplo anterior resulta que el costo de la mercadería será: \$100 + \$60 + \$4 = 164

La única forma de aumentar el valor de la mercadería importada, será mediante el Ministerio de Economía, cuando establezca una medida proteccionista tributaria prevista por el Código Aduanero y que la Aduana sólo aplica, liquida, percibe y fiscaliza cuando esta vigente.

Para poder comprender la real significación que tiene en la economía la subfacturación aduanera tributaria, como evasión fiscal, efectuada por los importadores, se comparara con la evasión fiscal en los impuestos internos que percibe la Dirección General Impositiva; como ser la subfacturación en el Impuesto al Valor Agregado o subdeclaración en el Impuesto a las Ganancias.

En principio, la subfacturación en el IVA o subdeclaración en el Impuesto a las Ganancias, se produce en el ingreso; mientras que en materia aduanera se produce en el costo de la mercadería.

De manera tal que en los impuestos interiores, se produce un plus beneficio directo ya que se queda el contribuyente con una parte del ingreso. En el caso del impuesto aduanero, en cambio, esta subfacturado el costo, lo que produce dos situaciones; por un lado el precio de venta es menor, beneficiando al consumidor, productor o exportador, para no pagar mayor impuesto a las ganancias o IVA, y por otro lado, de seguir vendiendo al mismo precio, deberá fabricar o adulterar gastos, por un monto equivalente a la subfacturación, para compensar el plus beneficio impositivo (precio de venta menos valor de compra declarado en un documento público), con el fin de pagar un menor impuesto a las Ganancias o IVA, caso contrario, lo que no paga en el derecho de importación lo paga en los tributos interiores.

En la evasión fiscal de los impuestos interiores, directamente se incorpora a la economía el monto del ingreso subdeclarado, ya sea en el IVA o en el Impuesto a las Ganancias; mientras que en la evasión fiscal del Derecho de Importación se produce el efecto contrario, es decir, directamente se incorpora a la economía los montos a través del valor de la mercadería importada.

Todavía hoy, en la actualidad, se sigue pensando en la derogada Definición del Valor de Bruselas²², en la cual se comparaba el valor documentado con el precio usual de competencia de la mercadería importada o, en su caso, con el de mercaderías idénticas o similares, es decir, con un valor ajeno al de la transacción comercial. De manera tal, que cuando el valor documentado era menor al precio usual de competencia, podían ocurrir diversas situaciones.

²² Derogada por la ley 17.352

Una de ellas es que no hubiera subfacturación aduanera tributaria (evasión fiscal), porque el precio pagado es el real y coincidente con el documentado, pero si hay subfacturación aduanera económica, caso que no es punible por el Código Aduanero.

Por otro lado podía ocurrir que hubiera evasión fiscal, cuando el precio comercial pagado fuere mayor al documentado (subfacturación aduanera tributaria), en cuyo caso no habría subfacturación aduanera económica. Este caso si era punible por el Código Aduanero como una declaración inexacta.

La ley vigente en la actualidad es la del Código de Valor del GATT²³, en ella se compara el valor documentado con el precio realmente pagado o por pagar en la transacción comercial de la mercadería importada, de manera tal que solo puede ocurrir dos situaciones: que el valor documentado sea el precio realmente pagado o por pagar por la mercadería importada, en cuyo caso no hay subfacturación aduanera tributaria.

La otra situación que puede ocurrir es que el valor documentado sea menor que el precio realmente pagado o por pagar por la mercadería importada, en cuyo caso si hay subfacturación aduanera tributaria (evasión fiscal), siendo punible por la infracción a las Declaraciones Inexactas. Es decir, que se comparan valores que estén dentro de la propia transacción comercial.

En conclusión, la subfacturación aduanera tributaria de las mercaderías importadas significa una evasión fiscal, pero aún mas grave es la evasión tributaria de los impuestos interiores, fiscalizados por la Dirección General Impositiva, por cuanto la subfacturación de los tributos interiores es subdeclaración de ingresos al contribuyente con implicancia directa en el beneficio de éste, mientras que la subfacturación en el Derecho de Importación es una disminución de los costos, lo que repercute en contra del contribuyente, ya que aumenta su beneficio tributario o produce una disminución del precio de venta en beneficio del consumidor, productor o exportador.

²³ Ley 24.425.

Capítulo V.

5. Sistema Armonizado y de Codificación de Mercaderías.

En este último capítulo hacemos referencia a la Nomenclatura Común del MERCOSUR, desarrollando sus procedimientos de clasificación y la importancia de su conocimiento, ya que una mala clasificación produce diversas consecuencias tanto para las partes (importador y exportador) como para la Aduana interviniente.

5.1. Introducción al Conocimiento del Nomenclador.

La correcta clasificación de la mercadería nos permite conocer exactamente todas las condiciones necesarias para realizar una transacción ya que de acuerdo a la posición arancelaria nos indica el porcentaje de tributo a pagar, certificados de organismos intervinientes necesarios para la transacción, etc.

La palabra “Nomenclador” proviene del latín *nomenclare*, concepto que, en una primera aproximación, comprende toda aquella lista, rol o catalogo de nombres de personas o cosas. La idea de nomenclatura es un método que tiene su expresión en forma de lista, y más concretamente, que consiste en una forma de nombrar y ordenar los elementos de una disciplina. Por lo tanto los componentes de una nomenclatura son, por una parte los términos usados para designar las cosas y por otro, el método, esquema o procedimiento que permite su aplicación.

Los objetivos que persigue la nomenclatura son, primero identificar las cosas en una disciplina y simplificar las descripciones.

La eficacia de una nomenclatura destinada a la identificación de las mercaderías objeto de transacciones internacionales no radica solo en el aspecto global de incluirlas a todas, sino fundamentalmente consiste en que cada mercadería solo pueda encontrarse en un único lugar.

Por otro lado la eficacia que se busca no radica solo en la precisión del procedimiento seguido para sistematizar las mercaderías, ni la objetividad de las terminologías utilizadas, sino que además ésta debe ser de fácil aplicación, permitiendo encontrar rápidamente la descripción adecuada para cada artículo.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías cumple con dos funciones principales. Desde el punto de vista aduanero, identifica la mercadería, aplica los derechos correspondientes a la misma, los reintegros y prohibiciones en el debido caso. Además tiene fines estadísticos para el Comercio Internacional.

5.2. Composición de la Nomenclatura Común del Mercosur.

El sistema Armonizado y de Codificación de Mercaderías en un sistema alfanumérico, que se compone de tres partes: una numérica, un texto de partida y alícuota.

El sistema está compuesto por once dígitos más una letra de control. De estos los seis primeros dígitos y el texto de partida solo pueden ser modificados por la Organización Mundial de Comercio (partida internacional). Y los dos últimos dígitos son nacionales o regionales.

Los dos primeros dígitos indican el capítulo, el segundo par de dígitos indican la partida, el quinto es la subpartida de un guión, el sexto es la subpartida de dos guiones y los ultimo dos son la subpartida nacional o regional.

Un conjunto de subpartidas forman una partida; un conjunto de partidas forman un capítulo; un conjunto de capítulos forman una sección y el conjunto de secciones forma el Nomenclador.

Los tres últimos dígitos mas la letra de control indica la posición SIM, esta es una posición exclusivamente nacional para poder realizar una clasificación más detallada.

El ordenamiento de las mercaderías en el Sistema Armonizado sigue una metodología particular. Va de los productos primarios, pasando por los semielaboradas a los más elaborados. En primer lugar siempre se clasifica el reino animal, seguido por el vegetal y por ultimo el mineral.

5.3. Procedimiento de clasificación.

Existen seis reglas Generales para la interpretación de la Nomenclatura (RGI) que establecen los principios que rigen la clasificación arancelaria, las cuales se desarrollan a continuación.

Regla General Interpretativa 1º: “Los títulos de las secciones, de los capítulos o de las subcapítulos solo tienen un valor indicativo, ya que la clasificación esta determinada legalmente por los textos de las partidas y de las notas de sección o de capítulo y, si no son contradictorias a los textos de dichas partidas y notas, de acuerdo con las reglas siguientes”

La Nomenclatura presenta en forma sistémica las mercancías que son objeto de comercio internacional. Estas mercaderías son agrupadas en secciones, capítulos y subcapítulos, con títulos tan concisos como es posible para indicar la clase o naturaleza de los productos que ellos incluyen. Pero resulta materialmente imposible englobarlos a todos. Debido a esto afirmamos que los títulos solo tienen un valor indicativo, deduciendo que no produce consecuencias jurídicas para la clasificación.

Regla General Interpretativa 2º: “a) cualquier referencia a un artículo en una partida determinada alcanza al artículo incluso incompleto o sin terminar, siempre que éste presente las características esenciales del artículo completo o terminado. Alcanza también al artículo completo o terminado, o considerado como tal en virtud de las disposiciones precedentes, cuando se presenta desmontado o sin montar. b) cualquier referencia a una materia en una partida determinada alcanza a dicha materia, incluso mezclada o asociada con otras materias. Asimismo, cualquier referencia a las manufacturas de una materia determinada alcanza también a las constituidas total o parcialmente por dicha materia. La clasificación de estos productos mezclados o de estos artículos compuestos se efectuara de acuerdo con los principios enunciados en la regla 3”

Con respecto a la regla 2 a, se puede interpretar se amplía el alcance de las partidas mencionadas para un artículo determinado, para que con ello comprendan, no solo el artículo completo y terminado, sino también el artículo incompleto o sin terminar, siempre que estos representen las características esenciales del artículo en su conjunto.

Estas aplicaciones se aplican también a los esbozos de dichos artículos, salvo que estos estén determinados expresamente en otra partida. Entendiendo por esbozos los artículos que no sean utilizables tal como se presentan, que tengan aproximadamente la forma o perfil de la pieza o del objeto terminado y que no puedan utilizarse, salvo a título excepcional, para fines distintos de la fabricación de la fabricación de dicha pieza u objeto.

Continuando con la segunda parte de la regla 2 b, clasifica en la misma partida que el artículo montado, los artículos desmontados o sin montar, pensado fundamentalmente por la comodidad a la hora del transporte. Se considera como artículo desmontado o sin montar cuando sus diferentes elementos tengan que ensamblarse, bien por elementos de fijación (tornillos, tuercas, pernos, etc.), o por remachado o soldadura.

En la regla 2 b, la cual trata a los productos mezclados y artículos compuestos, afecta a las materias mezcladas o asociadas a otras materias y a las manufacturas constituidas por dos o más materias. El fin de esta regla es lograr el alcance de las partidas que mencionen una materia determinada de modo que incluyan a esta materia tanto pura como mezclada, así como también extender el alcance de las partidas que mencionen manufacturas de una materia determinada, de modo que comprendan las manufacturas parcialmente constituidas por esa materia.

Sin embargo, si las materias mezcladas o asociadas con otras materias y las manufacturas constituidas por dos o más materias son susceptibles de clasificarse, en principio, en dos o más partidas, deben clasificarse según lo dispuesto en la Regla 3.

Regla General Interpretativa 3º: “Cuando una mercancía pudiera clasificarse, en principio, en dos o mas partidas por aplicación de la regla 2 b o en cualquier otro caso, la clasificación se efectuara:

a) la partida con descripción mas especifica tendrá prioridad sobre las partidas de alcance mas genérico, sin embargo, cuando dos o mas partidas se refieran, cada una, solamente a una parte de las materias que constituyen un producto mezclado o un artículo compuesto o solamente a una parte de los artículos, en el caso de mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, tales partidas deben considerarse igualmente específicas para dicho producto o artículo, incluso si una de ellas lo describe de manera mas precisa o completa;

b) Los productos mezclados, las manufacturas compuestas de materias diferentes o constituidas por la unión de artículos diferentes y las mercancías presentadas en juegos o surtidos acondicionados para la venta al por menor, cuya clasificación no pueda efectuarse con la aplicación de la regla 3 a, se clasificara según la materia o con el artículo que les confiera su carácter esencial, si fuera posible determinarlo,

c) Cuando las reglas 3 a y b no permitan efectuar la clasificación, la mercancía se clasificara en la ultima partida por orden de numeración entre las susceptibles de tenerse razonablemente en cuenta.”

La regla 3 prevé métodos de clasificación para mercaderías que en principio pueden clasificarse por dos o más partidas. En primer lugar se debe tener en cuenta el orden que prevé la regla, es decir, la regla 3b solo se aplica si la 3ª no aporta solución para la clasificación y la 3c se aplica cuando las otras son inoperantes. El orden en que hay que considerar los elementos para la clasificación es el siguiente: a) la partida más específica; b) el carácter esencial; c) la última partida por orden numérico.

Es importante tener en cuenta que esta regla UNICAMENTE se aplica si no es contraria a los textos de las partidas y a las Notas de Sección o de Capítulo.

Esta regla comienza diciendo que las partidas mas especificas tendrán prioridad sobre las más generales. El problema surge al determinar cuales son las partidas específicas y cuales las generales. Para resolver este problema no es posible crear principios rigurosos pero si puede determinar con carácter general ciertas normas:

Una partida que designa nominalmente un artículo determinado es más específica que una partida que comprenda una familia de artículos. Otro método es considerar más específica la partida que identifique más claramente y con una descripción más precisa y más completa la mercadería considerada.

En los casos que contempla la regla 3 b, la clasificación de la mercadería debe hacerse según la materia o el artículo que le confiera el carácter esencial. El factor que determina cual es el carácter esencial varía según la clase de mercadería.

