

GUIA PARA EL EXPORTADOR O PRODUCTOR EXTRANJERO INVESTIGADO POR PRÁCTICAS DE DUMPING

CONTENIDO

GLOSARIO.....	3
I. INTRODUCCIÓN.....	6
II. INSTRUCCIONES GENERALES.....	6
III. INFORMACIÓN DE CARÁCTER GENERAL.....	10
IV. CONSIDERACIONES PARA EL CÁLCULO DEL MARGEN DE DUMPING.....	12
V. ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO ANTIDUMPING INICIADO.....	20

GLOSARIO

- Acuerdo Antidumping** : Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduanero y Comercio de 1994 de la OMC - GATT de 1994. Sólo se aplicarán medidas antidumping de conformidad con las disposiciones establecidas en este Acuerdo.
- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT 1994)** : No podrá adoptarse ninguna medida específica contra el dumping de las exportaciones de otro Miembro si no es de conformidad con las disposiciones establecidas en el GATT de 1994
- Amenaza de daño** : Peligro inminente y claramente previsible de un daño importante a una rama de la producción nacional.
- Daño** : Daño importante causado a una rama de producción nacional, amenaza de daño importante o un retraso importante en el establecimiento de dicha rama ocasionado por la importación de productos objeto de dumping.
- Derecho antidumping** : Medida aplicada en la forma de un derecho ad-valorem o específico sobre importaciones a precios dumping que causen daño a la industria nacional. El derecho puede ser provisional si es fijado en el transcurso de la investigación, o definitivo cuando es impuesto una vez concluida ésta.
- Derecho ad-valorem** : Derecho aplicado como porcentaje del valor de las mercaderías importadas.
- Derecho específico** : Derecho aplicado en importes fijos sobre las unidades de medida física de las mercaderías importadas (por ejemplo en US\$ por tonelada de producto importado).
- Dumping** : Práctica desleal de comercio internacional que consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio inferior al que se aplica en el mercado interno del país exportador.
- Economía de mercado** : Orden económico en el cual todo acto económico (producción, precios, condiciones de intercambio) se determinan sólo por la oferta y la demanda, sin intervención alguna del gobierno.
- Empresas asociadas o vinculadas** : Se considera que hay vinculación de dos o más empresas cuando: a) una de ellas controla directa o indirectamente a la otra; b) ambas están controladas directa o indirectamente por una tercera; o, c) ambas controlan directa o indirectamente a una tercera.
- Hechos Esenciales** : Documento aprobado por la autoridad investigadora que contiene todos los hechos y constataciones que sirven de base para decidir la

aplicación, o no, de una medida antidumping.

- Importaciones insignificantes** : El volumen de las importaciones objeto de dumping se considera insignificante cuando representen menos del 3% de las importaciones totales del producto denunciado.
- Margen de dumping** : Monto o porcentaje en que el valor normal supera al precio de exportación de un producto. Se dice que es de minimis cuando es menor al 2% (expresado como porcentaje del precio de exportación).
- Mejor información disponible** : Hechos de que se tenga conocimiento y sobre los cuales se podrán formular determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas en los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria, no la facilite en un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación.
- Operaciones comerciales normales** : Operaciones que reflejan condiciones de mercado en el país de origen o de exportación, y que se realicen dentro de un período representativo entre compradores y vendedores independientes.
- Partes interesadas** : Se consideran partes interesadas: a) el solicitante; b) exportadores y/o productores extranjeros; c) importadores locales; d) asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales productoras, exportadoras o importadoras; e) gobierno del país exportador; f) productores nacionales del producto similar; g) otras que demuestren tener un legítimo interés
- Período de investigación** : Tiempo durante el cual es objeto de investigación la presunta existencia de dumping y de daño.
- Precio de exportación** : Es el precio pagado por el producto vendido para su exportación al mercado peruano.
- Precio de exportación reconstruido** : Cuando no existe precio de exportación o cuando el mismo no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, dicho precio debe reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente u otra base razonable.
- Precio ex - fábrica** : Es el precio del producto en el momento en que sale de la fábrica (es decir, no incluye impuestos, gastos de transporte, fletes, márgenes mayoristas y minoristas, entre otras cargas posteriores)
- Producto objeto de dumping** : Es el producto importado denunciado por presuntas prácticas de dumping.
- Producto similar** : Es el producto producido por la industria nacional que es idéntico o similar al producto importado objeto de dumping.

-
- Reglamento Antidumping** : Norma nacional que reglamenta las disposiciones del Acuerdo Antidumping de la OMC (aprobado por Decreto Supremo N° 006-2003-PCM, modificado por Decreto Supremo N° 004-2009-PCM).
- Relación causal** : Relación entre una causa y un efecto. La industria que solicita una investigación sobre antidumping debe brindar evidencia de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño alegado
- Valor normal** : El precio comparable, efectivamente pagado o por pagar en el curso de operaciones comerciales normales, por el producto similar destinado al consumo en el país de exportación o de origen.
- Valor normal reconstruido** : Medio para determinar el valor del producto en el mercado extranjero cuando no existan ventas de esa mercancía o de una similar que, por diferentes razones, no pueda ser utilizada. El “valor reconstruido” corresponde al costo de producción total más un margen de utilidad razonable.

I. INTRODUCCIÓN

La presente Guía tiene por finalidad orientar a las empresas exportadoras o productoras extranjeras en el llenado del “Cuestionario para el exportador o productor extranjero investigado por prácticas de dumping”¹.

