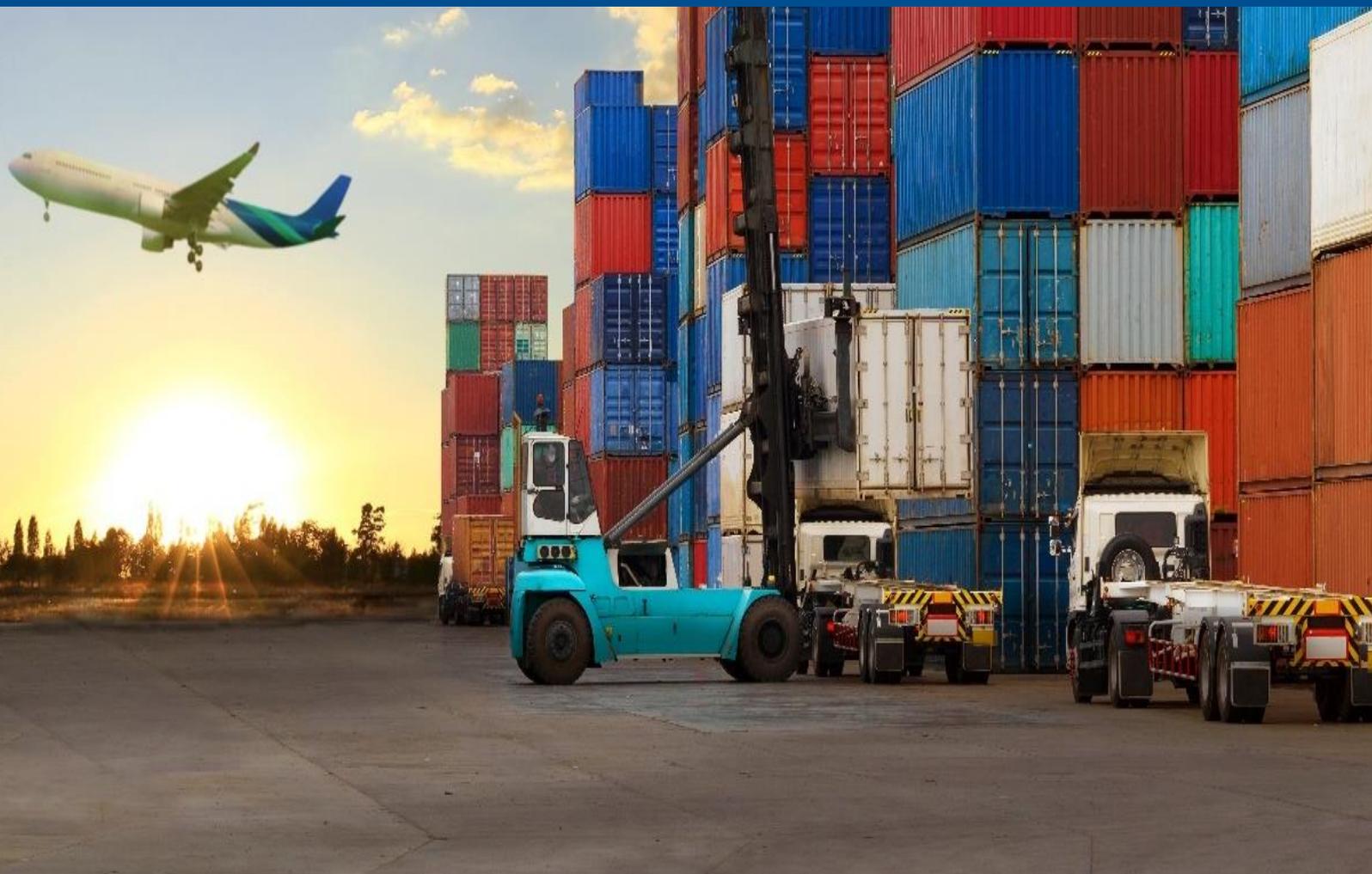




# GUÍA INFORMATIVA SOBRE LA PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES DE INICIO DE INVESTIGACIÓN POR PRESUNTAS PRÁCTICAS DE DUMPING EN LA COMUNIDAD ANDINA



**GUÍA INFORMATIVA SOBRE LA PRESENTACIÓN DE SOLICITUDES DE INICIO DE INVESTIGACIÓN POR PRESUNTAS PRÁCTICAS DE DUMPING EN LA COMUNIDAD ANDINA**

Secretaría General de la Comunidad Andina

Av. Paseo de la República 3895, San Isidro, Lima – Perú.