Para la aplicación de esta regla cabe aclarar que se consideran manufacturas constituidas por “la unión de artículos diferentes, no solo a aquellas cuyos elementos componentes están fijados los unos a los otros formando un todo prácticamente indisociable, sino también aquellas en que los elementos son separables, a condición de que estos elementos estén adaptados unos a otros y sean complementarios los unos a los otros y que unidos constituyan un todo que no pueda venderse normalmente por elementos separados”.²⁴

Regla General Interpretativa 4º: “las mercancías que no puedan clasificarse aplicando las reglas anteriores se clasificarán en la partida que comprenda aquellas con las que tenga mayor analogía”.

Para comprender esta regla se debe realizar una comparación de las mercaderías presentadas con mercaderías similares para determinar en cada caso cuales son las más análogas. La analogía puede estar determinada por numerosos elementos como son la denominación, las características o la utilización.

Regla General Interpretativa 5º: “además de las disposiciones precedentes, a las mercancías consideradas a continuación se les aplicaran las reglas siguientes:

a) los estuches para cámaras fotográficas, instrumentos musicales, armas, instrumentos de dibujos, collares y continentes similares, especialmente apropiados para contener un artículo determinado o en juego o surtido, susceptibles de uso prolongado y presentados con los artículos a los que estén destinados, se clasificarán con dichos artículos cuando sean del tipo de los normalmente vendidos con ellos. Sin embargo esta regla no se aplica a la clasificación de los continentes que confieran al conjunto el carácter esencial,

b) salvo lo dispuesto en el punto anterior, los envases que contengan mercancías se clasificarán con ellas cuando sea del tipo de los normalmente utilizados para esa clase de mercancías, sin embargo, esta disposición no es obligatoria cuando los envases sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida”.

Esta regla deberá aplicarse exclusivamente a los continente que al mismo tiempo: estén especialmente preparados para alojar un artículo determinado o un surtido, es decir, preparados de tal manera que el artículo contenido encuentre su lugar exacto; sean susceptible de uso prolongado, es decir, que estén concebidos, principalmente en cuanto a resistencia o acabado para lograr una duración de uso en relación con la del contenido; cuando sean de una clase que se vendan normalmente con dichos artículos y, por ultimo, que no confieran al producto el carácter esencial.

Regla General Interpretativa 6º: “la clasificación de mercaderías en las subpartidas de una misma partida están determinadas legalmente por los textos de estas subpartidas y de las notas de subpartida, así como, mutatis mutandis²⁵, por las reglas

²⁴ Definición de la Nomenclatura Común del MERCOSUR.

²⁵ Frase en latín que significa “cambiando lo que se deba cambiar”

anteriores, bien entendiendo que solo pueden compararse subpartidas del mismo nivel. A efectos de esta regla también se aplican las notas de sección y de capítulo, salvo disposiciones en contrario”

Para la aplicación de esta regla se deberá entender, por subpartidas del mismo nivel, bien subpartidas de un guión como de dos guiones.

Regla General Complementaria: “1) las reglas generales para la interpretación del Sistema Armonizado se aplicarán, mutatis mutandis, para determinar dentro de cada partida o subpartida del Sistema Armonizado, la subpartida regional aplicable y dentro de ésta última el ítem correspondiente, entendiéndose que solo puede compararse desdoblamientos regionales del mismo nivel. 2) los envases que contengan mercancías y sean susceptibles de ser utilizados razonablemente de manera repetida (regla 5 b) seguirán su propio régimen de clasificación, siempre que sean sometidos a los regímenes de admisión o exportación temporaria. Caso contrario seguirán el régimen de clasificación de las mercaderías²⁶”

5.4. Índice de Secciones y Capítulos de la Nomenclatura Común del Mercusor.

SECCION I.

ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL

Notas de Sección.

1. Animales vivos
2. Carne y despojos comestibles
3. Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.
4. Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.
5. Los demás productos del reino animal no expresados ni comprendidos en otra parte.

SECCION II

PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL

Notas de Sección.

6. Plantas vivas y productos de la floricultura.
7. Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.
8. Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios, cítricos, melones y sandías.
9. Café, té, yerba mate y especias.
10. Cereales.
11. Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo.
12. Semilla y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes.

²⁶ Resolución N° 546/03

13. gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales.
14. Materias trenzables y demás productos de origen vegetal no expresados ni comprendidos en otros capítulos.

SECCION III.

GRASAS Y ACEITES ANIMALES O VEGETALES; PRODUCTOS DE SU DESDOBLAMIENTO; GRASAS ALIMENTICIAS ELABORADAS; CERAS DE ORIGEN ANIMAL O VEGETAL.

15. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.

SECCION IV.

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS; BEBIDAS, LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE; TABACO Y SUCEDANEOS DEL TABACO ELABORADOS.

Notas de Sección

16. preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, moluscos, demás invertebrados acuáticos.
17. Azúcares y artículos de confitería.
18. Cacao y sus preparaciones.
19. Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.
20. Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
21. Preparaciones alimenticias diversas.
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.
23. Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados par animales.
24. Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.

SECCION V.

PRODUCTOS MINERALES.

25. Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos.
26. Minerales metalíferos, escorias y cenizas.
27. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales.

SECCION VI.

PRODUCTOS DE LAS INDUSTRIAS QUIMICAS O DE LAS INDUSTRIAS CONEXAS.

Notas de Sección.

28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.
29. Productos químicos orgánicos.
30. Productos farmacéuticos.
31. Abonos.
32. Extractos curtientes o tintóreos; taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mástiques; tintas.

- 33. Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética.
- 34. Jabón, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para modelar, "ceras para odontología" y preparaciones para uso en odontología a base de yeso fraguable.
- 35. Materias alminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas, enzimas.
- 36. Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos (cerillas); aleaciones pirofóricas; materias inflamables.
- 37. Productos fotográficos o cinematográficos.
- 38. Productos diversos de la industria química.

SECCION VII

PLASTICO Y SUS MANUFACTURAS; CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS.

Notas de Sección.

- 39. Plástico y sus manufacturas.
- 40. Caucho y sus manufacturas.

SECCION VIII

PIELES, CUEROS, PELETERÍA Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS; ARTICULOS DE TALABARTERÍA; O DE GUARNICIONERÍA; ARTICULOS DE VIAJE, BOLSOS DE MANO Y CONTINENTES SIMILARES.

- 41. Pielles (excepto la peletería) y cueros.
- 42. Manufacturas de cuero; artículos de guarnicionería o de talabartería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares.
- 43. Peletería y confecciones de peletería; peletería facticia o artificial.

SECCION IX.

MADERA, CARBON VEGETAL Y MANUFACTURAS DE MADERA; CORCHO Y SUS MANUFACTURAS DE CORCHO; MANUFACTURAS DE ESPARTERIA O CESTERIA.

- 44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.
- 45. corcho y sus manufacturas.
- 46. Manufacturas de espartería o cestería.

SECCION X.

PASTA DE MADERA O DE LAS DEMAS MATERIAS FIBROSAS CELULOSICAS; PAPEL O CARTON PARA RECICLAR (DESPERDICIOS O DESECHOS) PAPEL O CARTON Y SUS APLICACIONES.

- 47. Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas papel o cartón para reciclar (desperdicios y desechos).
- 48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón.
- 49. Productos editoriales, de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos.

SECCION XI.

MATERIAS TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS.

Notas de Sección.

- 50. Seda.
- 51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin.
- 52. Algodón.
- 53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel.
- 54. Filamentos sintéticos o artificiales.
- 55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.
- 56. Guata, fieltro y las telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.
- 57. alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.
- 58. Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados.
- 59. Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.
- 60. Tejido de punto.
- 61. Prendas y complementos (accesorios) de vestir de punto.
- 62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto.
- 63. Los demás artículos textiles confeccionados; juegos, prendería y trapos.

SECCION XII.

CALZADO, SOMBREROS Y DEMAS TOCADOS, PARAGUAS, QUITASOLES, BASTONES, LATIGOS, FUSTAS Y SUS PARTES; PLUMAS PREPARADAS Y ARTICULOS DE PLUMAS; FLORES ARTIFICIALES, MANUFACTURAS DE CABELLO

- 64. Calzados, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos.
- 65. Sombreros, demás tocadores y sus partes.
- 66. Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones asiento, látigos, fustas, y sus partes.
- 67. Plumasy plumón preparados y artículos de plumas o de plumón; flores artificiales, manufacturas de cabello.

SECCION XIII.

MANUFACTURAS DE PIEDRA, YESO FRAGUABLE, CEMENTO, AMIANTO, MICA O MATERIAS ANALOGAS; PRODUCTOS CERAMICOS; VIDRIO Y SUS MANUFACTURAS.

- 68. manufacturas de piedra, yeso fraguable, cemento, amianto (asbesto), mica o materias análogas.
- 69. Productos cerámicos.
- 70. Vidrio y sus manufacturas.

SECCION XIV.

PERLAS NATURALES (FINAS) O CULTIVADAS, PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS, METALES PRECIOSOS, CHAPADOS DE METAL PRECIOSO Y MANUFACTURAS DE ESTAS MATERIAS.

- 71. Perlas naturales (finas) o cultivadas, piedras preciosas o semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos (plaqué) y manufacturas de éstas materias; bisutería; monedas.

SECCION XV.

METALES COMUNES Y MANUFACTURA DE ESTOS METALES.

Notas de Sección.

- 72. Fundición, hierro y acero.
- 73. Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.
- 74. Cobre y manufacturas de cobre.
- 75. Níquel y sus manufacturas.
- 76. Aluminio y sus manufacturas.
- 77. (reservada)
- 78. Plomo y sus manufacturas.
- 79. Cinc y sus manufacturas.
- 80. Estaño y sus manufacturas.
- 81. Los demás metales comunes; "cermets"; manufacturas de éstas materias.
- 82. Herramientas y útiles; artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metales comunes; partes de estos artículos de metal común.
- 83. Manufacturas diversas de metal común.

SECCION XVI.

MAQUINAS Y APARATOS, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES; APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE SONIDO, APARATOS DE GRABACION O REPRODUCCION DE IMÁGENES Y SONIDO EN TELEVISION, Y LAS PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS APARATOS.

Notas de Sección.

- 84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.
- 85. Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido; aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.

SECCION XVII.

MATERIAL DE TRANPORTE.

Notas de Sección.

- 86. Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación.
- 87. Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.
- 88. Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.
- 89. Barcos y demás artefactos flotantes.

SECCION XVIII.

INSTRUMENTOS Y APARATOS DE OPTICA, FOTOGRAFIA O CINEMATOGRAFIA; DE MEDIDA, CONTROL O PRECISION; INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICO-QUIRURGICOS; APARATOS DE RELOJERIA; INSTRUMENTOS MUSICALES; PARTES Y ACCESORIOS DE ESTOS INSTRUMENTOS O APARATOS.

90. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos y aparatos.

91. Aparatos de relojería y sus partes.

92. Instrumentos musicales; sus partes y accesorios.

SECCION XIX.

ARMAS, MUNICIONES Y SUS PARTES Y ACCESORIOS.

93. Armas, municiones y sus partes y accesorios.

SECCION XX.

MERCANCIAS Y PRODUCTOS DIVERSOS.

94. Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrados no expresados ni comprendidos en otra parte; anuncios luminosos; placas indicadoras luminosas y artículos similares; construcciones pre fabricadas.

95. Juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios.

96. Manufacturas diversas.

SECCION XXI.

OBJETOS DE ARTE O COLECCIÓN Y ANTIGÜEDADES.

97. Objetos de arte o colección y antigüedades.

5.5. La importancia del conocimiento del Nomenclador.

El conocimiento del Nomenclador es de suma importancia a la hora de realizar una correcta clasificación arancelaria, esto se debe a que el responsable legal de que la clasificación de la mercadería sea correcta es el propio importador o exportador, aún cuando se utilice a un agente de aduanas como representante ante la Aduana.

Esto trae consecuencias frente a las autoridades ya que si la posición arancelaria es correcta el importador/exportador no pagará más que el importe exacto de los derechos arancelarios y permitirá una buena gestión para el cobro de los estímulos, siempre que todas las otras condiciones que debe cumplir en dicha operación sean satisfechas.

Frente a esto, si la posición es incorrecta, el importador/exportador puede tener que pagar el importe de los derechos arancelarios y del Impuesto al Valor Agregado (IVA) mas un interés de demora como consecuencia de haber aplicado un importe el importe no correspondiente, y sumado a esto, la posibilidad de que la mercadería tenga que sea reexpedida o incluso de ser abandonada.

La correcta clasificación también permite contribuir a la exactitud de las estadísticas de los comercios de importación y de exportación, lo que resulta indispensable para controlar el tráfico de mercancías.

Conclusión.

Para comenzar a redactar la conclusión volvemos a la hipótesis planteada: La aplicación de de una alícuota alta del derecho de importación como medida proteccionista, económicamente ¿equivale a un aumento del derecho de exportación?

Ante esta problemática podemos concluir que las variaciones en los derechos de importación si equivalen a variaciones en los derechos de exportación, siempre que la mercadería a exportar tengo insumos importados.

Cabe destacar que en la actualidad la totalidad de las posiciones arancelarias exportadas por nuestro país contienen materiales importados.

Dicho esto se debe reconsiderar:

Por un lado la imposición de tributos a la importación con el fin de proteger a un sector o industria ya que esto trae consecuencias en las exportaciones que realiza el país. Al aumentar el costo de los insumos importados se eleva el costo total del producto a exportar, lo que provoca una pérdida de competitividad a nivel internacional y puede que los productos mas afectados pierdan mercados, lo que se traduce en un descenso de las divisas ingresadas al país.

También provoca consecuencias en el mercado interno como el aumento del precio del producto importado o la reducción de su calidad así como también se produce una desprotección al consumidor, afectando su poder adquisitivo.

Otro aspecto de suma importancia en las variaciones tributarias es su incidencia sobre los recursos del Estado.

El artículo cuarto de la Constitución Nacional cita: “El gobierno federal provee los gastos de la Nación con los fondos del Tesoro Nacional, formado del producto de derechos de importación y exportación.”