En tal sentido, en la medida que esta Guía constituye un documento referencial para fines de orientación a empresas exportadoras y productoras extranjeras, no puede extraerse ninguna conclusión de este documento en relación con las normas internacionales y nacionales aplicables en los casos antidumping.

En caso se requiera orientación adicional a la proporcionada mediante esta Guía, sírvase comunicarse con los funcionarios de la Secretaría Técnica de la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del INDECOPI a través de los siguientes medios:

Teléfono: (51-1) 2247800 – Anexo 1221
Fax: (51-1) 2247800 – Anexo 1296
E-mail: dumping@indecopi.gob.pe

II. INSTRUCCIONES GENERALES

NORMATIVA APLICABLE

1. Las normas que rigen en el Perú los procedimientos de investigación en materia de antidumping, son las siguientes:
 - ⇒ **Acuerdo Antidumping** (Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de la OMC)²
 - ⇒ **Reglamento Antidumping** (Decreto Supremo N° 006-2003-PCM³, modificado por Decreto Supremo N° 004-2009-PCM)⁴.
 - ⇒ **Decreto Supremo N° 133-91-EF**⁵, de aplicación a los procedimientos antidumping que se tramitan exclusivamente contra importaciones originarias de países que no son miembros de la OMC.

¹ Esta Guía ha sido elaborada en base a las disposiciones contenidas en la legislación antidumping, así como siguiendo los criterios establecidos en los siguientes documentos:

- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD. “Modulo de Capacitación sobre el Acuerdo Antidumping de la OMC”. Serie de la UNCTAD sobre negociaciones comerciales y diplomacia comercial. Nueva York y Ginebra, 2006. En: http://www.unctad.org/sp/docs/ditctncd20046_sp.pdf
- Judith Czako, Johann Human y Jorge Miranda. “A Handbook on Antidumping Investigations”. Organización Mundial del Comercio, Cambridge University Press. 2003

² www.indecopi.gob.pe/RepositorioAPS/0/5/par/LEGISLACION/Acuerdo%20Antidumping.doc

³ www.indecopi.gob.pe/RepositorioAPS/0/5/par/LEGISLACION/Reglamento%20Antidumping%20DS%20006-2003-PCM.doc

⁴ www.indecopi.gob.pe/RepositorioAPS/0/5/par/LEGISLACION/DS004-2009.pdf

2. La información que se suministre a través de este “*Cuestionario para el exportador o productor extranjero investigado por prácticas de dumping*” (en adelante, **el Cuestionario**), deberá estar debidamente sustentada.
3. Toda la información que se proporcione en el Cuestionario tendrá carácter de declaración jurada. Deberá identificarse cada fuente de información utilizada y conservar los papeles de trabajo, a fin de que, en una etapa posterior, los funcionarios de la Secretaría Técnica de la Comisión puedan verificar la veracidad y exactitud de la información presentada. Cabe señalar que la Comisión cuenta con facultades para realizar visitas de inspección a fin de verificar *in situ* la información proporcionada, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 2 del Decreto Legislativo 807, Ley sobre Facultades, Normas y Organización del INDECOPI.
4. Todos los cuadros y anexos deberán ser presentados en medios impresos y electrónicos, de acuerdo con las siguientes especificaciones:
 - ⇒ Sistemas compatibles con Windows XP;
 - ⇒ Discos compactos debidamente marcados con el nombre de la empresa; y
 - ⇒ Hojas de cálculo Excel o archivos DBF, en los que se deberá reportar todas las fórmulas que se hayan empleado para el cálculo de la información reportada.
5. De conformidad con el artículo 36 del Reglamento Antidumping, el Cuestionario debe ser absuelto en idioma castellano. De la misma forma, todos los documentos e información que sean proporcionados adjunto al Cuestionario deben encontrarse en ese idioma. En caso se presente absuelto el Cuestionario u otra documentación adjunta en un idioma distinto, deberá presentarse también una traducción al idioma castellano, la cual deberá estar firmada por un traductor debidamente identificado.

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

6. En caso se considere que en el Cuestionario se está adjuntando información que tiene carácter confidencial, ello deberá ser indicado de manera expresa en el mismo escrito en el cual es presentada dicha información⁶. En esa oportunidad, deberá solicitarse a la Comisión que se declare la confidencialidad de la información presentada; caso contrario, la autoridad no será responsable de su divulgación.
7. De conformidad con el artículo 37 del Reglamento Antidumping, constituye información confidencial toda aquella información cuya divulgación implicaría una ventaja para un competidor o que, de ser revelada a terceras personas, podría colocar a la empresa que facilita la información en una situación desfavorable. En ese contexto, se consideran como confidencial los secretos comerciales e industriales de las empresas.
8. Todo pedido de confidencialidad que se presente debe cumplir con dos requisitos:

⁵ www.indecopi.gob.pe/RepositorioAPS/0/5/par/LEGISLACION/D.S.%20133-91-EF.doc

⁶ Para facilitar el tratamiento de la información confidencial, el Cuestionario podrá ser presentado en dos versiones, una “**CONFIDENCIAL**” y otra “**NO CONFIDENCIAL**”.

