

<b>MINISTERIO DE PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR, INVERSIONES Y PESCA</b>  <b>SUBSECRETARÍA DE ORIGEN DEFENSA Y NORMATIVIDAD COMERCIAL</b>	<u>Documento Informativo</u>
	DI No. 05 – DDCAI – 2022 19 de junio de 2019
<b>Autoridad Investigadora en temas de Defensa Comercial</b>	

**ARTÍCULO: ¿EN QUÉ CONSISTE LA METODOLOGÍA  
ZEROING UTILIZADA POR LOS ESTADOS UNIDOS PARA  
LAS INVESTIGACIONES POR DUMPING?<sup>1</sup>**

---

<sup>1</sup> El presente documento contiene un resumen sobre la Metodología de cálculo antidumping y fuente de conflictos internacionales en el seno de la OMC, conforme a lo planteado por la Universidad Europea de Madrid (2019).

## **A. DESARROLLO**

1. El objetivo principal del presente documento informativo es el de determinar en qué consiste la metodología “Zeroing” utilizada por los Estados Unidos para las investigaciones por dumping, el efecto de esta metodología para los países investigados y los pronunciamientos de los paneles de la OMC al respecto.

## **B. ANTECEDENTES**

2. Durante un poco más de una década, y principalmente entre el año 2002 y el 2013, Estados Unidos estuvo involucrado en varias disputas ante la Organización Mundial del Comercio por la aplicación del procedimiento conocido como “Zeroing” o reducción a cero, como método de cálculo para sus investigaciones por dumping<sup>2</sup>.
3. Las decisiones de los paneles en el seno de la OMC giraron en torno a diversos argumentos, siempre haciendo hincapié en la prohibición de la utilización de esta metodología de cálculo, por considerarla una violación a los parámetros de comparación equitativa incluidos en el artículo 2.4 del Acuerdo Antidumping, y a los apartados 9.1 y 9.3 del mismo instrumento.
4. Fruto de las múltiples reclamaciones formales realizadas por terceros países y de la uniformidad en las decisiones tomadas en los paneles de la OMC, en el año 2012 el Departamento de Comercio de Estados Unidos (USDOC), comunicó que suspendería el empleo de la metodología, sin embargo, esta siguió siendo utilizada por dicho país.

## **C. MÉTODOS PARA DETERMINAR LA EXISTENCIA DE DUMPING SEGÚN EL ACUERDO ANTIDUMPING DE LA OMC**

5. El valor normal es generalmente el precio que tiene el producto en cuestión, en las operaciones comerciales normales, cuando está destinado al consumo en el mercado del país exportador, por lo tanto, existe dumping cuando el valor de exportación es inferior al valor normal que tiene aquel producto en el lugar en el cual ha sido producido.

---

2 Tales como: Estados Unidos– Laws, Regulations and Methodology for Calculating Dumping Margins (Zeroing), DS294; US – Corrosion - Resistant Carbon Steel Flat Products (Korea), DS420; US – Final Dumping Determination on Softwood Lumber from Canada, DS264; US–Carbon Steel Flat Products (Korea); US – Shrimp and Diamond Sawblades From China, DS422; US – Anti-Dumping Administrative Reviews and Other Measures Related to Imports of Certain Orange Juice from Brazil, DS382; US – Measures Relating to Zeroing and Sunset Reviews, DS322; y US – Continued Existence and Application of Zeroing Methodology, DS350.

6. A reserva de las disposiciones contenidas en el artículo 2.4 del Acuerdo<sup>3</sup>, el artículo 2.4.2 ha establecido tres métodos para determinar la existencia de dumping en el marco de un supuesto de hecho concreto:
  - a) Primera metodología: Comparación del promedio ponderado de un valor normal y el promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación.
  - b) Segunda metodología: Comparación del valor normal y los precios de las transacciones, una a una.
  - c) Tercera metodología: Comparación del promedio del valor normal con los precios individuales de las transacciones de exportación.
7. Sin embargo, al margen de los métodos enunciados, en el entorno de evaluación del dumping, especialmente a partir del año 2002, otra metodología, conocida como “zeroing” o reducción a cero halló su lugar en algunos países, pese a no estar contemplada en el marco normativo de la OMC.