Este es un tema fundamental a tener en cuenta a la hora de calcular la medida de la protección ya que se puede provocar una baja de la recaudación tributaria al disminuir las importaciones (objetivo de la medida) o mantener la recaudación ya que se compensa la menor cantidad importada con el mayor recurso originado por el aumento de la tasa, siempre analizando que la medida de la protección no produzca un desabastecimiento del producto en el mercado nacional.

Finalmente concluimos que las dos teorías, tanto proteccionista como librecambista, deben ser decretadas por un tiempo determinado y tomarse paralelamente medidas de política económica para lograr el objetivo.

En el caso del proteccionismo, la medida debe ir acompañada de una política de incremento a la producción y en el caso del librecambio, acompañada de un incremento del consumo; que logrados los objetivos enunciados se debe rever la continuidad o la modificación de la política económica aplicada.

Bibliografía:

Bibliografía General:

- Catalina García Vizcano. "Derecho Tributario" Tomo III. Segunda edición. Editorial: Lexis Nexos. Buenos Aires, 2002
- "Código Aduanero", Edición: 2007. Editorial: Zavalia.
- Giuliani Fonrouge, Carlos H. y Navarrine. "Procedimiento Tributario y de la Seguridad Social", Séptima Edición. Editorial: Desalma. Buenos Aires, 1999.
- Jarach Dino. "Finanzas públicas y Derecho Tributario". Segunda Edición. Editorial Abeledo Perrot. Buenos Aires, 1996.
- José Carlos Jarillo, Jon Martínez Echezarraga. "Estrategia Internacional" Editorial: Mc.GRAW-HILL. España, 1991.
- Krugman y Obstfeld. "Economía Internacional" Quinta Edición. Editorial: Addison Wesley. España, 2001.
- Philip R. Cateora. "Comercio y Marketing Internacional", Octava Edición. Editorial: McGRAW-HILL. México, 1997.

Sitios Web:

- Administración Federal de Ingresos Públicos. www.afip.gob.ar
- Aduana Argentina. www.aduanaargentina.com
- Diario tributario. www.tributum.org
- Dirección General de Aduanas. www.dga.gob.ar
- Organización Mundial de Comercio. www.wto.org

ANEXOS:

LEY 24425/95

(PUBLICADO EN EL B.O. 28.054 DEL 05/01/1995)

Sancionada: Diciembre 7 de 1994

Promulgada: Diciembre 23 de 1994

ARTICULO 1 Apruébase el ACTA FINAL EN QUE SE INCORPORAN LOS RESULTADOS DE LA RONDA URUGUAY DE NEGOCIACIONES MULTILATERALES; LAS DECISIONES, DECLARACIONES Y ENTENDIMIENTOS MINISTERIALES Y EL ACUERDO DE MARRAKECH POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACION MUNDIAL DEL COMERCIO Y SUS CUATRO (4) ANEXOS, suscriptos en Marrakech - REINO DE MARRUECOS- el 15 de abril de 1994, cuya fotocopia autenticada forma parte de la presente ley.

ARTICULO 2 Comuníquese al Poder Ejecutivo Nacional.

FDO.: ALBERTO R. PIERRI.- ORALDO BRITOS.- ESTHER H. PEREYRA ARANDIA DE PEREZ PARDO.- EDGARDO PIUZZI.

NOTA: SE TRANSCRIBEN LOS ACUERDOS SOBRE DUMPING Y SOBRE NORMAS DE ORIGEN.

ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994

Los miembros convienen en lo siguiente:

PARTE I

Artículo 1 Principios Sólo se aplicarán medidas antidumping en las circunstancias previstas en el artículo VI del GATT de 1994 y en virtud de investigaciones iniciadas (1) y realizadas de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo. Las siguientes disposiciones regirán la aplicación del artículo VI del GATT de 1994 siempre que se tomen medidas de conformidad con las leyes o reglamentos antidumping.

Artículo 2 Determinación de la existencia de dumping

2.1 A los efectos del presente Acuerdo, se considerará que un producto es objeto de dumping, es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

2.2. Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador (2), tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios.

2.2.1 Las ventas del producto similar en el mercado interno del país exportador o las ventas a un tercer país exportador o las ventas a un tercer país a precios inferiores a los costos unitarios (fijos y variables) de producción más los gastos administrativos, de venta y de carácter general podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio y podrán no tomarse en cuenta en el cálculo del valor normal únicamente si las autoridades (3) determinan que esas ventas se han efectuado durante un período prolongado (4) en cantidades (5) sustanciales y a precios que no permitan recuperar todos los costos dentro de un plazo razonable.

Si los precios inferiores a los costos unitarios en el momento de la venta son superiores a los costos unitarios medios ponderados correspondientes al período objeto de investigación, se considerará que esos precios permiten recuperar los costos dentro de un plazo razonable.

2.2.1.1. A los efectos del párrafo 2, los costos se calcularán normalmente sobre la base de los registros que lleve el exportador o productor objeto de investigación, siempre que tales registros estén en conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados del país exportador y reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado. Las autoridades tomarán en consideración todas las pruebas disponibles de que la imputación de los costos ha sido la adecuada, incluidas las que presente el exportador o productor en el curso de la investigación, siempre que esas imputaciones hayan sido utilizadas tradicionalmente por el exportador o productor, sobre todo en relación con el establecimiento de períodos de amortización y depreciación adecuados y deducciones por concepto de gastos de capital y otros costos de desarrollo. A menos que se reflejen ya en las imputaciones de los costos a que se refiere ese apartado, los costos se ajustarán debidamente para tener en cuenta las partidas de gastos no recurrentes que benefician a la producción futura y/o actual, o para tener en cuenta las circunstancias en que los costos correspondientes al período objeto de investigación han resultado afectados por operaciones de puesta en marcha (6).

2.2.2. A los efectos del párrafo 2, las cantidades por concepto de gastos administrativos, de venta de carácter general, así como por concepto de beneficios, se basarán en datos reales relacionados con la producción y ventas del producto similar en el curso de operaciones comerciales normales, realizadas por el exportador o el productor objeto de investigación. Cuando esas cantidades no puedan determinarse sobre esta base, podrán determinarse sobre la base de:

i. las cantidades reales gastadas y obtenidas por el exportador o productor en cuestión en relación con la producción y las ventas en el mercado interno del país de origen de la misma categoría general de productos;

ii. la media ponderada de las cantidades reales gastadas y obtenidas por otros exportadores o productores sometidos a investigación en relación con la producción y las ventas del producto similar en el mercado interno del país de origen;

iii. cualquier otro método razonable, siempre que la cantidad por concepto de beneficios establecida de este modo no exceda del beneficio obtenido normalmente por otros exportadores o productores en las ventas de productos de la misma categoría general en el mercado interno del país de origen.

2.3. Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revenden por vez primera a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine.

2.4 Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible: Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios (7). En los casos previstos en el párrafo 3, se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes. Cuando, en esos casos, haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que el presente párrafo permite tomar en consideración. Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable.

2.4.1. Cuando la comparación con arreglo al párrafo 4 exija una conversión de moneda, esta deberá efectuarse utilizando el tipo de cambio de la fecha de venta (8), con la salvedad de que cuando una venta de divisas en los mercados a término esté directamente relacionada con la venta de exportación de que se trate, se utilizará el tipo de cambio de la venta a término. No se tendrán en cuenta las fluctuaciones de los tipos de cambio y, en una investigación, las autoridades concederán a los exportadores un plazo

de 60 días, como mínimo, para que ajusten sus precios de exportación de manera que reflejen movimientos sostenidos de los tipos de cambio durante el período objeto de investigación.

2.4.2. A reserva de las disposiciones del párrafo 4 que rigen la comparación equitativa, la existencia de márgenes de dumping durante la etapa de investigación se establecerá normalmente sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables o mediante una comparación entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción. Un valor normal establecido sobre la base del promedio ponderado podrá compararse con los precios de transacciones de exportación individuales si las autoridades constatan una pauta de precios de exportación significativamente diferentes según los distintos compradores, regiones o períodos, y si se presenta una explicación de por qué esas diferencias no pueden ser tomadas debidamente en cuenta mediante una comparación entre promedios ponderados o transacción por transacción.

2.5. En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino que se exporten al Miembro importador desde un tercer país, el precio a que se vendan los productos desde el país de exportación al Miembro importador se comparará, normalmente, con el precio comparable en el país de exportación.

Sin embargo, podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, por ejemplo, los productos transiten simplemente por el país de exportación, o cuando esos productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.

2.6 En todo el presente Acuerdo se entenderá que la expresión "producto similar" ("like product") significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.

2.7 El presente artículo se entiende sin perjuicio de lo establecido en la segunda disposición suplementaria del párrafo 1 del artículo VI del GATT de 1994, contenida en su Anexo I.

Artículo 3 Determinación de la existencia del daño (9)

3.1 La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.

3.2 En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las

mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador. En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del Miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido. Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

3.3 Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigaciones antidumping, la autoridad investigadora sólo podrá evaluar acumulativamente los efectos de esas importaciones si determina que a) el margen del dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es más que de minimis, según la definición que de ese término figura en el párrafo 8 del ARTICULO N° 5, y el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante y b) procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar.

3.4 El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión. Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de esos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.

3.5 Habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente acuerdo. La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Estas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping.

Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la

evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

3.6 El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de dumping se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

3.7. La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente (10). Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

- i. una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- ii. una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las importaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;
- iii. el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y
- iv. las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por si sólo bastara necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante.

3.8 Por lo que respecta en los casos en que las importaciones objeto de dumping amenacen causar un daño, la aplicación de las medidas antidumping se examinará y decidirá con especial cuidado.

Artículo 4 Definición de rama de producción nacional

4.1 A los efectos del presente Acuerdo, la expresión "rama de producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya

una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. No obstante:

i. cuando unos productores estén vinculados (11) a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping la expresión "rama de producción nacional" podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores;

ii. en circunstancias excepcionales, el territorio de un Miembro podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta si:

a. los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado, y

b. en ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio. En estas circunstancias, se podrá considerar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicial una porción importante de la rama de producción nacional total siempre que haya una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado y que, además, las importaciones objeto de dumping causen daño a los productores de la totalidad o la casi totalidad de la producción en ese mercado.

4.2 Cuando se hayan interpretado que "rama de producción nacional" se refiere a los productores de cierta zona, es decir, un mercado según la definición del párrafo 1, apartado ii), los derechos antidumping sólo se percibirán (12) sobre los productos de que se trate que vayan consignados a esa zona para consumo final. Cuando el derecho constitucional del Miembro importador no permita la percepción de derechos antidumping en estas condiciones, el Miembro Importador podrá percibir sin limitación los derechos antidumping solamente si:

a. se ha dado a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios de dumping la zona de que se trate o de dar seguridades con arreglo al ARTICULO N° 8 y no se han dado prontamente seguridades suficientes a este respecto, y si

b. dichos derechos no se pueden percibir únicamente sobre los productos de productores determinados que abastezcan la zona en cuestión.

4.3. Cuando dos o más países hayan alcanzado, de conformidad con las disposiciones del apartado a) del párrafo 8 del ARTICULO N° XXIV del GATT de 1994, un grado de integración tal que ofrezcan las características de un solo mercado unificado, se considerará que la rama de producción de toda la zona integrada es la rama de producción nacional a que se refiere el párrafo 1.

4.4 Las disposiciones del párrafo 6 del artículo 3 serán aplicables al presente artículo.

Artículo 5 Iniciación y procedimiento de la investigación

5.1 Salvo en el caso previsto en el párrafo 6, las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciarán previ solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella.

5.2 Con la solicitud a que se hace referencia en el párrafo 1 se incluirán pruebas de la existencia de:

- a. dumping;
- b. un daño en el sentido del ARTICULO N° VI del GATT de 1994 según se interpreta en el presente Acuerdo y c) una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el supuesto daño. No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados en el presente párrafo basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes. La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos:

i) identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y el valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción, en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores.

i. una descripción completa del producto presuntamente objeto de dumping, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate;

ii. datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto), así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez un comprador independiente en el territorio del Miembro importador;

iii. datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengán demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de

producción nacional, tales como los enumerados en los párrafos 2 y 4 del ARTICULO N° 3.

5.3. Las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.

5.4 No se iniciará una investigación de conformidad con el párrafo 1 si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado (13) por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional (14). La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.

5.5. A menos que se haya adoptado la decisión de iniciar una investigación, las autoridades evitarán toda publicidad acerca de la solicitud de iniciación de una investigación. No obstante, después de recibir una solicitud debidamente documentada y antes de proceder a iniciar la investigación, las autoridades lo notificarán al gobierno del Miembro exportador interesado.

5.6 Si, en circunstancias especiales, la autoridad competente decidiera iniciar una investigación sin haber recibido una solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella para que se inicie dicha investigación, sólo la llevará adelante cuando tenga pruebas suficientes del dumping, del daño y de la relación causal, conforme a lo indicado en el párrafo 2, que justifiquen la iniciación de una investigación.

5.7 Las pruebas de la existencia del dumping y del daño se examinarán simultáneamente: a) en el momento de decidir si se inicia o no una investigación y b) posteriormente, en el curso de la investigación, a partir de una fecha que no será posterior al primer día en que, de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo, puedan aplicarse medidas provisionales.

5.8 La autoridad competente rechazará la solicitud presentada con arreglo al párrafo 1 y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Cuando la autoridad determine que el margen de dumping es de minimis, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación.

Se considerará de minimis el margen de dumping cuando sea inferior al 2 por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de dumping cuando se

establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador, salvo que los países que individualmente representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar en el Miembro importador representen en conjunto más del 7 por ciento de esas importaciones.