- Ir acompañado de la correspondiente justificación; y,
 - Adjuntar un resumen no confidencial.
9. En lo que respecta a la justificación, se deberán detallar las razones o fundamentos por los cuales se considera que debe brindarse un trato reservado a la información presentada, evitando la formulación de justificaciones genéricas. Sin embargo, no se requerirá justificación en caso se pida la confidencialidad de información que el Reglamento Antidumping califica como confidencial por su naturaleza. Sobre este último punto, cabe señalar que el Anexo del Reglamento Antidumping contiene una lista ilustrativa de la información que por su naturaleza es confidencial y que, por lo tanto, no requiere justificación. Asimismo, en dicho Anexo se presenta una lista de aquella información que podría tener carácter confidencial, previa evaluación.

**Cuadro Nº 1
 Anexo del Reglamento Antidumping**

Información que por su naturaleza tiene carácter confidencial	
1. Costos de producción. 2. Costos de distribución. 3. Datos sobre la fijación de precios en las etapas de producción. 4. Especificaciones de componentes, dependiendo del caso. 5. Datos sobre la fijación de precios en las etapas de comercialización. 6. Secretos comerciales sobre la naturaleza de un producto o al proceso de producción. 7. Lista de clientes.	8. Condiciones de venta (pero no las condiciones de venta ofrecidas al público). 9. Precios por clientes. 10. Estrategias futuras de comercialización. 11. Precios aplicados a distintos clientes. 12. Datos sobre investigación y desarrollo. 13. Secreto empresarial relativo a la naturaleza de un producto o al proceso de producción. 14. Secreto industrial y “know how”. 15. Proyectos tecnológicos. 16. Proyectos de inversión
Información que podría tener carácter confidencial, previa justificación	
1. Datos sobre capacidad utilizada. 2. Lista de proveedores, dependiendo del caso. 3. Balances y Estados Financieros no públicos. 4. Facturas comerciales. 5. Capacidad tecnológica. 6. Existencias, en valores monetarios.	7. Información que podría perjudicar el suministro de información similar o de la misma fuente. 8. Información comercial específica que, de ser divulgada, podría causar daño sustancial a la posición competitiva de quien la suministre. 9. Información que provenga de terceros cuya divulgación podría ocasionarles perjuicios.

10. En lo que respecta al resumen no confidencial que deberá acompañar a toda información presentada como confidencial, éste deberá permitir una cabal comprensión del contenido sustancial de la información respecto de la cual se solicita la confidencialidad. En circunstancias excepcionales, cuando la información no pueda ser resumida, deberá justificarse las razones de ello.
11. En el cuadro siguiente se presentan algunos ejemplos de la forma en la que puede resumirse determinada información confidencial:

Cuadro N° 2
Ejemplos de cómo resumir la información confidencial

- Cuando la información se refiere a cifras que muestran una evolución en un periodo determinado, puede utilizarse índices.

	2006	2007	2008	2009
Información confidencial	S/. 500	S/. 650	S/. 830	S/. 760
Resumen no confidencial	= 100	130	166	152
- Cuando la información se refiere a cifras, pueden utilizarse porcentajes.

Costo anual de producción

	Información confidencial (US\$)	Resumen Público (%)
1. Costo de producción	400	71.4%
2. Gastos administrativos	30	5.4%
3. Gastos de Venta	50	8.9%
4. Gastos financieros	80	14.3%
5. Costo total (1+2+3+4)	560	100.0%
6. Utilidad	-50	-8.9%
Precio de venta (5 + 6)	510	91.1%
- Cuando la información confidencial está contenida en un texto y ésta es claramente identificable, se puede presentar como resumen el mismo texto eliminándose aquellas partes que son confidenciales.

12. Si quien solicita la confidencialidad no cumple con presentar la justificación de su solicitud (con excepción del caso de información que por su naturaleza tiene dicho carácter), así como el respectivo resumen no confidencial, la Comisión podrá no tomar en cuenta dicha información en su determinación final.

Cuadro N° 3
Procedimiento para la presentación de la información confidencial



13. Es preciso señalar que no toda información para la cual se solicite la confidencialidad será declarada como tal por la Comisión. El pedido será evaluado por la Comisión y, mediante Resolución motivada, dicha autoridad decidirá si otorga o deniega la confidencialidad de la información presentada⁷.

⁷ Las resoluciones de confidencialidad emitidas por la Comisión pueden ser objeto de impugnación por las partes interesadas del procedimiento formula un recurso de reconsideración, será la propia Comisión la encargada de resolver dicho recurso; en cambio, si se formula un recurso de apelación, será el Tribunal del INDECOPI el encargado de resolver el mismo.

14. En caso que la Comisión declare como confidencial una información, y tal decisión quede consentida⁸ o firme⁹, la misma será incorporada en la versión confidencial del expediente en que se tramita el procedimiento de investigación, y únicamente tendrán acceso a la misma los funcionarios de la Comisión. La información confidencial no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado.
15. En caso que la Comisión deniegue un pedido de confidencialidad, y tal decisión quede consentida o firme, la información será incorporada en la versión pública del expediente en que se tramita el procedimiento de investigación y, por tanto, podrá ser revisada por todas las partes apersonadas al procedimiento.
16. Para mayor información, consultar el documento “Lineamientos sobre la confidencialidad de la información”, aprobado por la Comisión, el cual se encuentra disponible en el portal web de la Comisión (www.indecopi.gob.pe)

USO DE LA MEJOR INFORMACIÓN DISPONIBLE

17. En caso el exportador o productor extranjero niegue el acceso a la información necesaria o no la facilite dentro de un plazo prudencial, o entorpezca significativamente la investigación, la Comisión quedará en libertad para basar sus determinaciones en los hechos de que tenga conocimiento. Ello podría conducir a un resultado menos favorable para el respectivo exportador o productor extranjero, en caso hubiere cooperado.
18. Todo pedido de prórroga para la entrega de información será evaluado por la Comisión; sin embargo, su eventual aceptación o denegatoria no será obstáculo para que se pueda llegar a determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, basadas en la mejor información disponible.