Tel.: (511) 7106400

Correo electrónico: [correspondencia@comunidadandina.org](mailto:correspondencia@comunidadandina.org)

[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Editado por la Secretaría General de la Comunidad Andina

Dirección General de Comercio

Primera Edición – Julio 2024

Diseño y diagramación: Oficina de Comunicaciones de la SGCAN

Hecho en el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2024-07858



## TABLA DE CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>4</b>
<b>I. GENERALIDADES</b> .....	<b>6</b>
1. Dumping en la subregión andina.....	6
2. Procedimiento para la solicitud de inicio de investigación .....	6
<b>II. INFORMACIÓN REQUERIDA EN LA SOLICITUD DE INICIO DE INVESTIGACIÓN</b> .....	<b>8</b>
1. Identificación del solicitante y representatividad.....	8
a) Identificación del solicitante .....	8
b) Representatividad .....	9
2. Descripción del producto objeto de la solicitud.....	10
a) Producto objeto de la solicitud.....	10
b) Similitud con el producto elaborado por la RPN .....	11
3. Pruebas del dumping .....	12
a) Periodo para la determinación del dumping.....	12
b) Valor Normal .....	13
c) Precio de exportación .....	14
d) Comparación equitativa entre Valor Normal y Precio de Exportación .....	15
e) Cálculo del margen de dumping.....	16
4. Pruebas del daño .....	17
a) Tipos de daño.....	17
b) Periodo para la determinación del daño .....	17
c) Del examen de las importaciones .....	18
d) Del examen de los precios .....	19
e) Del examen de indicadores de la RPN .....	20
f) Amenaza de daño importante .....	26
g) Retraso importante en la creación de una rama de producción nacional .....	27
5. Pruebas de la relación causal .....	27
<b>III. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN</b> .....	<b>28</b>
<b>IV. INVENTARIO DE INFORMACIÓN REQUERIDA Y DATOS SOLICITADOS</b> .....	<b>29</b>

## INTRODUCCIÓN

La presente Guía tiene por finalidad dar a conocer a los productores nacionales de las industrias andinas, a los gremios o asociaciones que los representen y a los gobiernos de los Países Miembros de la Comunidad Andina, la información y los elementos de prueba que se deben tomar en cuenta al momento de presentar una solicitud de inicio de investigación por presuntas prácticas de dumping en la Comunidad Andina. Es importante señalar que serán los funcionarios que cuenten con los debidos poderes de representación de la entidad pública o privada quienes estén facultados para presentar dichas solicitudes.

Esta Guía expone de manera esquemática aquellos elementos de prueba que la normativa andina en materia de dumping exige al momento de presentar estas solicitudes de inicio de investigación. Nos referimos principalmente a lo previsto en el artículo 25 de la Decisión 456 “Normas para prevenir o corregir las distorsiones en la competencia generadas por prácticas de dumping en importaciones de productos originarios de Países Miembros de la Comunidad Andina” (en adelante, **Decisión 456**), pero también, a artículos conexos.

Consideramos que la información contenida y los consejos dispuestos en esta Guía puedan ser de utilidad para que, asegurando el cumplimiento de los requisitos que exige la normatividad andina y la práctica institucional de la Secretaría General de la Comunidad Andina (en adelante, SGCAN), se reduzcan aquellos errores que se puedan cometer en la presentación de solicitudes de investigación por presuntas prácticas de dumping en la esfera de la Comunidad Andina.