5.9 El procedimiento antidumping no será obstáculo para el despacho de aduana.

5.10 Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido dentro de un año; y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.

Artículo 6 Pruebas

6.1. Se dará a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación de que se trate:

6.1.1. Se dará a los exportadores o a los productores extranjeros a quienes se envíen los cuestionarios utilizados en una investigación antidumping un plazo de 30 días como mínimo para la respuesta (15). Se deberá atender debidamente toda solicitud de prórroga del plazo de 30 días y, sobre la base de la justificación aducida, deberá concederse dicha prórroga cada vez que sea factible.

6.1.2 A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información de carácter confidencial, las pruebas presentadas por escrito por una parte interesada se pondrán inmediatamente a disposición de las demás partes interesadas que intervengan en la investigación.

6.1.3 Tan pronto como se haya iniciado la investigación, las autoridades facilitarán a los exportadores que conozcan (16) y a las autoridades del país exportador el texto completo de la solicitud escrita presentada de conformidad con el párrafo 1 del ARTICULO N° 5 y lo pondrán a disposición de las otras partes interesadas intervinientes que lo soliciten. Se tendrá debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, de conformidad con las disposiciones del párrafo 5.

6.2 Durante toda la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. A este fin, las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponer tesis opuestas y argumentos refutatorios. Al proporcionar esa oportunidad, se habrán de tener en cuenta la necesidad de salvaguardar el carácter confidencial de la información y la conveniencia de las partes. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no irá en detrimento de su causa. Las partes interesadas tendrán también derecho, previa justificación, a presentar otras informaciones oralmente.

6.3 Las autoridades sólo tendrán en cuenta la información que se facilite oralmente a los efectos del párrafo 2 si a continuación ésta se reproduce por escrito y se pone a disposición de las demás partes interesadas, conforme a lo establecido en el apartado 1.2.

6.4. Las autoridades, siempre que sea factible, darán a su debido tiempo a todas las partes interesadas la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos que no sea confidencial conforme a los términos del párrafo 5 y que dichas autoridades utilicen en la investigación antidumping, y de preparar su alegato sobre la base de esa información.

6.5 Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto significativamente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado (17).

6.5.1 Las autoridades exigirán a las partes interesadas que faciliten información confidencial que suministren resúmenes no confidenciales de la misma. Tales resúmenes serán lo suficientemente detallados para permitir una comprensión razonable del contenido sustancial de la información facilitada con carácter confidencial. En circunstancias excepcionales, esas partes podrán señalar que dicha información no puede ser resumida. En tales circunstancias excepcionales, deberán exponer las razones por las que no es posible resumirla.

6.5.2 Si las autoridades concluyen que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada, y si la persona que la haya proporcionado no quiere hacerla pública no autorizar su divulgación en términos generales resumidos, las autoridades podrán no tener en cuenta esa información, a menos que se les demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es correcta (18).

6.6 Salvo en las circunstancias prevista en el párrafo 8, las autoridades, en el curso de la investigación, se cerciorarán de la exactitud de la información presentada por las partes interesadas en las que basen sus conclusiones.

6.7 Con el fin de verificar la información recibida, o de obtener más detalles, las autoridades podrán realizar investigaciones en el territorio de otros Miembros según sea necesario, siempre que obtengan las conformidades de las empresas interesadas y que lo notifiquen a los representantes del gobierno del Miembro de que se trate, y a condición de que este Miembro no se oponga a la investigación. En las investigaciones realizadas en el territorio de otros Miembros se seguirá el procedimiento descrito en el Anexo I. A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, las autoridades pondrán los resultados de esas investigaciones a disposición de las empresas a las que se refieran, o les facilitarán información sobre ellos de conformidad con el párrafo 9, y podrán ponerlos a disposición de los solicitantes.

6.8 En los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos de que se tenga conocimiento. Al aplicar el presente párrafo se observará lo dispuesto en el anexo II.

6.9 Antes de formular una determinación definitiva, las autoridades informarán a todas las partes interesadas de los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas. Esa información deberá facilitarse a las partes con tiempo suficiente para que puedan defender sus intereses.

6.10 Por regla general, las autoridades determinarán el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto de investigación de que se tenga conocimiento.

En los casos en que el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea tan grande que resulte imposible efectuar esa determinación, las autoridades podrán limitar su examen a un número prudencial de partes interesadas o de productos, utilizando muestras que sean estadísticamente válidas sobre la base de la información de que dispongan en el momento de la selección, o al mayor porcentaje del volumen de las exportaciones del país en cuestión que pueda razonablemente investigarse.

6.10.1 Cualquier selección de exportadores, productores, importadores o tipos de productos con arreglo al presente párrafo se hará de preferencia en consulta con los exportadores, productores o importadores de que se trate y con su consentimiento.

6.10.2 En los casos en que hayan limitado su examen de conformidad con lo dispuesto en el presente párrafo, las autoridades determinarán, no obstante, el margen de dumping correspondiente a todo exportador o productor no seleccionado inicialmente que presente la información necesaria a tiempo para que sea considerada en el curso de la investigación, salvo que el número de exportadores o productores sea tan grande que los exámenes individuales resulten excesivamente gravosos para las autoridades e impidan cumplir oportunamente la investigación. No se pondrán trabas a la presentación de respuestas voluntarias.

6.11 A los efectos del presente Acuerdo, se considerarán "partes interesadas":

- i. los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de la investigación, o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto;
- ii. el gobierno del Miembro exportador, y
- iii) los productores del producto similar en el Miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores del producto similar en el territorio del Miembro importador.

Esta enumeración no impedirá que los Miembros permitan la inclusión como partes interesadas de partes nacionales o extranjeras distintas de las indicadas supra.

6.12 Las autoridades darán a los usuarios industriales del producto objeto de investigación, y a las organizaciones de consumidores representativas en los casos en los que el producto se venda normalmente al por menor, la oportunidad de facilitar cualquier información que sea pertinente para la investigación en relación con el dumping, el daño y la relación de causalidad entre uno y otro.

6.13 Las autoridades tendrán debidamente en cuenta las dificultades con que puedan tropezar las partes interesadas, en particular las pequeñas empresas, para facilitar la información solicitada y les prestarán toda la asistencia factible.

6.14 El procedimiento establecido supra no tiene por objeto impedir a las autoridades de ningún miembro proceder con prontitud a la iniciación de una investigación o a la formulación de determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, ni impedirles aplicar medidas provisionales o definitivas, de conformidad con las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo.

Artículo 7 Medidas provisionales

7.1. Sólo podrán aplicarse medidas provisionales sí:

- i. se ha iniciado una investigación de conformidad con las disposiciones del artículo 5, se ha dado un aviso público a tal efecto y se han dado a las partes interesadas oportunidades adecuadas de presentar información y hacer observaciones;
- ii. se ha llegado a una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping y del consiguiente daño a una rama de producción nacional; y
- iii. la autoridad competente juzga que tales medidas son necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación.

7.2 Las medidas provisionales podrán tomar la forma de un derecho provisional o, preferentemente, una garantía -mediante depósito en efectivo o fianza- igual a la cuantía provisional estimada del derecho antidumping, que no podrá exceder del margen de dumping provisionalmente estimado. La suspensión de la valoración en aduana será una medida provisional adecuada, siempre que se indiquen el derecho normal y la cuantía estimada del derecho antidumping y que la suspensión de la valoración se someta a las mismas condiciones que las demás medidas provisionales.

7.3 No se aplicarán medidas provisionales antes de transcurridos 60 días desde la fecha de iniciación de la investigación.

7.4 Las medidas provisionales se aplicarán por el período más breve posible, que no podrá exceder de cuatro meses, o por decisión de la autoridad competente, a petición de exportadores que representen un porcentaje significativo del comercio de que se trate,

por un período que no excederá de seis meses. Cuando las autoridades, en el curso de una investigación, examinen si bastaría un derecho inferior al margen de dumping para eliminar el daño, esos períodos podrán ser de seis y nueve meses respectivamente.

7.5 En la aplicación de medidas provisionales se seguirán las disposiciones pertinentes del artículo 9.

Artículo 8 Compromisos relativos a los precios 8.1 Se podrán (19) suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las exportaciones a la zona en cuestión, a precios de dumping, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del dumping. Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping. Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de dumping si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

8.2 No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que las autoridades del Miembro importador hayan formulado una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping y de daño causado por ese dumping.

8.3 No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades consideran que no sería realista tal aceptación, por ejemplo, porque el número de los exportadores reales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos, entre ellos motivos de política general. En tal caso, y siempre que sea factible, las autoridades expondrán al exportador los motivos que las hayan inducido a considerar inadecuada la aceptación de un compromiso y, en la medida de lo posible, darán al exportador la oportunidad de formular observaciones al respecto.

8.4 Aunque se acepte un compromiso, la investigación de la existencia de dumping y daño se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se formula una determinación negativa de la existencia de dumping o de daño, el compromiso quedará extinguido automáticamente, salvo en los casos en que dicha determinación se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precios. En tales casos, las autoridades podrán exigir que se mantenga el compromiso durante un período prudencial conforme a las disposiciones del presente Acuerdo. En caso de que se formule una determinación positiva de la existencia de dumping y de daño, el compromiso se mantendrá conforme a sus términos y a las disposiciones del presente Acuerdo.

8.5 Las autoridades del Miembro importador podrán sugerir compromisos en materia de precios, pero no se obligará a ningún exportador a aceptarlos. El hecho de que un exportador no ofrezca tales compromisos o no acepte la invitación a hacerlo no prejuzgará en modo alguno el examen del asunto. Sin embargo, las autoridades tendrán la libertad de determinar que es más probable que una amenaza de daño llegue a materializarse si continúan las importaciones objeto de dumping.

8.6 Las autoridades de un Miembro importador podrán pedir a cualquier exportador del que se haya aceptado un compromiso que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tal compromiso y que permita la verificación de los datos pertinentes. En caso de incumplimiento de un compromiso, las autoridades del Miembro importador podrán, en virtud del presente Acuerdo y de conformidad con lo estipulado en él, adoptar con prontitud disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de la mejor información disponible. En tales casos podrán percibirse derechos definitivos al amparo del presente Acuerdo sobre los productos declarados a consumo 90 días como máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, con la salvedad de que esa retroactividad no será aplicable a las importaciones declaradas antes del incumplimiento del compromiso.

Artículo 9 Establecimiento y percepción de derechos antidumping

9.1 La decisión de establecer o no un derecho antidumping en los casos en que se han cumplido todos los requisitos para su establecimiento, y la decisión de fijar la cuantía del derecho antidumping en un nivel igual o inferior a la totalidad del margen de dumping, habrán de adoptarlas las autoridades del Miembro importador. Es deseable que el establecimiento del derecho sea facultativo en el territorio de todos los Miembros y que el derecho sea inferior al margen si ese derecho inferior basta para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

9.2 Cuando se haya establecido un derecho antidumping con respecto a un producto, ese derecho se percibirá en la cuantía apropiada en cada caso y sin discriminación sobre las importaciones de ese producto, cualquiera que sea su procedencia, declaradas objeto de dumping y causantes de daño, a excepción de las importaciones procedentes de fuentes de las que se hayan aceptado compromisos en materia de precios en virtud de lo establecido en el presente Acuerdo. Las autoridades designarán al proveedor o proveedores del producto del que se trate. Sin embargo, si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a un mismo país y resultase imposible en la práctica designar a todos ellos, las autoridades podrán designar al país proveedor de que se trate. Si estuviesen implicados varios proveedores pertenecientes a más de un país, las autoridades podrán designar a todos los proveedores implicados o, en caso de que esto sea impracticable, todos los países proveedores implicados.

9.3 La cuantía del derecho antidumping no excederá del margen de dumping establecido de conformidad con el artículo 2.

9.3.1 Cuando la cuantía del derecho antidumping se fija de forma retrospectiva, la determinación de la cantidad definitiva que deba satisfacerse en concepto de derechos antidumping se efectuará lo antes posible, normalmente en un plazo de 12 meses, y en ningún caso de más de 18 meses, a contar de la fecha en que se haya formulado una petición de fijación definitiva y de la cuantía del derecho antidumping (20). Toda devolución se hará con prontitud y normalmente no más de 90 días después de la determinación, de conformidad con el presente apartado, de la cantidad definitiva que deba satisfacerse. En cualquier caso, cuando no se haya hecho la devolución en un plazo de 90 días, las autoridades darán una explicación a instancia de parte.

9.3.2 Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma prospectiva, se preverá la pronta devolución, previa petición, de todo derecho pagado en exceso del margen de dumping. La devolución del derecho pagado en exceso del margen real de dumping se efectuará normalmente en un plazo de 12 meses, y en ningún caso de más de 18 meses, a contar de la fecha en que el importador del producto sometido al derecho antidumping haya presentado una petición de devolución debidamente apoyada en pruebas. Normalmente la devolución autorizada se hará en un plazo de 90 días contados a partir de la decisión a que se hace referencia supra.

9.3.3 Cuando el precio de exportación se reconstruya de conformidad con las disposiciones del párrafo 3 del artículo 2, al determinar si se debe hacer una devolución, y el alcance de ésta, las autoridades deberán tener en cuenta los cambios que se hayan producido en el valor normal o en los gastos habidos entre la importación y la reventa y los movimientos del precio de reventa que se hayan reflejado debidamente en los precios de venta posteriores, y deberán calcular el precio de exportación sin deducir la cuantía de los derechos antidumping si se aportan pruebas concluyentes de lo anterior.