III. INFORMACIÓN GENERAL

Información sobre el exportador o productor extranjero

19. El exportador y el productor extranjero deben proporcionar todos sus datos de identificación. Asimismo debe proporcionar copia de su escritura pública de constitución social.
20. Asimismo, el exportador o productor extranjero deberá proporcionar los datos de su representante legal responsable del llenado del Cuestionario, adjuntando la documentación pertinente que lo acredite como tal. De igual manera, deberá indicar quién lo representará en el procedimiento y el domicilio al cual deben dirigirse las comunicaciones.

⁸ Un acto administrativo queda consentido cuando las Partes no formula contra él, un recurso dentro del plazo legal de impugnación.

⁹ Un acto administrativo adquiere la condición de firme, cuando se ha interpuesto contra él todos los medios impugnados permitidos por ley y, por tanto, se ha agotado la vía administrativa.

Información sobre el producto investigado

21. Deberá presentarse información de las principales características del producto fabricado por su empresa. A continuación, se lista de manera referencial la información que puede presentar en caso aplique a su producto
- ⇒ **Descripción general del producto:** En particular, se deberá indicar el nombre comercial y técnico del producto;
 - ⇒ **Unidad de medida:** Indicar en qué unidades se comercializa el producto investigado (kilogramos, toneladas, metros, galones, barriles, etc.). De ser el caso, deberá indicarse el factor de conversión de la unidad de comercialización a kilogramos.
 - ⇒ **Características físicas y técnicas:** Deberá proporcionarse información de los parámetros técnicos usualmente utilizados para la identificación del producto en las operaciones comerciales, cotizaciones y estadísticas. Según sea el caso, debe indicarse el modelo o tipo de producto. Adjunte fichas técnicas de cada modelo o tipo;
 - ⇒ **Proceso productivo:** Indicar las principales características del proceso productivo del producto objeto de investigación;
 - ⇒ **Insumos utilizados:** indicar cuáles son los principales insumos o materias primas utilizados en la fabricación del producto investigado ;
 - ⇒ **Usos:** Explicar cuáles son los principales usos que se da al producto objeto de investigación;
 - ⇒ **Canales de distribución:** Indicar los canales de ventas a través de los cuales se comercializa el producto, así como los segmentos del mercado a los que se dirigen. En caso hubieran distintas categorías o modelos, indicar si las mismas se distribuyen en distintos canales o segmentos;
 - ⇒ **Formas de presentación del producto:** describa la presentación utilizada para la comercialización de su producto;
 - ⇒ Cualquier otra información que considere pertinente.
22. Deberá adjuntarse catálogos, folletos, fotografías o muestras del producto, así como copia de las normas técnicas aplicables al producto investigado.
23. En caso el producto investigado exportado al Perú tenga alguna característica distinta al producto fabricado por su empresa y comercializado en el mercado de su país de origen explique detalladamente tales diferencias.

Modelos o categorías

24. De ser el caso, deberá indicarse los distintos modelos o categorías del producto investigado que se exporta al Perú.
25. En general, se puede considerar que existen distintos modelos o categorías de un producto cuando las variaciones en determinadas características repercuten en el precio de venta o en el costo de producción del producto en cuestión. En el siguiente cuadro se muestran algunos ejemplos en los que un producto puede tener distintos modelos o categorías:

Cuadro Nº 4
Ejemplos de productos que pueden presentar distintos modelos o categorías

Producto	Modelos	Producto	Modelos
Madera Blanda	<ul style="list-style-type: none"> • Montantes • Tableros • Madera aserrada • Madera para estructuras 	Televisores	<ul style="list-style-type: none"> • 14 pulgadas • 24 pulgadas • 32 pulgadas
		Neumáticos	<ul style="list-style-type: none"> • Para automóviles • Para camionetas • Para camiones
Calzado	<ul style="list-style-type: none"> • Zapatillas de deporte • Calzado casual • Sandalias • Pantuflas, babuchas • Botas y botines de vestir 	Tejidos tipo popelina	<ul style="list-style-type: none"> • Crudos • Blanqueados • Teñidos
		Papel	<ul style="list-style-type: none"> • Papel simple para copiadora • Papel para imprimir

IV. CONSIDERACIONES RESPECTO DEL CÁLCULO DEL MARGEN DE DUMPING

4.1. PERIODO DE INVESTIGACIÓN PARA EL ANÁLISIS DEL DUMPING

26. Para la determinación de la existencia de dumping, la Comisión utiliza normalmente un periodo de doce (12) meses, y en ningún caso menor de seis (06) meses.

4.2. MARGEN DE DUMPING

27. El margen de dumping es la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, ambos expresados al mismo nivel comercial (normalmente ex – fábrica), luego de efectuar los ajustes necesarios. Dicho margen es normalmente expresado a manera de porcentaje sobre el precio de exportación.

$$\text{Margen de dumping} = \frac{(\text{Valor Normal} - \text{Precio de exportación})}{\text{Precio de exportación}}$$

28. En caso existan categorías o modelos del producto que presenten precios diferenciados, la comparación entre el precio de exportación y el valor normal deberá realizarse para cada

categoría, resultando en cálculos intermedios¹⁰. En estos casos, de conformidad con los criterios adoptados por el Órgano de Apelación de la OMC, el margen de dumping del producto en su conjunto resultará de una ponderación (por el volumen de las importaciones) de los márgenes calculados para cada una de las categorías consideradas (ver cuadro N° 06)¹¹.