Es preciso señalar que, los productores nacionales de las industrias andinas, los gremios o asociaciones que los representen, o los Países Miembros deben tener presente que el uso de esta Guía no implica la automática admisión a trámite de la solicitud que presentan, pues para ello debe evaluarse el cumplimiento de los requisitos exigidos en la Decisión 456, y de manera complementaria, aspectos procedimentales dispuestos en la Decisión 425 – Reglamento de Procedimientos

Administrativos de la Secretaría General de la Comunidad Andina (en adelante, **Decisión 425**). Por tal motivo, la admisión de la solicitud dependerá del examen que se realice en cada caso en particular sobre la información y las pruebas presentadas.

En esa línea, los datos contenidos en las tablas y gráficos que se exponen en la presente Guía, sólo deben ser empleados por los usuarios de los mecanismos de defensa comercial con fines ilustrativos, no debiendo prejuzgarse respecto a que, en todos los escenarios, o en todos los mercados, la información utilizada como ejemplo resulta un referente apropiado para adelantar determinaciones respecto de lo que busca probarse. Por tanto, como ya se indicó, toda la información y las pruebas que se presenten a la autoridad comunitaria (la SGCAN) serán materia de evaluación, caso por caso, dentro del respectivo análisis de admisibilidad de la solicitud de inicio de investigación.

En tal sentido, la presente Guía constituye un documento de carácter únicamente referencial, diseñado con el único objetivo de orientar a los productores nacionales de las industrias andinas, a los gremios o asociaciones que los representen, así como a los gobiernos de los Países Miembros, no pudiendo extraerse ninguna conclusión del mismo en relación con la normativa comunitaria andina aplicada para el procedimiento por presuntas prácticas de dumping.

Finalmente, dado que la finalidad de la Guía es ayudar a los usuarios de este mecanismo que buscan corregir las prácticas de dumping, sean estas personas naturales o jurídicas actuando en forma individual o colectiva, la SGCAN deja a su disposición el contacto oficial al que podrían dirigirse en caso se deseen remitir consultas sobre la presentación de solicitudes de investigación por presuntas prácticas de dumping:

Av. Paseo de la República 3895, San Isidro, Lima – Perú.  
Tel.: (51 – 1) 7106400.  
Correo electrónico: [correspondencia@comunidadandina.org](mailto:correspondencia@comunidadandina.org)

## I. GENERALIDADES

### 1. Dumping en la subregión andina

En el contexto del comercio subregional andino, las dinámicas transfronterizas no están exentas del desarrollo de prácticas desleales al comercio como son el dumping o las subvenciones que podrían afectar el desempeño de las empresas y de los productores nacionales de los Países Miembros a donde se exporta el producto. Frente a ello, los sectores productivos de la subregión cuentan con mecanismos de protección como respuesta a las distorsiones del comercio que amenazan la continuidad actual o futura de la producción de las industrias de la Comunidad. Así, previa investigación de la SGCAN es viable la aplicación de medidas correctivas sobre las importaciones (como los derechos antidumping) que permitan restablecer las condiciones naturales de competencia entre el producto local y el importado.

En la Comunidad Andina las investigaciones por presuntas prácticas de dumping se inician a solicitud de la parte interesada: una empresa productora, un grupo de ellas, una asociación o gremio de productores, o un País Miembro por medio de sus respectivos órganos de enlace (Ministerios o Viceministerios de Comercio Exterior). Es decir, cualquier persona natural o jurídica actuando de forma individual o colectiva que tenga interés legítimo puede invocar el procedimiento contemplado en la Decisión 456. El marco normativo andino no contempla la posibilidad para que la SGCAN inicie de oficio una investigación por presuntas prácticas de dumping.

En ese sentido, es la parte interesada quien debe presentar una solicitud de inicio de investigación a la autoridad investigadora de la Comunidad Andina (la SGCAN). En la solicitud se debe presentar los elementos de prueba que la normativa andina exige en materia de dumping, en otros, la información que razonablemente disponga respecto de: (i) el dumping, (ii) el daño y (iii) la relación causal entre las importaciones presuntamente objeto de dumping y el supuesto daño alegado.