9.4 Cuando las autoridades hayan limitado su examen de conformidad con la segunda frase del párrafo 10 del artículo 6, los derechos que se apliquen a las importaciones procedentes de exportadores o productores no abarcados por el examen no serán superiores: i) al promedio ponderado del margen de dumping establecido con respecto a los exportadores o productores seleccionados, o ii) cuando las cantidades que deban satisfacerse en concepto de derechos antidumping se calculen sobre la base del valor normal prospectivo, a la diferencia entre el promedio ponderado del valor normal correspondiente a los exportadores o productores seleccionados y los precios de exportación de los exportadores o productores que no hayan sido examinados individualmente.

Con la salvedad de que las autoridades no tomarán en cuenta a los efectos del presente párrafo los márgenes nulos y de minimis ni los márgenes establecidos en las circunstancias a que hace referencia el párrafo 8 del artículo 6. Las autoridades aplicarán derechos o valores normales individuales a las importaciones procedentes de los exportadores o productores no incluidos en el examen y que hayan proporcionado la información necesaria en el curso de la investigación, de conformidad con lo previsto en el apartado 10.2 del artículo 6.

9.5 Si un producto es objeto de derechos antidumping en un Miembro importador, las autoridades llevarán a cabo con prontitud un examen para determinar los márgenes individuales de dumping que puedan corresponder a los exportadores o productores del país exportador en cuestión que no hayan exportado ese producto al Miembro importador durante el período objeto de investigación, a condición de que dichos exportadores o productores puedan demostrar que no están vinculados a ninguno de los exportadores o productores del país exportador que son objeto de derechos antidumping sobre el producto. Ese examen se iniciará y realizará de forma acelerada en comparación con los procedimientos normales de fijación de derechos y de examen en el Miembro importador.

Mientras se esté procediendo al examen no se percibirán derechos antidumping sobre las importaciones procedentes de esos exportadores o productores. No obstante, las autoridades podrán suspender la valoración en aduana y/o solicitar garantías para asegurarse de que, si ese examen condujera a una determinación de existencia de dumping con respecto a tales productores o exportadores, podrán percibirse derechos antidumping con efecto retroactivo desde la fecha de iniciación del examen.

Artículo 10 Retroactividad 10.1 Sólo se aplicarán medidas provisionales o derechos antidumping a los productos que se declaren a consumo después de la fecha en que entre en vigor la decisión adoptada de conformidad con el párrafo 1 del artículo 7 o el párrafo 1 del artículo 9, respectivamente, con las excepciones que se indican en el presente artículo.

10.2 Cuando se formule una determinación definitiva de la existencia de daño (pero no de amenaza de daño o de retraso importante en la creación de una rama de producción) o, en caso de formularse una determinación definitiva de la existencia de amenaza de daño, cuando el efecto de las importaciones objeto de dumping sea tal que, de no haberse aplicado medidas provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño, se podrán percibir reactivamente derechos antidumping por el período en que se hayan aplicado medidas provisionales.

10.3 Si el derecho antidumping definitivo es superior al derecho provisional pagado o por pagar, o a la cantidad estimada a efectos de la garantía, no se exigirá la diferencia. Si el derecho definitivo es inferior al derecho provisional pagado o por pagar, o a la cuantía estimada a efectos de la garantía, se devolverá la diferencia o se calculará de nuevo el derecho, según sea el caso.

10.4 A reserva de lo dispuesto en el párrafo 2, cuando se formule una determinación de la existencia de amenaza de daño o retraso importante (sin que se haya producido todavía el daño) sólo se podrá establecer un derecho antidumping definitivo a partir de la fecha de la determinación de existencia de amenaza de daño o retraso importante y se procederá con prontitud a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

10.5 Cuando la determinación definitiva sea negativa, se procederá con prontitud a restituir todo depósito en efectivo hecho durante el período de aplicación de las medidas provisionales y a liberar toda fianza prestada.

10.6 Podrá percibirse un derecho antidumping definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales cuando, en relación con el producto objeto de dumping considerado, las autoridades determinen:

- i. que hay antecedentes de dumping causante de daño, o que el importador sabía o debía haber sabido que el exportador practicaba el dumping y que éste causaría daño, y

ii. que el daño se debe a importaciones masivas de un producto objeto de dumping, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto que, habida cuenta del momento en que se hayan efectuado las importaciones objeto de dumping, su volumen y otras circunstancias (tales como una rápida acumulación de existencias del producto importado), es probable socaven gravemente el efecto reparador del derecho antidumping definitivo que deba aplicarse, a condición de que se haya dado a los importadores interesados la oportunidad de formular observaciones.

10.7 Tras el inicio de una investigación, las autoridades podrán adoptar las medidas que puedan ser necesarias, como la suspensión de la valoración en aduana o de la liquidación de los derechos, para percibir retroactivamente derechos antidumping según lo previsto en el párrafo 6, una vez que dispongan de pruebas suficientes de que se cumplen las condiciones establecidas en dichos párrafos.

10.8 No se percibirán retroactivamente derechos de conformidad con el párrafo 6 sobre los productos declarados a consumo antes de la fecha de iniciación de la investigación.

Artículo 11 Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios

11.1 Un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el dumping que esté causando daño.

11.2 Cuando ello esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, por propia iniciativa o, siempre que haya transcurrido un período prudencial desde el establecimiento del derecho antidumping definitivo, a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen (21).

Las partes interesadas tendrán derecho a pedir a las autoridades que examinen si es necesario mantener el derecho para neutralizar el dumping, si sería probable que el daño siguiera produciéndose o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado, o ambos aspectos. En caso de que, a consecuencia de un examen realizado de conformidad con el presente párrafo, las autoridades determinen que el derecho antidumping no está ya justificado, deberá suprimirse inmediatamente.

11.3 No obstante lo dispuesto en los párrafos 1 y 2, todo derecho antidumping definitivo será suprimido, a más tardar, en un plazo de cinco años contados desde la fecha de su imposición (o desde la fecha del último examen, realizado de conformidad con el párrafo 2, si ese examen hubiera abarcado tanto el dumping como el daño, o del último realizado en virtud del presente párrafo), salvo que las autoridades, en un examen iniciado antes de esa fecha por propia iniciativa o a raíz de una petición debidamente fundamentada hecha por o en nombre de la rama de producción nacional con una antelación prudencial a dicha fecha, determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del daño y del dumping (22).

El derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen.

11.4 Las disposiciones del artículo 6 sobre pruebas y procedimiento serán aplicables a los exámenes realizados de conformidad con el presente artículo. Dichos exámenes se realizarán rápidamente, y normalmente se terminarán dentro de los 12 meses siguientes a la fecha de su iniciación.

11.5 Las disposiciones del presente artículo serán aplicables mutatis mutandis a los compromisos en materia de precios aceptados de conformidad con el artículo 8.

Artículo 12 Aviso público y explicación de las determinaciones

12.1 Cuando las autoridades se hayan cerciorado de que existen pruebas suficientes para justificar la iniciación de una investigación antidumping con arreglo al artículo 5, o notificarán al Miembro o Miembros cuyos productos vayan a ser objeto de tal investigación y a las demás partes interesadas de cuyo interés tenga conocimiento la autoridad investigadora, y se dará el aviso público correspondiente.

12.1.1. En los avisos públicos de iniciación de una investigación figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado (23), la debida información sobre lo siguiente:

- i. el nombre del país o países exportadores y el producto de que se trate;
- ii. la fecha de iniciación de la investigación;
- iii. la base de la alegación de dumping formulada en la solicitud;
- iv. un resumen de los factores en los que se basa la alegación de daño;
- v. la dirección a la cual han de dirigirse las representaciones formuladas por las partes interesadas;
- vi. los plazos que se den a las partes interesadas para dar a conocer sus opiniones.

12.2 Se dará aviso público de todas las determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, de toda decisión de aceptar un compromiso en aplicación del artículo 8, de la determinación de tal compromiso y de la terminación de un derecho antidumping definitivo.

En cada uno de esos avisos figurarán, o se harán constar de otro modo mediante un informe separado, con suficiente detalle las constataciones y conclusiones a que se haya llegado sobre las cuestiones de hecho y de derecho que la autoridad investigadora considere pertinentes.

Todos esos visos e informes se enviarán al Miembro o Miembros cuyos productos sean objeto de la determinación o compromiso de que se trate, así como a las demás partes interesadas de cuyo interés se tenga conocimiento.

12.2.1 En los avisos públicos de imposición de medidas provisionales figurarán, o se harán constar de otro modo mediante un informe separado, explicaciones suficientemente detalladas de las determinaciones preliminares de la existencia de dumping y de daño y se hará referencia a las cuestiones de hecho y de derecho en que se base la aceptación o el rechazo de los argumentos. En dichos avisos o informes, teniendo debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial, se indicará en particular:

- i. los nombres de los proveedores, o, cuando esto no sea factible, de los países abastecedores de que se trate;
- ii. una descripción del producto que sea suficiente a efectos aduaneros;
- iii. los márgenes de dumping establecidos y una explicación completa de las razones que justifiquen la metodología utilizada en la determinación y comparación del precio de exportación y el valor normal con arreglo al artículo 2;
- iv. las consideraciones relacionadas con la determinación de la existencia de daño según se establece en el artículo 3;

v) las principales razones en que se base la determinación.

12.2.2 En los avisos públicos de conclusión o suspensión de una investigación en la cual se haya llegado a una determinación positiva que prevea la imposición de un derecho definitivo o la aceptación de un compromiso en materia de precios, figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, toda la información pertinente sobre las cuestiones de hecho y de derecho y las razones que hayan llevado a la imposición de medidas definitivas o a la aceptación de compromisos en materia de precios, teniendo debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial. En el aviso o informe figurará en particular la información indicada en el apartado 2.1, así como los motivos de la aceptación o rechazo de los argumentos o alegaciones pertinentes de los exportadores e importadores, y la base de toda decisión adoptada en virtud del apartado 10.2 del artículo 6.

12.2.3 En los avisos públicos de terminación o suspensión de una investigación a raíz de la aceptación de un compromiso conforme a lo previsto en el artículo 8, figurará, o se hará constar de otro modo mediante un informe separado, la parte no confidencial del compromiso.

12.3 Las disposiciones del presente artículo se aplicarán mutatis mutandis a la iniciación y terminación de los exámenes previstos en el artículo 11 y a las decisiones de aplicación de derechos con efecto retroactivo previstas en el artículo 10.

Artículo 13 Revisión judicial Cada Miembro en cuya legislación nacional existan disposiciones sobre medidas antidumping mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, arbitrales o administrativos destinados, entre otros fines, a la pronta revisión de las medidas administrativas vinculadas a las determinaciones definitivas y a los exámenes de las determinaciones en el sentido del artículo 11. Dichos tribunales o procedimientos serán independientes de las autoridades encargadas de la determinación o examen de que se trate.

Artículo 14 Medidas antidumping a favor de un tercer país 14.1 La solicitud de que se adopten medidas antidumping a favor de un tercer país habrán de presentarla las autoridades del tercer país que solicite la adopción de esas medidas.

14.2 Tal solicitud habrá de ir apoyada con datos sobre los precios que muestren que las importaciones son objeto de dumping y con información detallada que muestre que el supuesto dumping causa daño a la rama de producción nacional de que se trate del tercer país. El gobierno del tercer país prestará todo su concurso a las autoridades del país importador para obtener cualquier información complementaria que aquéllas puedan necesitar.

14.3 Las autoridades del país importador, cuando examinen una solicitud de este tipo, considerarán los efectos del supuesto dumping en el conjunto de la rama de producción de que se trate del tercer país; es decir, que el daño no se evaluará en relación solamente con el efecto del supuesto dumping en las exportaciones de la rama de producción de que se trate al país importador ni incluso en las exportaciones totales de esta rama de producción.

14.4 La decisión de dar o no dar curso a la solicitud corresponderá al país importador. Si ésta decide que está dispuesto a adoptar medidas, le corresponderá tomar la iniciativa de dirigirse al Consejo del Comercio de Mercancías para pedir su aprobación.

Artículo 15 Países en desarrollo Miembros Se reconoce que los países desarrollados Miembros deberán tener particularmente en cuenta la especial situación de los países en desarrollo Miembros cuando contemplen la aplicación de medidas antidumping en virtud del presente Acuerdo. Antes de la aplicación de derechos antidumping se explorarán las posibilidades de hacer uso de las soluciones constructivas previstas por este Acuerdo cuando dichos derechos puedan afectar a los intereses fundamentales de los países en desarrollo Miembros.

PARTE II

Artículo 16 Comité de Prácticas Antidumping

16.1 En virtud del presente Acuerdo se establece un Comité de Prácticas Antidumping (denominado en este Acuerdo el "Comité") compuesto de representantes de cada uno de los Miembros. El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá por lo menos dos veces al año y siempre que lo solicite un Miembro según lo previsto en las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo. El Comité desempeñará las funciones que le sean atribuidas en virtud del presente Acuerdo o por los Miembros, y dará a éstos la oportunidad de celebrar consultas sobre cualquier cuestión relacionada con el funcionamiento del Acuerdo o la consecución de sus objetivos. Los servicios de secretaría del Comité serán prestados por la Secretaría de la OMC.

16.2 El Comité podrá establecer los órganos auxiliares apropiados.

16.3 En el desempeño de su funciones, el Comité y los órganos auxiliares podrán consultar a cualquier fuente que consideren conveniente y recabar información de ésta. Sin embargo, antes de recabar información de una fuente que se encuentre bajo la jurisdicción de un Miembro, el Comité o, en su caso, el órgano auxiliar lo comunicará al Miembro interesado. Habrá de obtener el consentimiento del Miembro y de toda empresa que haya de consultar.

16.4 Los Miembros informarán sin demora al Comité de todas las medidas antidumping que adopten, ya sean preliminares o definitivas. Esos informes estarán a disposición en la Secretaría para que puedan examinarlos los demás Miembros. Los Miembros presentarán también informes semestrales sobre todas las medidas antidumping que hayan tomado durante los seis meses precedentes.