Cuadro N° 5
Ejemplo: Cálculo del margen de dumping
cuando existen distintas categorías

Categorías del producto objeto de dumping	Volumen exportado al Perú (kg)	Precio FOB (US\$/kg)	Valor Normal (US\$/kg)	Márgenes de dumping intermedios por categoría (%)
Categoría 1	2,500	130	145	11.5%
Categoría 2	2,000	150	165	10.0%
Categoría 3	1,000	140	126	-10.0%
Categoría 4	500	120	160	33.3%

$$\text{Margen de Dumping} = \frac{(0.115 \times 2.500) + (0.10 \times 2.000) + (-0.10 \times 1.000) + (0.333 \times 500)}{(2.500 + 2.000 + 1.000 + 500)}$$

$$= \frac{555}{6,000} (\times 100) = 9.25\%$$

29. Cuando el margen de dumping calculado para el producto en su conjunto sea de *minimis* (es decir, menor al 2%), no procederá la aplicación de derechos antidumping sobre las exportaciones del producto objeto de investigación.

4.3. VALOR NORMAL

30. El valor normal se determina normalmente como el precio (al nivel ex – fábrica) del producto objeto de investigación que es vendido en el mercado interno del país exportador.

¹⁰ Si existieran muchas categorías, es posible calcular el margen de dumping sobre la base de las categorías o modelos más representativos del total de exportaciones al Perú.

¹¹ Sobre el particular se puede consultar los siguientes documentos:

- Informe del Órgano de Apelación en el caso “Estados Unidos – Determinación definitiva de la existencia de dumping respecto de la madera blanda procedente del Canadá”. Documento WT/DS264/AB/R. 11 de agosto de 2004.
- Informe del Órgano de Apelación de la OMC en el caso “Comunidades Europeas – Derechos Antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India”. Documento WT/DS141/AB/R. 01 de marzo de 2001.

31. No obstante, existen situaciones especiales en las que el valor normal deberá ser reconstruido en base a sus costos de producción o estimado en función del precio de exportación a terceros países.
32. Asimismo, la legislación antidumping contempla disposiciones especiales para los productos originarios de países sin economía de mercado.
33. A continuación se explica de qué manera se calculará el valor normal según cada uno de los casos antes mencionados:

Situación tipo: Precio de venta en el mercado interno

34. En la mayoría de los casos, el valor normal corresponde al precio del producto investigado vendido en el mercado interno del país exportador denunciado por prácticas de dumping. Este precio debe estar ligado a una transacción nacional con un comprador independiente, destinada al consumo nacional.
35. Para sustentar el precio de venta del producto investigado en el mercado interno del país exportador, se puede presentar los siguientes documentos:
 - ⇒ Comprobantes de venta (boletas o facturas);
 - ⇒ Proformas o cotizaciones;
 - ⇒ Catálogos donde se listen los precios de venta; o,
 - ⇒ Documentación en la que conste el precio agregado del producto en el mercado interno del país exportador.
 - ⇒ Estudios de mercado referidos al producto investigado.
36. Idealmente, el precio de venta utilizado deberá corresponder a un precio a nivel ex - fábrica y excluir todos los impuestos internos y cargas adicionales.
37. En caso el precio se encontrase en un nivel distinto al ex – fábrica (minorista, mayorista, u otro), se realizarán los ajustes que correspondan a efectos de llevarlo a dicho nivel. Así, a efectos de llevar el precio minorista a un nivel ex – fábrica se aplicarán una serie de descuentos, tales como:
 - ⇒ Cargas tributarias (como el IVA);
 - ⇒ Márgenes de comercialización (minorista y mayorista);
 - ⇒ Gastos de transporte y seguro; u,
 - ⇒ Otros que se consideren pertinentes, según cada caso particular.

Cuadro N° 6
Ejemplo: Valor normal calculado en función al precio en el mercado interno del país exportador

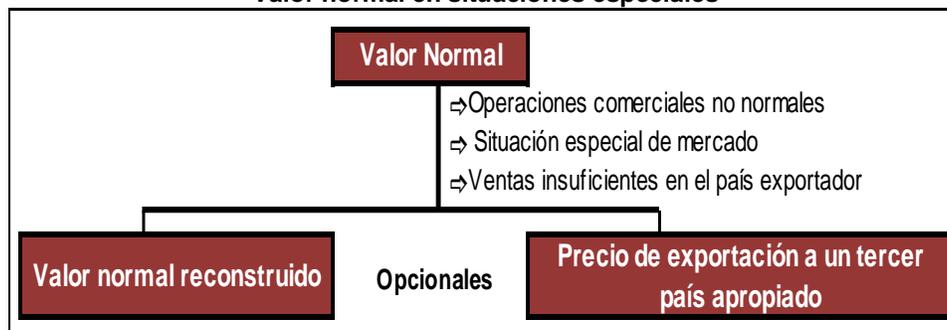
Producto denunciado		
Precio al por menor	<i>Divisa del país exportador</i>	150.5
(-) Impuesto sobre el valor añadido = 10% (Cálculo: 150.5/1.10)		136.8
♦ Precio de venta neto		
(-) Margen minorista = 10% (Cálculo: 136.8/1.10)		124.4
♦ Precio al por mayor		
(-) Margen mayorista, transporte y seguro = 15% (Cálculo: 124.4/1.10)		108.2
♦ Precio al por mayor		
<i>*Tipo de cambio: 2 unidades de divisa del país exportador = 1 US\$</i>		
Valor normal		US\$ 54.1