### 2. Procedimiento para la solicitud de inicio de investigación

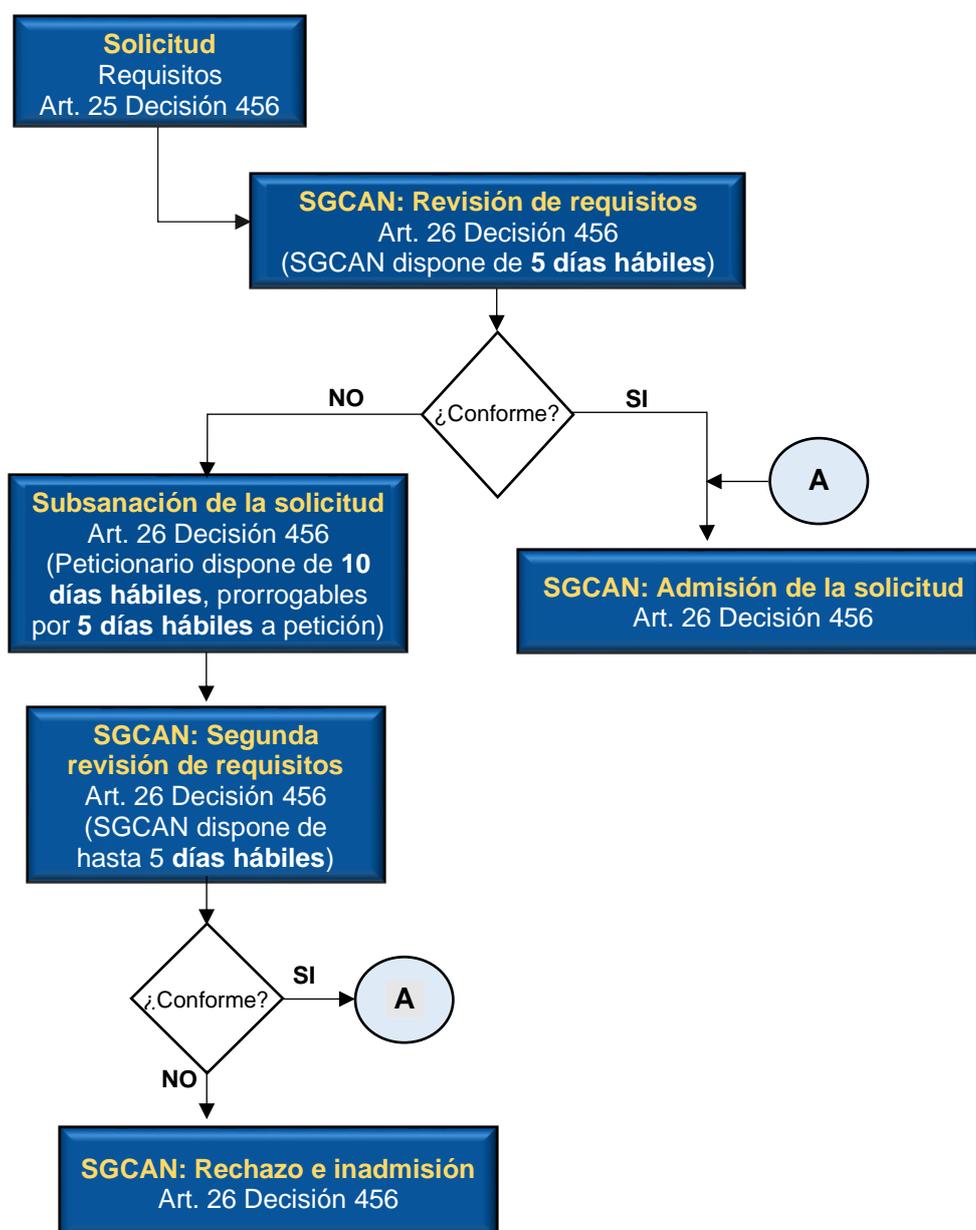
La solicitud de inicio de investigación se debe presentar a la SGCAN, siempre que el productor nacional o el conjunto de productores nacionales de alguna industria andina, o el gremio o asociación que los represente se vea afectado por importaciones de productos presuntamente objeto de dumping originarios de algún otro País Miembro. Si ese es el caso, la solicitud se puede presentar:

- De forma física, en mesa de partes: en la Av. Paseo de la República 3895, San Isidro, Lima – Perú; o,
- De manera virtual, al correo: [correspondencia@comunidadandina.org](mailto:correspondencia@comunidadandina.org)

Si el presunto dumping se origina en un tercer país (no miembro de la Comunidad Andina. Por ejemplo, la República Popular China, los Estados Unidos de

América, la Unión Europea, Argentina, Vietnam, etc.), la solicitud debe presentarse a la autoridad investigadora del País Miembro al cual pertenece la industria aparentemente afectada.