#### **D. EN QUÉ CONSISTE EL “MÉTODO ZEROING”**

8. De acuerdo al glosario de la OMC, se denomina “zeroing” o reducción a cero, “la práctica consistente en desestimar o asignar un valor nulo a los casos en que el precio de exportación es superior al precio en el mercado interno”.
9. La metodología, por lo tanto, surge de la evaluación dirigida a determinar la presencia del dumping en una operación particular. En principio, su concepción básica no comporta mayores dificultades técnicas. Aunque, en la evaluación profunda sí requiere de la concordancia de ciertos conceptos que determinan su entendimiento, como el “valor normal” y el “margen de dumping”.
10. El zeroing se estructura mediante la comparación que realiza un país entre el promedio ponderado del valor normal de cada producto y el promedio ponderado de las transacciones de exportación. De este modo, calcula el margen de dumping total del producto añadiendo los resultados de las comparaciones. A la hora de analizar los resultados de estas últimas, puede darse el caso de que el promedio ponderado de las transacciones de exportación,

---

<sup>3</sup> 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.<sup>7</sup> 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.

supere al promedio ponderado del valor normal. Esto se traduce en que el precio del producto del mercado doméstico es menor que el precio del producto exportado.

En aplicación del zeroing, cuando la autoridad competente para calcular el margen de dumping se encuentra ante esta situación, ignora estos resultados que suponen un margen de dumping negativo para el producto, es decir, los “reduce a cero”, como su propio nombre indica. Para ello, añade los valores restantes que son positivos, y los divide por la suma de las exportaciones realizadas por la empresa.

11. La reducción a cero simple en la comparación de precio promedio-transacción, es la primera medida en el uso de esta técnica en su modalidad más común.
12. En el curso de sus revisiones administrativas, de determinación del porcentaje de dumping presente en una operación de comercio, Estados Unidos como principal “ejecutor” del zeroing, compara el precio de las transacciones de un producto realizadas en fechas próximas, con el precio “normal” de ese mismo producto.
13. El conflicto surge cuando Estados Unidos, se aleja de lo previsto en el texto del artículo 2.4.2 del Acuerdo y en la comparación de los precios de cada transacción con el valor normal del bien, reduce los resultados de dumping negativos a cero, para computar las transacciones realizadas por encima de su valor normal, como si en realidad se realizasen a este precio. En este punto es donde se produce la violación a la normativa, debido a que no se está teniendo en cuenta el valor de “todas las exportaciones comparables”.
14. Es así que, a la hora de calcular el margen de dumping del producto, Estados Unidos agrega los resultados de las comparaciones anteriores, computando con un valor de cero las que resultaron negativas, y divide la cantidad resultante por la suma del precio de todas las transacciones. Con este método consigue que el margen de dumping del producto aparezca “inflado”, o incluso se cree artificialmente en aquellas ocasiones en que de haberse conservado los resultados inferiores a cero, estos hubiesen compensado totalmente los resultados positivos de dumping.
15. Como la reducción solo afecta a las transacciones que son comercializadas a un precio superior al de su mercado de origen, de no darse esta situación y de no encontrarse ante un caso en el cual los precios sean iguales al precio normal del producto o inferiores, no sería relevante el uso del zeroing, puesto que en ese caso las comparaciones resultarán cero o positivas y no habría resultados negativos que redondear a cero.