Situación especial: Valor normal reconstruido o precio de exportación a un tercer país

38. El valor normal no podrá ser calculado en función al precio al que el producto investigado es vendido en el mercado interno del país exportador, cuando se presente cualquiera de las siguientes circunstancias:
- ⇒ Cuando el producto investigado no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador; es decir, cuando tales ventas se realicen a precios inferiores a los costos producción, más los gastos administrativos, de venta y de carácter general;
 - ⇒ Cuando existe una situación especial de mercado, por ejemplo, cuando, entre otros, los costos de producción, incluidos los insumos y/o los servicios, y/o los gastos de comercialización y distribución se encuentren distorsionados.
 - ⇒ Cuando el volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador representa menos del 5% del volumen total exportado al mercado peruano¹².
39. En caso se configure una de las situaciones antes descritas, la Comisión podrá usar cualquiera de los siguientes métodos para calcular el valor normal: 1) reconstrucción del valor normal; o, 2) precio de exportación a un tercer país.

¹² Se aceptará una proporción menor cuando existan pruebas que demuestren que las ventas en el mercado interno, son de magnitud suficiente para permitir una comparación adecuada.

Cuadro Nº 7
Valor normal en situaciones especiales



- **Reconstrucción del valor normal**
40. Bajo este método, se debe estimar el valor normal en función a los costos de producción (costo de materia prima + otros materiales + mano de obra + gastos generales de fabricación) del producto objeto de investigación en el país exportador, más una cantidad razonable por gastos administrativos, de venta y de carácter general; así como por concepto de beneficios (ver el siguiente ejemplo).

Cuadro Nº 8
Ejemplo: Determinación del valor normal reconstruido

Costos de producción	US\$/TM	540
Materias primas	US\$/TM	450
- Materia prima A		300
- Materia prima B		100
- Materia prima C		50
Mano de obra	US\$/TM	50
Costos indirectos de fabricación (Especificar: depreciación, energía, alquiler, mantenimiento, etc.)	US\$/TM	40
Gastos de venta, administrativos y de carácter general	US\$/TM	90
(Especificar: financiación, seguros, transporte, envasado, gastos de administración, comercialización, publicidad, patentes, asistencia técnica, garantías, etc.)		
Costo Total	US\$/TM	630
Cantidad razonable por concepto de beneficios (10%)*	US\$/TM	70
VALOR NORMAL RECONSTRUIDO	US\$/TM	700

* Este valor de 10% es referencial. Los beneficios dependerán del tipo de industria y país de que se trate, debiendo justificarse en cada caso el valor usado.

- **Precio de exportación a un tercer país**

41. Este método consiste en aproximar el valor normal en base al precio al que el producto objeto de investigación es exportado a un tercer país apropiado, a condición de que dicho precio sea representativo.
42. En general, el Acuerdo Antidumping no establece los criterios que deben tenerse en consideración para determinar el tercer país apropiado. No obstante, de conformidad con el GATT de 1994¹³, podrá utilizarse el precio más alto al que se exporte el producto objeto de investigación.

Disposiciones especiales para países sin economía de mercado

43. Si el producto se produce en un país sin economía de mercado o en un país con economía de transición a una economía de mercado, la Comisión podrá calcular el valor normal en base al precio o costo de producción en un país con economía de mercado que sea comparable (denominado país sustitutivo o análogo), o considerando cualquier otra base razonable.
44. La Comisión deberá seleccionar de manera razonable el país análogo que mejor se ajuste a los siguientes criterios:
 - ⇒ **Competencia en el mercado**: idealmente, los precios del producto bajo investigación en el país análogo deben regirse por las reglas del mercado y no estar distorsionados por la intervención del gobierno.
 - ⇒ **Representatividad del volumen de ventas**: el producto bajo investigación debería idealmente producirse y venderse en el mercado interior del país análogo en cantidades representativas con respecto al volumen exportado al mercado peruano.
 - ⇒ **Proceso de producción y características del producto**: el proceso de producción en el país análogo debe ser comparable con el del país exportador. Se deberán considerar factores como: acceso a las materias primas y la naturaleza de las mismas, tecnología, tipo de proceso, especialización, etc. Los productos originarios del país denunciado y los producidos en el país análogo deben ser idénticos o similares en cuanto a características físicas y aplicaciones.
45. Adicionalmente, se deberá tener en cuenta que un país que supuestamente está practicando el dumping (o que lo ha hecho recientemente) no será apropiado para efectuar la selección del país análogo.
46. En la investigación deberá hacerse cualquier descuento o ajuste que se considere apropiado para mitigar las diferencias que pudieran existir entre el producto investigado exportado al mercado peruano y el producto investigado en el país análogo.

¹³ **GATT de 1994, Artículo VI.- Derechos antidumping y derechos compensatorios.-**

1. (...) un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal, si su precio es:
a) menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador; o
b) a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es: i) menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales (...)

4.4. PRECIO DE EXPORTACIÓN

47. En la mayoría de los casos, el precio de exportación se basará en el precio de transacción FOB promedio ponderado¹⁴ al que un productor/exportador del país exportador vende el producto en cuestión a un importador peruano durante el periodo de investigación para el análisis del dumping.
48. Tal como se muestra en el cuadro N° 9, el precio FOB promedio ponderado se determina como división del valor FOB total (en valores monetarios) de las importaciones objeto de dumping realizadas en un periodo determinado entre el volumen total de dichas importaciones (en unidades de peso).