Los informes semestrales se presentarán con arreglo a un modelo uniforme convenido.

16.5 Cada Miembro notificará al Comité:

- a. cuál es en él la autoridad competente para iniciar y llevar a cabo las investigaciones a que se refiere el artículo 5 y
- b. los procedimientos internos que en él rigen la iniciación y desarrollo de dichas investigaciones.

Artículo 17 Consultas y solución de diferencias

17.1 Salvo disposición en contrario en el presente artículo, será aplicable a las consultas y a la solución de diferencias en el marco del presente Acuerdo el Entendimiento sobre Solución de Diferencias.

17.2 Cada Miembro examinará con comprensión las representaciones que le formule otro Miembro con respecto a toda cuestión que afecte al funcionamiento del presente Acuerdo y brindará oportunidades adecuadas para la celebración de consultas sobre dichas representaciones.

17.3 Si un Miembro considera que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo se halla anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro u otros Miembros, podrá, con objeto de llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, pedir por escrito la celebración de consultas con el Miembro o Miembros de que se trate. Cada Miembro examinará con comprensión toda petición de consultas que le dirija otro Miembro.

17.4 Si el Miembro que haya pedido las consultas considera que las consultas celebradas en virtud del párrafo 3 no han permitido hallar una solución mutuamente convenida, y si la autoridad competente del Miembro importador ha adoptado medidas definitivas para percibir derechos antidumping definitivos o aceptar compromisos en

materia de precios, podrá someter la cuestión al Organo de Solución de Diferencias ("OSD").

Cuando una medida provisional tenga una repercusión significativa y el Miembro que haya pedido las consultas estime que la medida ha sido adoptada en contravención de lo dispuesto en el párrafo 1 del artículo 7, ese Miembro podrá también someter la cuestión al OSD.

17.5 El OSD, previa petición de la parte reclamante, establecerá un grupo especial para que examine el asunto sobre la base de:

- i. una declaración por escrito del Miembro que ha presentado la petición, en la que indicará de qué modo ha sido anulada o menoscabada una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo, o bien que está comprometida la consecución de los objetivos del Acuerdo, y
- ii. los hechos comunicados de conformidad con los procedimientos internos apropiados a las autoridades del Miembro importador.

17.6 El grupo especial, en el examen del asunto al que se hace referencia en el párrafo 5:

- i. al evaluar los elementos de hecho del asunto, determinará si las autoridades han establecido adecuadamente los hechos y si han realizado una evaluación imparcial y objetiva de ellos. Si se han establecido adecuadamente los hechos y se ha realizado una evaluación imparcial y objetiva, no se invalidará la evaluación, aun en el caso de que el grupo especial haya llegado a una conclusión distinta;
- ii. interpretará las disposiciones pertinentes del Acuerdo de conformidad con las reglas consuetudinarias de interpretación del derecho internacional público. Si el grupo especial llega a la conclusión de que una disposición pertinente del Acuerdo se presta a varias interpretaciones admisibles, declarará que la medida adoptada por las autoridades está en conformidad con el Acuerdo si se basa en alguna de esas interpretaciones admisibles.

17.7 La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal de la persona, organismo o autoridad que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial y éste no sea autorizado a comunicarla, se suministrará un resumen no confidencial de la misma, autorizado por la persona, organismo o autoridad que la haya facilitado.

PARTE III

Artículo 18 Disposiciones finales

18.1 No podrá adoptarse ninguna medida específica contra el dumping de las exportaciones de otro Miembro si no es de conformidad con las disposiciones del GATT de 1994, según se interpretan en el presente Acuerdo (24).

18.2 No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de los demás Miembros.

18.3 A reserva de lo dispuesto en los apartados 3.1 y 3.2, las disposiciones del presente Acuerdo serán aplicables a las investigaciones y a los exámenes de medidas existentes iniciados como consecuencia de solicitudes que se hayan presentado en la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para el Miembro de que se trate con posterioridad a esa fecha.

18.3.1 En lo que respecta al cálculo de los márgenes de dumping en el procedimiento de devolución previsto en el párrafo 3 del artículo 9, se aplicarán las reglas utilizadas en la última determinación o reexamen de la existencia de dumping.

18.3.2 A los efectos del párrafo 3 del artículo 11, se considerará que las medidas antidumping existentes se han establecido en una fecha no posterior a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre OMC para el Miembro de que se trate, salvo en caso de que la legislación nacional de ese Miembro en vigor en esa fecha ya contuviese una cláusula del tipo previsto en el párrafo mencionado.

18.4 Cada Miembro adoptará todas las medidas necesarias, de carácter general o particular, para asegurarse de que, a más tardar en la fecha en que el Acuerdo sobre la OMC en vigor para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo según se apliquen al Miembro de que se trate.

18.5 Cada Miembro informará al Comité de toda modificación de sus leyes y reglamentos relacionados con el presente Acuerdo y de la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

18.6 El Comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías sobre las novedades registradas durante los períodos que abarquen los exámenes.

18.7 Los anexos del presente Acuerdo forman parte integrante del mismo.

ANEXO I

PROCEDIMIENTO QUE DEBE SEGUIRSE EN LAS INVESTIGACIONES IN SITU REALIZADAS CONFORME AL PARRAFO 7 DEL ARTICULO 6

1. Al iniciarse una investigación, se deberá informar a las autoridades del Miembro exportador y a las empresas de las que se sepa están interesadas de la intención de realizar investigaciones in situ.

2. Cuando, en circunstancias excepcionales, se prevea incluir en el equipo investigador a expertos no gubernamentales, se deberá informar de ello a las empresas y autoridades del Miembro exportador. Esos expertos no gubernamentales deberán ser pasibles de sanciones eficaces si incumplen las prescripciones relacionadas con el carácter confidencial de la información.

3. Se deberá considerar práctica normal la obtención del consentimiento expreso de las empresas interesadas del Miembro exportador antes de programar definitivamente la visita.

4. En cuanto se haya obtenido el consentimiento de las empresas interesadas, la autoridad investigadora deberá comunicar a las autoridades del Miembro exportador los nombres y direcciones de las empresas que han de visitarse y las fechas convenidas.

5. Se deberá advertir de la visita a las empresas de que se trate con suficiente antelación.

6. Únicamente deberán hacerse visitas para explicar el cuestionario cuando lo solicite una empresa exportadora. Tal visita sólo podrá realizarse si

a. las autoridades del Miembro importador lo notifican a los representantes del Miembro de que se trate y

b) éstos no se oponen a la visita.

7. Como la finalidad principal de la investigación in situ es verificar la información recibida u obtener más detalles, esa investigación se deberá realizar después de haberse recibido la respuesta al cuestionario, a menos que la empresa esté de acuerdo en lo contrario y la autoridad investigadora informe de la visita prevista al gobierno del Miembro exportador y éste no se oponga a ella; además, se deberá considerar práctica normal indicar a las empresas interesadas, con anterioridad a la visita, la naturaleza general de la información que se trata de verificar y qué otra información es preciso suministrar, si bien esto no habrá de impedir que durante la visita, y a la luz de la información obtenida, se soliciten más detalles.

8. Siempre que sea posible, las respuestas a las peticiones de información o a las preguntas que hagan las autoridades o las empresas de los Miembros exportadores y que sean esenciales para el buen resultado de la investigación in situ deberán darse antes de que se efectúe la visita.

ANEXO II

MEJOR INFORMACION DISPONIBLE EN EL SENTIDO DEL PARRAFO 8 DEL ARTICULO 6

1. Lo antes posible después de haber iniciado la investigación, la autoridad investigadora deberá especificar en detalle la información requerida de cualquier parte directamente interesada y la manera en que ésta deba estructurarla en su respuesta. Deberá además asegurarse de que la parte sabe que, si no facilita esa información en un plazo prudencial, la autoridad investigadora quedará en libertad para basar sus decisiones en los hechos de que tenga conocimiento, incluidos los que figuren en la solicitud de iniciación de una investigación presentada por la rama de producción nacional.

2. Las autoridades podrán pedir además que una parte interesada facilite su respuesta en un medio determinado (por ejemplo, en cinta de computadora) o en un lenguaje informático determinado.

Cuando hagan esa petición, las autoridades deberán tener en cuenta si la parte interesada tiene razonablemente la posibilidad de responder en el medio o en el lenguaje informático preferidos y no deberán pedir a la parte que, para dar su respuesta, utilice un sistema de computadora distinto del usado por ella. Las autoridades no deberán mantener una petición de respuesta informatizada si la parte interesada no lleva una contabilidad informatizada y si la presentación de la respuesta en la forma pedida fuese a dar lugar a una carga adicional fuera de razón para la parte interesada, como puede ser un aumento desproporcionado de los costos y molestias.

3. Al formular las determinaciones deberá tenerse en cuenta toda la información verificable, presentada adecuadamente de modo que pueda utilizarse en la investigación sin dificultades excesivas, facilitada a tiempo y, cuando proceda, en un medio o lenguaje informático que hayan solicitado las autoridades. Cuando una parte no responda en el medio o lenguaje informático preferidos pero las autoridades estimen que concurren las circunstancias a que hace referencia el párrafo 2 supra, no deberá considerarse que el hecho de que no se haya respondido en el medio o lenguaje informático preferidos entorpece significativamente la investigación.

4. Cuando las autoridades no puedan procesar la información si ésta viene facilitada en un medio determinado (por ejemplo, en cinta de computadora), la información deberá facilitarse en forma de material escrito o en cualquier otra forma aceptable por las mismas.

5. Aunque la información que se facilite no sea óptima en todos los aspectos, ese hecho no será la justificación para que las autoridades la descarten, siempre que la parte interesada haya procedido en toda la medida de sus posibilidades.

6. Si no se aceptan pruebas o informaciones, la parte que las haya facilitado deberá ser informada inmediatamente de las razones que hayan inducido a ello y deberá tener oportunidad de presentar nuevas explicaciones dentro de un plazo prudencial, teniendo debidamente en cuenta los plazos fijados para la investigación. Si las autoridades consideran que las explicaciones no son satisfactorias, en cualesquiera

determinaciones que se publiquen se expondrán las razones por las que se hayan rechazado las pruebas o las informaciones.

7. Si las autoridades tienen que basar sus conclusiones, entre ellas las relativas al valor normal, en información procedente de una fuente secundaria, incluida la información que figure en la solicitud de iniciación de la investigación, deberán actuar con especial prudencia. En tales casos, y siempre que sea posible, deberán comprobar la información a la vista de la información de otras fuentes independientes de que dispongan -tales como listas de precios publicadas, estadísticas oficiales de importación y estadísticas de aduanas- y de la información obtenida de otras partes interesadas durante la investigación. Como quiera que sea, es evidente que si una parte interesada no coopera, y en consecuencia dejan de comunicarse a las autoridades informaciones pertinentes, ello podría conducir a un resultado menos favorable para esa parte que si hubiera cooperado.

-----NOTAS DE REFERENCIA AL ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994 (1) En el presente Acuerdo se entiende por "iniciación de una investigación" el trámite por el que un Miembro inicia o comienza formalmente una investigación según lo dispuesto en el ARTICULO N° 5.

(2) Normalmente se considerarán una cantidad suficiente para determinar el valor normal de ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador si dichas ventas representan el 5 por ciento o más de las ventas del producto considerado al Miembro importador, no obstante, ha de ser aceptable una proporción menor cuando existan pruebas que demuestren que las ventas en el mercado interno, aunque representen esa menor proporción, son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada.

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

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

(5) Se habrán efectuado ventas a precios inferiores a los costos unitarios en cantidades sustanciales cuando las autoridades establezcan que la media ponderada de los precios de venta de las operaciones consideradas para la determinación del valor normal es inferior a la media ponderada de los costos unitarios o que el volumen de las ventas efectuadas a precios inferiores a los costos unitarios no representa menos del 20 por ciento del volumen vendido en las operaciones consideradas para el cálculo del valor normal.

(6) El ajuste que se efectúe por las operaciones de puesta en marcha reflejará los costos al final del período de puesta en marcha o, si éste se prolonga más allá del período objeto de investigación, los costos más recientes que las autoridades puedan razonablemente tener en cuenta durante la investigación.

(7) Queda entendido que algunos de los factores arriba indicados pueden superponerse, y que las autoridades se asegurarán de que no se dupliquen ajustes ya realizados en virtud de la presente disposición.

(8) Por regla general, la fecha de la venta será del instrumento en que se establezcan las condiciones esenciales de la venta, bien sea el contrato, el pedido de compra, la confirmación del pedido, o la factura.

(9) En el presente Acuerdo se entenderá por "daño", salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esa rama de producción, y dicho término deberá interpretarse de conformidad con las disposiciones del presente artículo.

(10) Un ejemplo de ello, si bien de carácter no exclusivo, es que existan razones convincentes para creer que en el futuro inmediato habrá un aumento sustancial de las importaciones del producto a precios de dumping.

(11) A los efectos de este párrafo, únicamente se considerará que los productores están vinculados a los exportadores o a los importadores en los casos siguientes:

- a. si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro;
- b. si ambos están directa o indirectamente controlados por una tercera persona; o
- c. si juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona, siempre que existan razones para creer o sospechar que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor considerado un comportamiento diferente del de los productores no vinculados. A los efectos de este párrafo, se considerará que una persona controla a otra cuando la primera esté jurídica u operativamente en situación de imponer limitaciones o de dirigir a la segunda.

(12) En el presente Acuerdo, con el término "percibir" se designa la liquidación o la recaudación definitivas de un derecho gravamen por la autoridad competente.

(13) En el caso de ramas de producción fragmentadas que supongan un número excepcionalmente elevado de productores, las autoridades podrán determinar el apoyo y la oposición mediante la utilización de técnicas de muestreo estadísticamente válidas.