Una vez recibida la solicitud, la SGCAN dispone de 5 días hábiles para pronunciarse respecto de su admisión. De existir omisiones u observaciones sobre los requisitos de admisión, la SGCAN brinda al solicitante un plazo de 10 días hábiles para subsanar la solicitud (prorrogable por otros 5 días hábiles, previa petición del solicitante). De recibirse un nuevo escrito, la SGCAN revisa la solicitud dentro de los próximos 5 días hábiles. Si está completa, se procede con la admisión de la solicitud, de lo contrario se rechaza y se archiva<sup>1</sup>. A continuación, se presenta un flujograma sobre esta etapa de admisión:



<sup>1</sup> Ver artículo 26 de la Decisión 456.

## II. INFORMACIÓN REQUERIDA EN LA SOLICITUD DE INICIO DE INVESTIGACIÓN

Como señala el artículo 25 de la Decisión 456, el peticionario debe incluir en la solicitud los elementos de prueba que permitan presumir la existencia del dumping, el daño y la relación causal entre las importaciones presuntamente objeto de dumping y el supuesto daño.

A continuación, se expone la información que debe contener la solicitud, así como los elementos de prueba que razonablemente podrían estar al alcance del solicitante.

### 1. Identificación del solicitante y representatividad

#### a) Identificación del solicitante

En la Comunidad Andina una solicitud de inicio de investigación por presuntas prácticas de dumping puede ser presentada por:

- (i) La rama de producción nacional afectada o en nombre de ella – *el productor nacional o el conjunto de productores nacionales de alguna industria andina, o el gremio o asociación que los represente* –; o,
- (ii) Los Países Miembros, a través de sus organismos nacionales de integración – *los Órganos de Enlace*<sup>2</sup>.



Si bien la Decisión 456 hace referencia al solicitante sin distinguir los dos (2) tipos de peticionarios, se debe resaltar que los Órganos de Enlace se encuentran debidamente acreditados ante la SGCAN por lo que no requieren brindar los datos de identificación que exige la normativa andina.

---

<sup>2</sup> Artículo 24 de la Decisión 456.

Serán los particulares quienes deben presentar, por lo menos, los siguientes datos de identificación: razón social (identidad), domicilio, nombre de sus representantes, número de teléfono y dirección de correo electrónico. En caso la solicitud sea presentada por varios productores nacionales, cada uno de ellos deberá proporcionar la información antes referida.

La información presentada debe ser acompañada con la debida documentación de respaldo, como puede ser: la escritura pública de la constitución de la empresa, la ficha de inscripción en registros públicos, los documentos de identidad de los representantes, vigencia de poderes otorgado a los representantes, entre otra documentación que se considere pertinente.

#### *b) Representatividad*

La solicitud debe brindar información que permita demostrar que el conjunto de productores nacionales afectado cuenta con una producción que representa más del cincuenta por ciento (50%) de la producción nacional total del producto similar (similar al producto presuntamente objeto de dumping)<sup>3</sup>. Cuando se alcanza este grado de representatividad, al conjunto de productores se les denominada rama de la producción nacional (en adelante, **RPN**)<sup>4</sup>.

Por tanto, se alcanzará el requisito de legitimidad si la solicitud es presentada por el conjunto de productores nacionales, o en nombre de este, que represente al menos el 50% de la producción nacional del producto similar.

Para determinar si la solicitud de inicio de investigación ha sido presentada por la RPN o en nombre de ella, en dicha solicitud se debe proporcionar la siguiente información:

- (i) Producción del producto similar del conjunto de productores supuestamente afectado que apoya la solicitud. Datos para los últimos 24 meses (previos a la presentación de la solicitud).
- (ii) Producción nacional total del producto similar. Datos para los últimos 24 meses (previos a la presentación de la solicitud).