### Ejemplo 1:

16. El país X importa del país Z azulejos de barro a un precio de USD \$10 el 01 julio, USD \$15 el 01 de Agosto y USD \$5 el 01 de Septiembre. En el mercado nacional el precio medio de este producto es de USD \$10. Para calcular el margen de dumping con la técnica precio ponderado-transacción, es necesario comparar cada uno de los precios de las importaciones con el precio normal (USD \$10):

País	Producto	Fecha	Precio de Exportación	Precio Normal
X importa de Z	Azulejos	01-Julio	USD 10	USD 10
		01- Agosto	USD 15	
		01-Septiembre	USD 5	

- La diferencia entre el precio ponderado y la transacción de Julio es igual a 0:

Precio Ponderado	10
Transacción de Julio	-10
<b>Margen de dumping</b>	<b>0</b>

- Por lo tanto, el margen de dumping será de **0**.
- La diferencia entre el precio ponderado y la transacción de agosto es -5

Precio Ponderado	10
Transacción de Agosto	-15
<b>Margen de dumping</b>	<b>-5</b>

- Por lo tanto, existe un resultado negativo, ya que en el país de destino el producto tiene un coste 5\$ más caro.
- La diferencia entre el promedio y la importación de septiembre es 5

Precio Ponderado	10
Transacción de Agosto	-5
<b>Margen de dumping</b>	<b>5</b>

- En esta transacción sí hay dumping, al ser más barato el producto en el país de destino.
- Con los datos anteriores, se procederá al cálculo del margen de dumping del producto, primero sin la reducción a cero y posteriormente con ella:

### Caso A. Sin zeroing:

- Para calcular el margen de dumping del producto es necesario hallar el valor total de todas sus transacciones:

País	Producto	Fecha	Precio
X importa de Z	Azulejos	01-Julio	USD 10
		01- Agosto	USD 15
		01-Septiembre	USD 5
<b>Total de Transacciones</b>			<b>30</b>

- El margen se computa dividiendo la cantidad de dumping por el valor de las importaciones:  $0 / 30 \times 100 = 0$ .

Importaciones	Total de Transacciones (÷)	( x )	Margen de Dumping
0	30	100	<b>0</b>

### Caso B. Con zeroing:

- Realizando el cálculo nuevamente, pero reduciendo los resultados negativos (en este caso -5) a cero. Por lo que se tratará la transacción vendida a un precio superior al normal de forma que no influya en el cálculo del margen de dumping:  $0 + 0 + 5 = 5$ .

País	Producto	Fecha	Reducción de precios negativos
X importa de Z	Azulejos	01-Julio	USD 0
		01- Agosto	USD 0
		01-Septiembre	USD 5
<b>Total</b>			<b>5</b>

- El valor de las transacciones no se ve afectado, seguirá siendo 30.
- Cálculo del margen de dumping:  $5 / 30 \times 100 = 16,66\%$ .

Total Dumping	Total Transacciones (÷)	( x )	Margen de Dumping
5	30	100	16,66%

- Este caso es el que Estados Unidos utiliza más comúnmente en sus investigaciones, pero no es el único tipo por el cual ha sido denunciado ante la OMC.
- El organismo de solución de diferencias se ha pronunciado sobre otros dos tipos de situaciones en las que ha detectado la utilización de la técnica de reducción a cero, y en las cuales la metodología aplicada para calcular los márgenes de dumping difería de la comparación precio ponderado – transacción.

## Ejemplo 2: Reducción a cero simple en la metodología Transacción-Transacción

19. La doctrina también encuadra la metodología Transacción-Transacción dentro de la reducción a cero simple, ya que se siguen utilizando en las comparaciones los precios de transacciones individuales. La diferencia radica en que, en lugar de comparar el valor de las transacciones con el precio promedio del producto en el país de origen, Estados Unidos lo compara con el precio de una transacción comparable en el mercado de origen en una fecha similar. De cada una de estas comparaciones extrae una cantidad de dumping y nuevamente reduce a cero los resultados negativos. Para hallar el dumping total del producto, se suman todas las anteriores diferencias de precios una vez reducidos los negativos, y finalmente se dividen entre el precio total de las importaciones.