Cuadro N° 9
Precio FOB promedio ponderado

Transacción	Fecha	Valor FOB (US\$)	Peso Neto (kg.)
1	10/03/2009	6,000	254
2	15/05/2009	75,400	2,627
4	25/07/2009	45,000	2,038
5	30/08/2009	32,000	1,608
7	14/10/2009	190,000	7,116
8	02/12/2009	55,700	2,055
Total		404,100	15,697

⇒ Precio FOB promedio ponderado = $\frac{404,100}{15,697}$ = US\$ 25.7 por kilogramo

49. La información sobre el precio FOB del producto objeto de dumping exportado al Perú puede ser obtenida de las estadísticas sobre importaciones disponibles en el portal web de ADUANAS¹⁵.
50. Si se considera que el precio de exportación no es apropiado o fiable para realizar una comparación equitativa con el valor normal¹⁶, o no puede ser obtenido, se podrá determinar el mismo en función del precio al que el producto exportado objeto de investigación se revende por vez primera a un comprador independiente en el mercado peruano.
51. Dicho precio deberá ser ajustado a efectos de llevarlo a un nivel ex – fábrica comparable con el valor normal (ver siguiente cuadro). Para ello, deberán descontarse los siguientes gastos:

¹⁴ Para determinar el margen de dumping, el valor normal (al nivel ex – fábrica) debe ser comparado con el precio FOB, pues dicho precio refleja el precio al que el exportador/productor extranjero vende el producto al importador peruano, sin incluir los gastos de trasladar el producto al puerto (flete y seguro), aranceles, gastos de desaduanaje, entre otros.

¹⁵ En el portal en internet de Aduanas se puede acceder a información detalla por partida arancelaria (Formato A). Véase: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informae/aepartmen.htm>

¹⁶ Por ejemplo, puede darse el caso de que exista una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador/productor extranjero y el importador peruano. En ese caso, el precio de exportación puede no ser un precio de mercado en condiciones de plena competencia.

- ⇒ Gastos de venta, generales y administrativos del importador;
- ⇒ Margen de beneficio del importador;
- ⇒ Transporte, seguro, manipulación y carga, y costes accesorios; y,
- ⇒ Derechos de aduana

Cuadro Nº 10

Ejemplo de cálculo del precio de exportación en base al precio pagado por un minorista a un importador en el mercado peruano

Precio pagado por un minorista a un importador	\$260
▣ Precio bruto al por mayor	
(-) Impuesto sobre el valor añadido = 10% (Cálculo: 300/1.10)	
▣ Precio de venta neto al por mayor	\$236
(-) Gastos de venta, generales y administrativos; margen de beneficio mayorista; y transporte y seguro en el mercado peruano = 12% (Cálculo: 273/1.12)	
▣ Precio al mayorista, despachado de aduanas	\$211
(-) Derecho de aduana = 5% (Cálculo: 244/1.05)	
▣ Precio de exportación ex - fábrica	\$201

52. Si los productos exportados al mercado peruano no se revendiesen a un comprador independiente, podrá utilizarse cualquier otra base razonable para calcular el precio de exportación.

4.5. COMPARACIÓN EQUITATIVA ENTRE EL VALOR NORMAL Y EL PRECIO DE EXPORTACIÓN

53. Para determinar de manera adecuada el margen de dumping, se deberá realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal.

54. La comparación debe hacerse al mismo nivel comercial (de preferencia, a un nivel ex – fábrica) y, en la medida de lo posible, sobre la base de ventas internas y exportaciones efectuadas en fechas lo más próximas posible. Debe tenerse en consideración cualquier factor que influya en la adecuada comparación de precios, tales como:

⇒ **Diferencias en las características físicas:** Puede darse el caso que el producto vendido en el mercado interno del país exportador tenga un proceso de producción más costoso que el producto exportado al mercado peruano (o una situación contraria), por tener un tipo especial de procesamiento, usar materias primas más costosas, entre otras razones. En estos casos, el solicitante debe identificar en qué difieren ambos productos y calcular cuál es el efecto de estas diferencias en el precio de venta o costo de producción.

⇒ **Diferencias en el nivel comercial:** Por ejemplo, puede ocurrir que las ventas en el mercado interno del país exportador se dirijan a los usuarios finales, mientras que las exportaciones al Perú se dirijan a distribuidores mayoristas. En estos casos, debe realizarse un descuento sobre el precio de venta en el mercado interno en una cantidad que refleje el recargo por la prestación de servicios de distribución, a fin de llevarlo al mismo nivel comercial del precio de exportación (mayorista).

- ⇒ **Diferencias en cargas tributarias:** Por ejemplo, en caso las exportaciones al Perú del producto objeto de dumping se hayan visto beneficiadas por mecanismos como el drawback en su país de origen, será necesario descontar dicho beneficio del precio de venta interno en el país exportador.
- ⇒ **Diferencias en cantidades vendidas:** Este ajuste se aplica en aquellos casos en que los volúmenes vendidos por cliente en el mercado interno del país exportador difieren en gran medida de los volúmenes exportados por cliente al mercado peruano. Ello, considerando que, normalmente, las ventas por cliente en menores cantidades están asociadas a un mayor precio.
55. Otras diferencias que afectan la comparación pueden estar relacionadas, por ejemplo, con costos de transporte, embalaje/envasado, conversiones de moneda, entre otros. En estos casos, en la medida de lo posible, deberá listarse el detalle de las diferencias existentes que afecten la comparación equitativa de precios y calcular los ajustes que los solicitantes consideren que deben realizarse para mitigar tales diferencias.
56. Así, por ejemplo, el cuadro N° 11 evidencia ajustes aplicados por diferencias en la carga impositiva, los gastos de comercialización y transporte y los volúmenes de venta que influyen en la comparabilidad del valor normal (precio de venta en el mercado interno o precio de exportación a un tercer país, dependiendo del caso) y el precio de exportación al Perú.