Además de los datos señalados en los literales (i) y (ii) precedentes, la norma andina requiere que en la solicitud se presente información de todos los demás productores conocidos que elaboran el producto similar, pero que no forman parte de la solicitud. Entre la información que se debe presentar para este conjunto de productores está: razón social (identidad), domicilio, nombre de sus representantes, número de teléfono y dirección de correo electrónico.

<sup>3</sup> Artículo 27 de la Decisión 456, párrafo 4.

<sup>4</sup> Artículo 7 de la Decisión 456, primer párrafo.

**Tabla 1. Ejemplo de cumplimiento del requisito de representatividad (últimos 24 meses, previos a la presentación de la solicitud)**

Categoría del productor	Toneladas	Porcentaje	Representatividad
A. Conjunto de productores supuestamente afectado que apoya la solicitud	800	67%	<u>Si cumple</u> : supera el 50% (A/C)
B. Otros productores conocidos que no forman parte de la solicitud	400	33%	
C. Producción nacional total (A + B)	1,200	100%	

Los datos de producción deben estar sustentados por documentación pertinente que el solicitante tenga a su alcance. Los productores supuestamente afectados pueden presentar, por ejemplo, copia del Kardex de producción o de inventarios. Para el caso de la producción nacional total se podrá recurrir a información oficial del País Miembro importador (donde se establece la RPN supuestamente afectada). Si se trata de bienes agrícolas se podría recurrir a los Ministerios de Agricultura, si corresponde a un bien industrial, a los Ministerios de Producción o de Industrias. Otras fuentes de consulta pueden ser los Instituto de Estadística o los Bancos Centrales. Asimismo, la producción nacional total podrá ser estimada como la suma de la producción de aquellos que apoyan la solicitud y de los otros productores conocidos que no forman parte de la solicitud.

Para determinar la producción nacional total en la solicitud se podrá excluir a los productores nacionales que están vinculados a exportadores o importadores del producto presuntamente objeto de dumping, o que realicen importaciones de dicho producto<sup>5</sup>.

## 2. Descripción del producto objeto de la solicitud

### a) Producto objeto de la solicitud

El producto objeto de la solicitud es el producto importado presuntamente objeto de dumping. Es decir, el producto sobre el cual se solicita la apertura de una investigación y se espera que al final del procedimiento respectivo se autorice la aplicación de derechos antidumping.

Respecto al producto objeto de la solicitud, se requiere contar con determinada información que permita su identificación, pues como se indicó, sobre este recaerá (de corresponder) la aplicación de derechos antidumping. Entre la información requerida se encuentra:

- (i) La partida arancelaria a través de la cual se comercializa el producto;
- (ii) Sus principales características; y,
- (iii) Sus principales usos.

<sup>5</sup> Artículo 7 de la Decisión 456, segundo párrafo.

Cuando se hace referencia a la partida arancelaria, en la solicitud se debe consignar las líneas arancelarias por medio de las cuales se importa o comercializa el producto. Dependiendo del tipo de producto, este puede clasificarse en una o varias partidas arancelarias.

Respecto a las principales características del producto, se debe brindar información de sus atributos técnicos, físicos o químicos (de corresponder). En concreto, nombre comercial y técnico del producto, modelos de presentación, dimensiones, grosor, composición química, materias primas empleadas en su proceso de producción, descripción detallada de cada etapa del proceso productivo, el tipo de maquinarias utilizadas, información sobre si el producto es elaborado bajo algún estándar de calidad o norma técnica, entre otros.

Con relación a sus principales usos, se debe proporcionar información de la funcionalidad del bien, canales de distribución y comercialización, consumidor final al cual se destina el producto, entre otros.

Para sustentar con documentación la información relativa al producto, el solicitante puede recurrir a catálogos, folletos, fotografías y muestras del producto extranjero. Mucha de esta información puede estar disponible en las páginas web de las empresas exportadoras, en sus memorias anuales o en estudios sectoriales realizados por alguna entidad pública del país exportador. Asimismo, podrá presentarse copia de las normas técnicas del producto en el país exportador, si es elaborado bajo estándares de calidad.