- Al igual que en el caso anterior, el país X importa del país Z azulejos de barro a un precio de USD \$10 el 01 de julio, USD \$15 el 01 de agosto y USD \$5 el 01 septiembre. En este caso, las entidades administrativas del país X, en lugar de comparar el precio de estas transacciones con el valor promedio del país Z (USD \$10), las compararan con el precio al cual se vendía ese bien en fechas similares en el mercado de Z, siendo este de USD \$14 a primeros de julio, USD \$12 a principios de agosto y USD \$ 4 a inicios de septiembre.

País	Producto	Fecha	Precio Transacción	Precio Medio Mercado Nacional (País Z)	Precio de Venta de Producto (País Z)
X importa de Z	Azulejos de barro	01-Julio	USD 10	USD 10	Inicios de julio USD 14
		01- Agosto	USD 15		Inicios de agosto USD 12
		01-Septiembre	USD 5		Inicios de septiembre USD 4

- Con este método primero se estima la diferencia de precio entre transacciones, tomando como referencia la comparable en el país de origen del bien:
- El precio de USD 14 será el valor comparable a inicios de julio, y lo compararemos con el precio de la transacción recibida por el importador el 1 de julio. Por lo que en este caso existe un dumping de 4

Precio inicios de Julio	Precio Transacción (-)	Resultado
14	-10	4

- El valor de USD 12 será el valor comparable a los primeros días de agosto. La diferencia del precio del país exportador con la transacción recibida por el importador es de -3.

Precio inicios de Agosto	Precio Transacción (-)	Resultado
12	-15	-3

- El precio de USD 4 será el valor comparable a inicios de septiembre. La diferencia del precio del país exportador con la transacción recibida por el importador es de -1.

Precio inicios de Agosto	Precio Transacción (-)	Resultado
4	-5	-1

20. El cálculo del margen de dumping del producto, se realizará de la misma forma que en el caso anterior:

#### Caso A. Sin zeroing:

- Cálculo del valor total del dumping: 0

Concepto	Valor
Resultado Julio	4
Resultado Agosto	-3
Resultado Septiembre	-1
<b>Total Dumping</b>	<b>0</b>

- Cálculo el valor de las transacciones: 30

Concepto	Valor
Precio Transacción Julio	10
Precio Transacción Agosto	15
Precio Transacción Septiembre	5
<b>Total Transacciones</b>	<b>30</b>

- Operación para obtener el margen de dumping: 0.

Total Dumping	Total Transacciones (÷)	( x )	Margen de Dumping
0	30	100	0

#### Caso B. Con zeroing:

- La fórmula empleada en el zeroing no varía, únicamente han cambiado las unidades comparables, por ello se vuelven a reducir a cero los resultados negativos, en este caso -3 y -1.
- Cálculo del valor total del dumping, con las diferencias negativas reducidas: 4.

Concepto	Valor
Resultado Julio	4
Resultado Agosto	0
Resultado Septiembre	0
<b>Total Dumping</b>	<b>4</b>



- Operación para obtener el margen de dumping (el valor de las transacciones es inmutable): 13,33%

Total Dumping	Total Transacciones (÷)	( x )	Margen de Dumping
4	30	100	13,33%

### Ejemplo 3: Metodología de comparación de promedios y el zeroing por modelos

21. Esta metodología se podría categorizar dentro de la comparación de promedios porque también se toma como referencia el precio medio del producto en el mercado importador y no sus transacciones individuales. La diferencia con la técnica anteriormente explicada radica en que en la comparación por modelos antes de calcular los promedios, las entidades administrativas dividen el producto en categorías, llamadas modelos, por lo que en lugar de calcular el precio promedio del producto importado, lo harán de sus distintos modelos. De concluir aquí el proceso y calcular la administración un margen de dumping para cada modelo, esta técnica no entrañaría mayor problema, sin embargo una vez realizada la comparación se vuelven a agregar los resultados reduciendo a cero los negativos para calcular de la misma forma anteriormente explicada el margen de dumping sobre el producto.
22. En este caso, el país X para calcular el margen de dumping sobre los azulejos de barro importados de Z, divide estos según su tamaño en: (i) azulejos menores de 20 cm<sup>2</sup>, (ii) azulejos mayores de 20 cm<sup>2</sup> y menores de 50 cm<sup>2</sup>, y (iii) azulejos mayores de 50 cm<sup>2</sup>.