Cuadro N° 11
Ejemplo de ajustes al valor normal por diferencias en cargas impositivas, gastos de comercialización y transporte, y, cantidades

Precio Consignado en la factura	Precio (US\$/mt)	Precio (US\$/Kg.)	Ajustes (US\$/Kg.)			Valor normal ajustado
			Impuesto a la ventas	Comercialización y transporte	Diferencias en cantidades	
20	2.66	17.14	2.49	3.38	6.08	5.18

57. En tal sentido, en caso su empresa considere que existen diferencias en el nivel comercial, diferencias en las cargas tributarias o diferencias por las cantidades vendidas que afectan la comparabilidad del valor normal y el precio de exportación, en el Cuestionario se deberá justificar de manera detallada cada uno de los ajustes solicitados y anexar al mismo las pruebas que acrediten la existencia de las diferencias alegadas.

Cuadro N° 12
Ejemplos de documentación sustentatoria para aplicar ajustes al valor normal

Tipos de ajustes	Documentación sustentatoria	
	Ventas internas o Exportaciones a terceros países	Exportaciones al Perú
Diferencias en costos de empaque	<ul style="list-style-type: none"> - Fotografías y videos del proceso de empaques - Hojas de costos de producción de productos vendidos 	
Diferencias en costos de manipuleo	- Comprobantes de pago	- Conocimientos de embarque
Diferencias en costos financieros	- Hojas de costos de producción de los productos vendidos.	

	- Facturas de venta.	
	- Estados de cuentas bancarias (tasas de interés)	
Diferencias en gastos por comisiones de venta	- Políticas internas - Informes anuales	- Conocimientos de embarque
Diferencias por rebajas y descuentos aplicados	- Notas de crédito - Estados de cuenta	-
Diferencias por gastos en publicidad	- Informes anuales	-

V. ETAPAS DEL PROCEDIMIENTO ANTIDUMPING

58. Luego de iniciado el procedimiento de investigación, se abre un periodo probatorio que culminará en un plazo de seis (06) meses, pudiendo ser prorrogado por tres (03) meses adicionales.
59. La autoridad investigadora cuenta con un plazo de diez (10) días para notificar el inicio del procedimiento y remitir los Cuestionarios a las empresas productoras nacionales, así como a las empresas productoras/exportadoras extranjeras y a los importadores. Dichas empresas tendrán un plazo de un (01) mes para remitir absuelto el Cuestionario, el cual podrá ser prorrogado por un (01) mes adicional.
60. En el transcurso del periodo probatorio, las partes podrán hacer sus descargos y presentar todas las pruebas que consideren pertinentes. No obstante, la autoridad investigadora podrá requerir información en cualquier etapa del procedimiento.
61. Luego de transcurridos 60 días desde la fecha de inicio de la investigación, de considerarlo necesario, la autoridad investigadora podrá aplicar derechos antidumping provisionales para impedir que durante el curso del procedimiento la RPN se vea afectada por las importaciones objeto de dumping. De conformidad con lo establecido en el artículo 7.4 del Acuerdo Antidumping, dichos derechos tendrán un plazo de vigencia no mayor a cuatro (04) meses. No obstante, en caso los derechos hayan sido fijados en una cuantía menor al margen de dumping que sea suficiente para eliminar el daño a la RPN, el plazo de vigencia de los mismos podrá ser de seis (06) meses.
62. En el transcurso del periodo probatorio se llevará a cabo la audiencia pública obligatoria del procedimiento. No obstante, de considerarlo necesario, durante el curso del procedimiento las partes pueden solicitar la realización de audiencias.
63. La autoridad investigadora podrá realizar visitas de inspección a las instalaciones de las empresas a fin recabar in situ información sobre el proceso productivo e indicadores de daño, así como verificar la pertinencia de la información económica y contable presentada en el transcurso del procedimiento.
64. Dentro de los treinta (30) días de concluido el periodo probatorio, la Comisión deberá emitir el documento de Hechos Esenciales que servirá de base para la resolución del caso. Dicho documento será notificado a las partes para que, en un plazo de diez (10) días, presenten los comentarios que consideren pertinentes. Vencido el plazo para la recepción

- de los comentarios al documento de Hechos Esenciales, la Comisión deberá resolver de manera definitiva en el término de treinta (30) días.
65. No obstante, si alguna de las partes solicita la realización de una audiencia final en su escrito de comentarios a los Hechos Esenciales, la Comisión convocará a dicha audiencia. Las partes tendrán siete (07) días para presentar por escrito los argumentos planteados en la audiencia, luego de lo cual, la Comisión resolverá en el término de treinta (30) días.
 66. La investigación deberá concluir dentro de un año contado a partir de su iniciación. En circunstancias excepcionales, la misma podrá extenderse hasta 18 meses.

Cuadro Nº 13
Esquema del procedimiento de investigación antidumping