(14) Los Miembros son conscientes de que en el territorio de ciertos Miembros pueden presentar o apoyar una solicitud de investigación de conformidad con el párrafo 1 empleados de los productores nacionales del producto similar o representantes de esos empleados.

(15) Por regla general, los plazos dados a los exportadores se contarán a partir de la fecha de recibo del cuestionario, el cual, a tal efecto, se considerará recibido una

semana después de la fecha en que haya sido enviado al destinatario o transmitido al representante diplomático competente del Miembro exportador o, en el caso de un territorio aduanero distinto Miembro de la OMC, a un representante oficial del territorio exportador.

(16) Queda entendido que, si el número de exportadores de que se trata es muy elevado, el texto completo de la solicitud escrita se facilitará solamente a las autoridades del Miembro exportador o a la asociación mercantil o gremial competente.

(17) Los Miembros son conscientes de que, en el territorio de algunos Miembros, podrá ser necesario revelar una información en cumplimiento de una providencia precautoria concebida en términos muy precisos.

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

(19) La palabra "podrán" no se interpretará en el sentido de que se permite continuar los procedimientos simultáneamente con la aplicación de los compromisos relativos a los precios, salvo en los casos previstos en el párrafo 4.

(20) Queda entendido que, cuando el caso del producto en cuestión esté sometido a un procedimiento de revisión judicial, podrá no ser posible la observancia de los plazos mencionados en este apartado y en el apartado 3.2.

(21) Por sí misma, la determinación definitiva de la cuantía del derecho antidumping a que se refiere el párrafo 3 del artículo 9 no constituye un examen en el sentido del presente artículo.

(22) Cuando la cuantía del derecho antidumping se fije de forma retrospectiva, si en el procedimiento más reciente de fijación de esa cuantía de conformidad con el apartado 3.1 del artículo 9 se concluyera que no debe percibirse ningún derecho, esa conclusión no obligará por sí misma a las autoridades a suprimir el derecho definitivo.

(23) Cuando las autoridades faciliten información o aclaraciones de conformidad con las disposiciones del presente artículo en un informe separado se asegurarán de que el público tenga fácil acceso a ese informe.

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

ACUERDO RELATIVO A LA APLICACION DEL ARTICULO VII DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994

INTRODUCCION GENERAL

1. El "valor de transacción", tal como se define el artículo 1, es la primera base para la determinación del valor en aduana de conformidad con el presente Acuerdo. El artículo 1 debe considerarse en conjunción con el artículo 8, que dispone, entre otras cosas, el ajuste del precio realmente pagado o por pagar en los casos en que determinados elementos, que se considera forman parte del valor en aduana, corran a cargo del comprador o estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas. El artículo 8 prevé también la inclusión en el valor de transacción de determinadas prestaciones del comprador en favor del vendedor, que revistan más bien la forma de bienes o servicios que de dinero. Los artículos 2 a 7 inclusive establecen métodos para determinar el valor en aduana en todos los casos en que no pueda determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1.

2. Cuando el valor en aduana no pueda determinarse en virtud de lo dispuesto en el artículo 1, normalmente deberán celebrarse consultas entre la Administración de Aduanas y el importador con objeto de establecer una base de valoración con arreglo a lo dispuesto en los artículos 2 ó 3. Puede ocurrir, por ejemplo, que el importador posea información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que la Administración de Aduanas no disponga de manera directa de esta información en el lugar de importación. También es posible que la Administración de Aduanas disponga de información acerca del valor en aduana de mercancías idénticas o similares importadas y que el importador no conozca esta información. La celebración de consultas entre las dos partes permitirá intercambiar la información a reserva de las limitaciones impuestas por el secreto comercial, a fin de determinar una base apropiada de valoración en aduana.

3. Los artículos 5 y 6 proporcionan dos bases para determinar el valor en aduana cuando éste no pueda determinarse sobre la base del valor de transacción de las mercancías importadas o de mercancías idénticas o similares importadas. En virtud del párrafo 1 del artículo 5, el valor en aduana se determina sobre la base del precio a que se venden las mercancías, en el mismo estado en que son importadas, a un comprador no vinculado con el vendedor y en el país de importación. Asimismo, el importador, si así lo solicita, tiene derecho a que las mercancías que son objeto de transformación después de la importación se valoren con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5. En virtud del artículo 6, el valor en aduana se determina sobre la base del valor reconstruido. Ambos métodos presentan dificultades y por esta causa el importador tiene derecho, con arreglo a lo dispuesto en el artículo 4, a elegir el orden de aplicación de los dos métodos.

4. El artículo 7 establece cómo determinar el valor en aduana en los casos en que no pueda determinarse con arreglo a ninguno de los artículos anteriores.

Los Miembros, Habida cuenta de las Negociaciones Comerciales Multilaterales; Deseando fomentar la consecución de los objetivos del GATT de 1994 y lograr beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo; Reconociendo la importancia de lo dispuesto en el artículo VII del GATT de 1994 y deseando elaborar normas para su aplicación con objeto de conseguir a este respecto una mayor uniformidad y certidumbre; Reconociendo la necesidad de un sistema equitativo, uniforme y neutro de valoración en aduana de las mercancías que excluya la utilización de valores arbitrarios o

ficticios; Reconociendo que la base para la valoración en aduana de las mercancías debe ser en la mayor medida posible su valor de transacción;

Reconociendo que la determinación del valor en aduana debe basarse en criterios sencillos y equitativos que sean conformes con los usos comerciales y que los procedimientos de valoración deben ser de aplicación general, sin distinciones por razón de la fuente de suministro; Reconociendo que los procedimientos de valoración no deben utilizarse para combatir el dumping: Convienen en lo siguiente:

PARTE I NORMAS DE VALORACION EN ADUANA

Artículo 1

1. El valor en aduana de las mercancías importadas será el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar por las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8, siempre que concurren las siguientes circunstancias:

a. que no existan restricciones a la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, con excepción de las que:

- i. impongan o exijan la ley o las autoridades del país de importación;
- ii. limiten el territorio geográfico donde puedan revenderse las mercancías; o
- iii. no afecten sustancialmente al valor de las mercancías;

a. que la venta o el precio no dependan de ninguna condición o contraprestación cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías a valorar;

b. que no revierta directa ni indirectamente al vendedor parte alguna del producto de la reventa o de cualquier cesión o utilización posteriores de las mercancías por el comprador, a menos que pueda efectuarse el debido ajuste de conformidad con lo dispuesto en el artículo 8; y

d) que no exista una vinculación entre el comprador y el vendedor o que, en caso de existir, el valor de transacción sea aceptable a efectos aduaneros en virtud de lo dispuesto en el párrafo 2.

2.

a) Al determinar si el valor de transacción es aceptable a los efectos del párrafo 1, el hecho de que exista una vinculación entre el comprador y el vendedor en el sentido de lo dispuesto en el artículo 15 no constituirá en sí un motivo suficiente para considerar inaceptable el valor de transacción. En tal caso se examinarán las circunstancias de la venta y se aceptará el valor de transacción siempre que la vinculación no haya influido en el precio. Si, por la información obtenida del importador o de la otra fuente, la

Administración de Aduanas tiene razones para creer que la vinculación ha influido en el precio, comunicará esas razones al importador y le dará oportunidad razonable para contestar. Si el importador lo pide, las razones se le comunicarán por escrito.

b) En una venta entre personas vinculadas, se aceptará el valor de transacción y se valorarán las mercancías de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1 cuando el importador demuestre que dicho valor se aproxima mucho a alguno de los precios o valores que se señalan a continuación, vigentes en el mismo momento o en uno aproximado: i) el valor de transacción en las ventas de mercancías idénticas o similares efectuadas a compradores no vinculados con el vendedor, para la exportación al mismo país importador; ii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 5; iii) el valor en aduana de mercancías idénticas o similares, determinado con arreglo a lo dispuesto en el artículo 6; Al aplicar los criterios precedentes, deberán tenerse debidamente en cuenta las diferencias demostradas de nivel comercial y de cantidad, los elementos enumerados en el artículo 8 y los costos que soporte el vendedor en las ventas a compradores con los que no esté vinculado, y que no soporte en las ventas a compradores con los que tiene vinculación.

c) Los criterios enunciados en el apartado b) del párrafo 2 habrán de utilizarse por iniciativa del importador y sólo con fines de comparación. No podrán establecerse valores de sustitución al amparo de lo dispuesto en dicho apartado.

Artículo 2 1.a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en el artículo 1, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración.

Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías idénticas vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías idénticas consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías idénticas, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Artículo 3

1.

a) Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 y 2, el valor en aduana será el valor de transacción de mercancías similares vendidas para la exportación al mismo país de importación y exportadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

b) Al aplicar el presente artículo, el valor en aduana se determinará utilizando el valor de transacción de mercancías similares vendidas al mismo nivel comercial y sustancialmente en las mismas cantidades que las mercancías objeto de la valoración.

Cuando no exista tal venta, se utilizará el valor de transacción de mercancías similares vendidas a un nivel comercial diferente y/o en cantidades diferentes, ajustado para tener en cuenta las diferencias atribuibles al nivel comercial y/o a la cantidad, siempre que estos ajustes puedan hacerse sobre la base de datos comprobados que demuestren claramente que aquéllos son razonables y exactos, tanto si suponen un aumento como una disminución del valor.

2. Cuando los costos y gastos enunciados en el párrafo 2 del artículo 8 estén incluidos en el valor de transacción, se efectuará un ajuste de dicho valor para tener en cuenta las diferencias apreciables de esos costos y gastos entre las mercancías importadas y las mercancías similares consideradas que resulten de diferencias de distancia y de forma de transporte.

3. Si al aplicar el presente artículo se dispone de más de un valor de transacción de mercancías similares, para determinar el valor en aduana de las mercancías importadas se utilizará el valor de transacción más bajo.

Artículo 4

Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1, 2 y 3, se determinará según el artículo 5, y cuando no pueda determinarse con arreglo a él, según el artículo 6, si bien a petición del importador podrá invertirse el orden de aplicación de los artículos 5 y 6.

Artículo 5

1.

a. Si las mercancías importadas, u otras idénticas o similares importadas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, el valor en aduana determinado según el presente artículo se basará en el precio unitario a que se venda en esas condiciones la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, en el momento de la importación de las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que comprenden dichas mercancías, con las siguientes deducciones:

- i. las comisiones pagadas o convenidas usualmente, o los suplementos por beneficios y gastos generales cargados habitualmente, en relación con las ventas en dicho país de mercancías importadas de la misma especie o clase;
- ii. los gastos habituales de transporte y de seguros, así como los gastos conexos en que se incurra en el país importador;
- iii. cuando proceda, los costos y gastos a que se refiere el párrafo 2 del artículo 8; y
- iv. los derechos de aduana y otros gravámenes nacionales pagaderos en el país importador por la importación o venta de las mercancías.

b) Si en el momento de la importación de las mercancías a valorar o en un momento aproximado, no se venden las mercancías importadas, ni mercancías idénticas o similares importadas, el valor se determinará, con sujeción por lo demás a lo dispuesto en el apartado a) del párrafo 1 de este artículo, sobre la base del precio unitario a que se vendan en el país de importación las mercancías importadas, o mercancías idénticas o similares importadas, en el mismo estado en que son importadas, en la fecha más próxima después de la importación de las mercancías objeto de valoración pero antes de pasados 90 días desde dicha importación.

2. Si ni las mercancías importadas, ni otras mercancías importadas que sean idénticas o similares a ellas, se venden en el país de importación en el mismo estado en que son importadas, y si el importador lo pide, el valor en aduana se determinará sobre la base del precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas, después de su transformación, a personas del país de importación que no tengan vinculación con aquellas de quienes comprenden las mercancías, teniendo debidamente en cuenta el valor añadido en esa transformación y las deducciones previstas en el apartado a) del párrafo 1.

Artículo 6

1. El valor en aduana de las mercancías importadas determinado según el presente artículo se basará en un valor reconstruido. El valor reconstruido será igual a la suma de los siguientes elementos:

- a. el costo o valor de los materiales y de la fabricación u otras operaciones efectuadas para producir las mercancías importadas;
- b. una cantidad por concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o

clase que las mercancías objeto de la valoración efectuadas por productores del país de exportación en operaciones de exportación al país de importación;

c. el costo o valor de todos los demás gastos que deban tenerse en cuenta para aplicar la opción de valoración elegida por el Miembro en virtud del párrafo 2 del artículo 8.

2. Ningún Miembro podrá solicitar o exigir a una persona no residente en su propio territorio que exhiba, para su examen, un documento de contabilidad o de otro tipo, o que permita el acceso a ellos, con el fin de determinar un valor reconstruido. Sin embargo, la información proporcionada por el productor de las mercancías al objeto de determinar el valor en aduana con arreglo a las disposiciones de este artículo podrá ser verificada en otro país por las autoridades del país de importación, con la conformidad del productor y siempre que se notifique con suficiente antelación al gobierno del país de que se trate y que éste no tenga nada que objetar contra la investigación.

Artículo 7

1. Si el valor en aduana de las mercancías importadas no puede determinarse con arreglo a lo dispuesto en los artículos 1 a 6 inclusive, dicho valor se determinará según criterios razonables, compatibles con los principios y las disposiciones generales de este Acuerdo y el artículo VII del GATT de 1994, sobre la base de los datos disponibles en el país de importación.

1. El valor en aduana determinado según el presente artículo no se basará en:

a. el precio de venta en el país de importación de mercancías producidas en dicho país;

b. un sistema que prevea la aceptación, a efectos de la valoración en aduana, del más alto de dos valores posibles;

c. el precio de mercancías en el mercado nacional del país exportador;

d. un costo de producción distinto de los valores reconstruidos que se hayan determinado para mercancías idénticas o similares de conformidad con lo dispuesto en el artículo 6;

e. el precio de mercancías vendidas para exportación a un país distinto del país de importación;

f. valores en aduana mínimos;

g) valores arbitrarios o ficticios.