País	Producto	Descripción
X importa de Z	Azulejos	Menores de 20 cm <sup>2</sup>
		Mayores de 20 cm <sup>2</sup> y menores de 50 cm <sup>2</sup>
		Mayores de 50 cm <sup>2</sup>

23. El precio promedio de los primeros azulejos durante los meses de julio, agosto y septiembre, en el mercado del país X, es de USD 5; el precio de los segundos es de USD 10 y el de los terceros de USD 15. Mientras que el precio normal en el mercado de origen es de USD 3, 12 y 15 respectivamente.

Concepto	Precio promedio País X	Precio Normal país Z
Julio	USD 5	USD 3
Agosto	USD 10	USD 12
Septiembre	USD 15	USD 15

- De las comparaciones de estos valores se obtienen los siguientes resultados:
- El resultado en el caso de los azulejos menores de 20 cm<sup>2</sup> es de  $-2$  ( $3 - 5 = -2$ ).
- La diferencia de precios en el caso de azulejos mayores de 20 cm<sup>2</sup> y menores de 50 cm<sup>2</sup> es de  $2$  ( $12 - 10 = 2$ ).
- No existe diferencia de precios en el caso de los azulejos mayores de 50 cm<sup>2</sup> ( $15 - 15 = 0$ ).

Descripción	Concepto	Precio Normal país Z	Precio promedio País X	Resultado
Menores de 20 cm <sup>2</sup>	Julio	USD 3	USD 5	-2
Mayores de 20 cm <sup>2</sup> y menores de 50 cm <sup>2</sup>	Agosto	USD 12	USD 10	2
Mayores de 50 cm <sup>2</sup>	Septiembre	USD 15	USD 15	0

#### 24. Cálculo del margen de dumping del producto

##### Caso A. Sin zeroing:

25. Al igual que en los supuestos anteriores, se suman los resultados y estos se dividen por el precio de las transacciones para hallar el margen de dumping, así:  $(-2 + 2 + 0) / (5 + 10 + 15) \times 100 = 0$ .

Descripción	Concepto	Precio Normal país Z	Precio promedio País X	Resultado
Menores de 20 cm <sup>2</sup>	Julio	USD 3	USD 5	-2
Mayores de 20 cm <sup>2</sup> y menores de 50 cm <sup>2</sup>	Agosto	USD 12	USD 10	2
Mayores de 50 cm <sup>2</sup>	Septiembre	USD 15	USD 15	0

Descripción	Concepto	Resultado	Precio promedio País X	(x)
Menores de 20 cm <sup>2</sup>	Julio	-2	USD 5	
Mayores de 20 cm <sup>2</sup> y menores de 50 cm <sup>2</sup>	Agosto	2	USD 10	
Mayores de 50 cm <sup>2</sup>	Septiembre	0	USD 15	
		0	30	100

##### Caso B. Con zeroing:

26. Al igual que en los casos anteriores se reduce el resultado negativo ( $-2$ ) a cero antes de calcular el margen de dumping del producto:  $(0 + 2 + 0) / (5 + 10 + 15) \times 100 = 6,67\%$
27. Como se pudo observar, la técnica del zeroing no varía en las distintas formas de cálculo de dumping, toda vez que se basa en la misma operación en las dos modalidades de zeroing: simple y por modelos. Así, lo que varía en las distintas metodologías son los conceptos (transacciones, promedios de transacciones, etc.), que cada entidad

administrativa decide comparar para determinar si existe o no dumping, y de existir, establecer a cuánto asciende.

28. Los métodos utilizados por Estados Unidos para calcular los márgenes de dumping no son contrarios a las normas de la OMC, pero la reducción a cero, sí lo es, ya que no solamente no considera el valor de todas las importaciones, sino que también incrementa de forma artificial los márgenes antidumping.

## **E. DISPUTAS ANTE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO**

29. A partir del año 2012 aproximadamente, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC ha conocido hasta dieciocho casos en los que se ha demandado la aplicación de la técnica del zeroing, y en los cuales han sido actores recurrentes, en la parte demandada, los Estados Unidos (hasta en un 88.8% de las ocasiones) y los países de las “Comunidades Europeas”.
30. Como se mencionó previamente, en años anteriores los paneles en el seno de la OMC han hecho hincapié en la prohibición de la utilización de esta metodología de cálculo. Sin embargo, recientemente en la diferencia “DS534: Estados Unidos — Medidas antidumping que aplican el método de fijación de precios diferenciales a la madera blanda procedente del Canadá” que fue iniciada el 28 de noviembre de 2017, por primera vez, el panel de la OMC no está de acuerdo con el Órgano de Apelación y encontró que las normas de la OMC no prohíben la reducción a cero.
31. En esta disputa, Canadá impugnó la determinación final de Estados Unidos en la investigación antidumping de productos de madera blanda de Canadá. Específicamente, Canadá impugnó el uso de un análisis de "precio diferencial" y "reducción a cero", en relación con una metodología alternativa prevista en el Acuerdo Antidumping de la OMC que permite a los Miembros de la OMC identificar y abordar el dumping selectivo perjudicial.
32. El Departamento de Comercio de Estados Unidos utilizó un análisis de "precios diferenciales" para identificar un patrón de precios de exportación que difiera significativamente entre diferentes compradores, regiones o períodos de tiempo. La identificación de un patrón de este tipo, es un requisito previo para aplicar una metodología alternativa que desenmascare el dumping selectivo, que puede ocultarse cuando las ventas de precios altos se promedian junto con las ventas de precios bajos.
33. El panel de la OMC consideró y rechazó las conclusiones del Órgano de Apelación sobre el uso de la "reducción a cero" para calcular los derechos antidumping. El panel interpretó el Acuerdo Antidumping de la OMC y determinó que el texto no prohíbe la reducción a cero según la metodología alternativa diseñada para abordar el dumping selectivo. De hecho, el panel encontró que leer la prohibición de la reducción a cero en el texto haría inútil ese enfoque alternativo, contrariamente a la intención de los Miembros de la OMC. El panel explicó que "consideró cuidadosamente" los informes del panel anterior y del

Órgano de Apelación, pero no estuvo de acuerdo con esos informes y, por lo tanto, encontró razones convincentes para llegar a conclusiones diferentes.

34. El Panel encontró que el uso de la "reducción a cero" en relación con la metodología alternativa de dumping selectivo según el artículo 2.4.2 del Acuerdo Antidumping no es incompatible con las normas de la OMC. Entre otras cosas, el panel razonó que nada en el texto del Acuerdo Antidumping aborda directamente el uso de la "reducción a cero", además estuvo de acuerdo con los Estados Unidos en que, si se prohibiera el uso de la "reducción a cero" en relación con la metodología alternativa de dumping selectivo, la metodología de cálculo alternativa necesariamente siempre resultaría en un margen de dumping que es matemáticamente equivalente a la calculada usando la metodología de cálculo normal, que haría inútil la metodología alternativa. Al llegar a su conclusión, el Panel también examinó y no estuvo de acuerdo con los hallazgos de los informes anteriores del Panel de la OMC y del Órgano de Apelación.

## F. CONCLUSIONES

35. Con la determinación del Panel en el caso “DS534: Estados Unidos — Medidas antidumping que aplican el método de fijación de precios diferenciales a la madera blanda procedente del Canadá”, se abren las puertas para la utilización del “Método Zeroing” en los casos que se relacionen con la metodología alternativa de dumping selectivo en virtud del artículo 2.4.2 del Acuerdo Antidumping.

**Fuente:** Universidad Europea de Madrid (2019)

.....

**DIRECCIÓN DE DEFENSA COMERCIAL**