Si así lo solicita, el importador será informado por escrito del valor en aduana determinado de acuerdo con lo dispuesto en el presente artículo y del método utilizado a este efecto.

Artículo 8

1. Para determinar el valor en aduana de conformidad con lo dispuesto en el artículo 1, se añadirán al precio realmente pagado o por pagar por las mercancías importadas:

a. los siguientes elementos, en la medida en que corran a cargo del comprador y no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías:

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

a. el valor, debidamente repartido de los siguientes bienes y servicios, siempre que el comprador, de manera directa o indirecta, los haya suministrado gratuitamente o a precios reducidos para que se utilicen en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas y en la medida en que dicho valor no esté incluido en el precio realmente pagado o por pagar:

- i. los materiales, piezas y elementos, partes y artículos análogos incorporados a las mercancías importadas;
- ii. las herramientas, matrices, moldes y elementos análogos utilizados para la producción de las mercancías importadas;
- iii. los materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas;
- iv. ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños y planos y croquis realizados fuera del país de importación y necesarios para la producción de las mercancías importadas;

a. los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías objeto de valoración que el comprador tenga que pagar directa o indirectamente como condición de venta de dichas mercancías, en la medida en que los mencionados cánones y derechos no estén incluidos en el precio realmente pagado o por pagar;

b. el valor de cualquier parte del producto de la reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías importadas que revierta directa o indirectamente al vendedor.

1. En la elaboración de su legislación cada Miembro dispondrá que se incluya en el valor en aduana, o se excluya del mismo, la totalidad o una parte de los elementos siguientes:

a. los gastos de transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación;

b. los gastos de carga, descarga y manipulación ocasionados por el transporte de las mercancías importadas hasta el puerto o lugar de importación; y

c) el costo del seguro.

3. Las adiciones al precio realmente pagado o por pagar previstas en el presente artículo sólo podrán hacerse sobre la base de datos objetivos y cuantificables.

4. Para la determinación del valor en aduana, el precio realmente pagado o por pagar únicamente podrá incrementarse de conformidad con lo dispuesto en el presente artículo.

Artículo 9 1. En los casos en que sea necesaria la conversión de una moneda para determinar el valor en aduana, el tipo de cambio que se utilizará será el que hayan publicado debidamente las autoridades competentes del país de importación de que se trate, y deberá reflejar con la mayor exactitud posible, para cada período que cubra tal publicación, el valor corriente de dicha moneda en las transacciones comerciales expresado en la moneda del país de importación.

2. El tipo de cambio aplicable será el vigente en el momento de la exportación o de la importación, según lo estipule cada uno de los Miembros.

Artículo 10

Toda información que por su naturaleza sea confidencial o que se suministre con carácter de tal a los efectos de la valoración en aduana será considerada como estrictamente confidencial por las autoridades pertinentes, que no la revelarán sin autorización expresa de la persona o del gobierno que haya suministrado dicha información, salvo en la medida en que pueda ser necesario revelarla en el contexto de un procedimiento judicial.

Artículo 11

1. En relación con la determinación del valor en aduana, la legislación de cada Miembro deberá reconocer un derecho de recurso, sin penalización, al importador o a cualquier otra persona sujeta al pago de los derechos.

2. Aunque en primera instancia el derecho de recurso sin penalización se ejercite ante un órgano de la Administración de Aduanas o ante un órgano independiente, en la legislación de cada Miembro se preverá un derecho de recurso sin penalización ante una autoridad judicial.

3. Se notificará al apelante el fallo del recurso y se le comunicarán por escrito las razones en que se funde aquél. También se le informará de los derechos que puedan corresponderle a interponer otro recurso.

Artículo 12

Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general destinados a dar efecto al presente Acuerdo serán publicados por el país de importación de que se trate con arreglo al artículo X del GATT de 1994.

Artículo 13

Si en el curso de la determinación del valor en aduana de las mercancías importadas resultase necesario demorar la determinación definitiva de ese valor, el importador de las mercancías podrá no obstante retirarlas de la Aduana si, cuando así se le exija, presta una garantía suficiente en forma de fianza, depósito u otro medio apropiado que cubra el pago de los derechos de aduana a que puedan estar sujetas en definitiva las mercancías. Esta posibilidad deberá preverse en la legislación de cada Miembro.

Artículo 14

Las notas que figuran en el Anexo I del presente Acuerdo forman parte integrante de éste, y los Artículos del Acuerdo deben interpretarse y aplicarse conjuntamente con sus respectivas notas.

Los Anexos II y III forman asimismo parte integrante del presente Acuerdo.

Artículo 15

1. En el presente Acuerdo:

a) por "valor en aduana de las mercancías importadas" se entenderá el valor de las mercancías a los efectos de percepción de derechos de aduana ad valorem sobre las mercancías importadas; b) por "país de importación" se entenderá el país o el territorio aduanero en que se efectúe la importación; c) por "producidas" se entenderá asimismo cultivadas, manufacturadas o extraídas.

2. En el presente Acuerdo:

a. se entenderá por "mercancías idénticas" las que sean iguales en todo, incluidas sus características físicas, calidad y prestigio comercial. Las pequeñas diferencias de aspecto no impedirán que se consideren como idénticas las mercancías que en todo lo demás se ajusten a la definición;

b. se entenderá por "mercancías similares" las que, aunque no sean iguales en todo, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y se comercialice intercambiables. Para determinar si las mercancías son similares habrán de considerarse, entre otros factores, su calidad, su prestigio comercial y la existencia de una marca comercial;

c. las expresiones "mercancías idénticas" y "mercancías similares" no comprenden las mercancías que lleven incorporados o contengan, según el caso, elementos de ingeniería, creación y perfeccionamiento, trabajos artísticos, diseños, y planos y croquis por los cuales no se hayan hecho ajustes en virtud del párrafo 1 b) iv) del artículo 8 por haber sido realizados tales elementos en el país de importación;

d. sólo se considerarán "mercancías idénticas" o "mercancías similares" las producidas en el mismo país que las mercancías objeto de valoración;

e) sólo se tendrán en cuenta las mercancías producidas por una persona diferente cuando no existan mercancías idénticas o mercancías similares, según el caso, producida por la misma persona que las mercancías objeto de valoración.

3. En el presente Acuerdo, la expresión "mercancías de la misma especie o clase" designa mercancías pertenecientes a un grupo o gama de mercancías producidas por una rama de producción determinada, o por un sector de la misma, y comprende mercancías idénticas o similares.

1. A los efectos del presente Acuerdo se considerará que existe vinculación entre las personas solamente en los casos siguientes:

a. si una de ellas ocupa cargos de responsabilidad o dirección en una empresa de la otra;

b. si están legalmente reconocidas como asociada en negocios;

c. si están en relación de empleador y empleado;

d. si una persona tiene, directa o indirectamente, la propiedad, el control o la posesión del 5 por ciento o más de las acciones o títulos en circulación y con derecho a voto de ambas;

e. si una de ellas controla directa o indirectamente a la otra;

f. si ambas personas están controladas directa o indirectamente por una tercera;

g. si juntas controlan directa o indirectamente a una tercera persona; o

h) si son de la misma familia.

5. Las personas que están asociadas en negocios porque una es el agente, distribuidor o concesionario exclusivo de la otra, cualquiera que sea la designación utilizada, se considerarán como vinculadas, a los efectos del presente Acuerdo, si se les puede aplicar alguno de los criterios enunciados en el párrafo 4.

Artículo 16

Previa solicitud por escrito, el importador tendrá derecho a recibir de la Administración de Aduanas del país de importación una explicación escrita del método según el cual se haya determinado el valor en aduana de sus mercancías.

Artículo 17

Ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo podrá interpretarse en un sentido que restrinja o ponga en duda el derecho de las Administraciones de Aduanas de comprobar la veracidad o la exactitud de toda información, documento o declaración presentados a efectos de valoración en aduana.

PARTE II

ADMINISTRACION DEL ACUERDO, CONSULTAS Y SOLUCION DE DIFERENCIAS (1)

Artículo 18

Instituciones

1. En virtud del presente Acuerdo, se establece un Comité de Valoración en Aduana (denominado en el presente Acuerdo el "Comité") compuesto de representantes de cada uno de los Miembros.

El Comité elegirá a su Presidente y se reunirá normalmente una vez al año, o cuando lo prevean las disposiciones pertinentes del presente Acuerdo, para dar a los Miembros la oportunidad de consultarse sobre cuestiones relacionadas con la administración del sistema de valoración en aduana por cualquiera de los Miembros en la medida en que esa administración pudiera afectar al funcionamiento del presente Acuerdo o a la consecución de sus objetivos y con el fin de desempeñar las demás funciones que le encomienden los Miembros. Los servicios de secretaria del Comité serán prestados por la Secretaría de la OMC.

2. Se establecerá un Comité Técnico de Valoración en Aduana (denominado en el presente Acuerdo el "Comité Técnico"), bajo bs auspicios del Consejo de Cooperación Aduanera (denominado en el presente Acuerdo "CCA"), que desempeñará las funciones enunciadas en el Anexo II del presente Acuerdo y actuará de conformidad con las normas de procedimiento contenidas en dicho Anexo.

Artículo 19

Consultas y solución de diferencias

1. Sin perjuicio de lo dispuesto en el presente Acuerdo, el Entendimiento sobre Solución de Diferencias será aplicable a las consultas y a la solución de diferencias al amparo del presente Acuerdo.

2. Si un Miembro considera que una ventaja resultante para él directa o indirectamente del presente Acuerdo queda anulada o menoscabada, o que la consecución de uno de los objetivos del mismo se ve comprometida, por la acción de otro

u otros Miembros, podrá, con objeto de llegar a una solución mutuamente satisfactoria de la cuestión, pedir la celebración de consultas con el Miembro o Miembros de que se trate. Cada Miembro examinará con comprensión toda petición de consultas que le dirija otro Miembro.

3. Cuando así se le solicite, el Comité Técnico prestará asesoramiento y asistencia a los Miembros que hayan entablado consultas.

1. A petición de cualquiera de las partes en la diferencia, o por propia iniciativa, el grupo especial establecido para examinar una diferencia relacionada con las disposiciones del presente Acuerdo podrá pedir al Comité Técnico que haga un examen de cualquier cuestión que deba ser objeto de un estudio técnico. El grupo especial determinará el mandato del Comité Técnico para la diferencia de que se trate y fijará un plazo para la recepción del informe del Comité Técnico.

El grupo especial tomará en consideración el informe del Comité Técnico. En caso de que el Comité Técnico no pueda llegar a un consenso sobre la cuestión que se le ha sometido en conformidad con el presente párrafo, el grupo especial dará a las partes en la diferencia la oportunidad de exponerle sus puntos de vista sobre la cuestión.

5. La información confidencial que se proporcione al grupo especial no será revelada sin la autorización formal de la persona, entidad o autoridad que la haya facilitado. Cuando se solicite dicha información del grupo especial y éste no sea autorizado a comunicarla, se suministrará un resumen no confidencial de la información, autorizado por la persona, entidad o autoridad que la haya facilitado.

PARTE III

TRATO ESPECIAL Y DIFERENCIADO

Artículo 30

1. Los países en desarrollo Miembros que no sean Partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hecho el 12 de abril de 1979 podrán retrasar la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo por un periodo que no exceda de cinco años contados desde la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC para dichos Miembros. Los países en

desarrollo Miembros que decidan retrasar la aplicación del presente Acuerdo lo notificarán al Director General de la OMC.

2. Además de lo dispuesto en el párrafo 1 del presente artículo, los países en desarrollo Miembros que no sean Partes en el Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio hecho el 12 de abril de 1979 podrán retrasar la aplicación del párrafo 2b) iii) del artículo 1 y del artículo 6 por un periodo que no exceda de tres años contados desde la fecha en que hayan puesto en aplicación todas las demás disposiciones del presente Acuerdo. Los países en desarrollo Miembros que decidan retrasar la aplicación de las disposiciones mencionadas en este párrafo lo notificarán al Director General de la OMC.

3. Los países desarrollados Miembros proporcionarán, en condiciones mutuamente convenidas, asistencia técnica a los países en desarrollo Miembros que lo soliciten. Sobre esta base, los países desarrollados Miembros elaborarán programas de asistencia técnica que podrán comprender, entre otras cosas, capacitación de personal, asistencia para preparar las medidas de aplicación, acceso a las fuentes de información relativa a los métodos de valoración en aduana y asesoramiento sobre la aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo.

PARTE IV

DISPOSICIONES FINALES

Artículo 21

Reservas No podrán formularse reservas respecto de ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo sin el consentimiento de los demás Miembros.

Artículo 22

Legislación nacional

1. Cada Miembro se asegurará de que, a más tardar en la fecha de aplicación de las disposiciones del presente Acuerdo para él, sus leyes, reglamentos y procedimientos administrativos estén en conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.

2. Cada Miembro informará al Comité de las modificaciones introducidas en aquellas de sus leyes y reglamentos que tengan relación con el presente Acuerdo y en la aplicación de dichas leyes y reglamentos.

Artículo 23

Examen

El comité examinará anualmente la aplicación y funcionamiento del presente Acuerdo habida cuenta de sus objetivos. El Comité informará anualmente al Consejo del Comercio de Mercancías de las novedades registradas durante los períodos que abarquen dichos exámenes.

Artículo 24

Secretaría Los servicios de secretaría del presente Acuerdo serán prestados por la Secretaría de la OMC excepto en lo referente a las funciones específicamente encomendadas al Comité Técnico, cuyos servicios de secretaría correrán a cargo de la Secretaría del CCA.