Finalmente, en la solicitud se debe identificar al País Miembro exportador (país andino desde donde se origina las importaciones presuntamente a precios dumping) así como a las empresas exportadoras, si se dispone de tales datos. De igual forma, se debe identificar a las empresas importadoras (aquellas que compran el producto presuntamente objeto de dumping). Para el caso de las empresas exportadoras e importadoras se debe proporcionar datos como dirección, nombre de los representantes legales, números de teléfono y correo electrónico, así como cualquier otra información que esté al alcance del solicitante y permita identificar a tales empresas.

#### *b) Similitud con el producto elaborado por la RPN*

La solicitud debe proporcionar información que permita verificar la similitud entre el producto presuntamente objeto de dumping con aquel elaborado por la RPN. Si bien podría tratarse de productos no idénticos, es necesario describir todos aquellos aspectos o características que lo hacen similares o muy parecidos<sup>6</sup>.

Para el caso de la identificación del producto elaborado por la RPN, denominado en adelante “producto similar” se puede recurrir a catálogos, folletos, fotografías, muestras, memorias de las empresas solicitantes. Todos ellos con el único fin de conocer los atributos técnicos, físicos o químicos del producto de origen local.

---

<sup>6</sup> Artículo 4 de la Decisión 456.

Así, al igual que la información requerida para identificar al producto presuntamente objeto de dumping, se recomienda brindar similar información al señalado para el producto elaborado por la RPN (partida arancelaria, principales características y principales usos). Ello, con el propósito de evaluar la similitud ambos productos.

**Tabla 2. Ejemplos de productos presuntamente objeto de dumping, según grado de detalle de sus características**

Producto	Subpartida NANDINA	Modelos	Formatos	Espesores
Tableros de madera	4410.31.00	Crudos	1.22 x 2.44 m	4, 6, 9, 12, 15, 18, 19, 20, 25, 30, 36 mm
	4410.32.00	Laminados	1.53 x 2.44 m 1.83 x 2.44 m	

Producto	Subpartida NANDINA	Tipo	Dimensión	Espesor	Acabado	Costura
Tubos de acero	7306.30.99	Redondo	Diámetro de entre 1/2" y 5"	Entre 1.5 mm y 6 mm, o medidas equivalentes	Refrentado en los extremos y limpio de rebordes	Electrosoldado
	7306.61.00 7306.69.00	Cuadrado	Lados desde 1/2" x 1/2" hasta 100x100 mm			
		Rectángulo	Lados desde 1/2" x 1 1/2" hasta 150x50 mm			

Producto	Subpartida NANDINA	Tipo
Azúcar	1701.99.90	Refinada

De presentarse documentación del análisis físico – químico para determinar la similitud entre el producto importado y el producto local, el solicitante debe acreditar que dicho examen proviene de laboratorios debidamente certificados.

### 3. Pruebas del dumping

#### a) Periodo para la determinación del dumping

El período para la determinación de la existencia del dumping es por lo menos de doce (12) meses<sup>7</sup>. Dicho periodo deberá culminar, en lo posible, en la fecha más cercana a la fecha de presentación de la solicitud de inicio de investigación.

El dumping se determina a partir del valor normal y el precio de exportación<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Artículo 3 de la Decisión 456.

<sup>8</sup> Artículo 4 de la Decisión 456.

b) Valor Normal

En primera instancia, el valor normal se determinará como el precio de venta del producto objeto de la solicitud en el mercado del País Miembro exportador<sup>9</sup>, de preferencia a un nivel ex fábrica<sup>10</sup>, en el curso de operaciones comerciales normales<sup>11</sup> y siempre que las ventas en dicho mercado sean representativas<sup>12</sup>. Es decir, es el precio al cual se comercializa el producto en el País Miembro exportador, cuyo nivel se determina por las fuerzas del mercado, de oferta y de demanda, y corresponde a ventas regulares. La norma andina sugiere brindar la información de dicho precio sin incluir fletes internos, impuestos, tasas o cualquier otro tipo de recargo, a fin de disponerlo a nivel ex fábrica.

Siendo ello así, para determinar el valor normal la solicitud debe consignar información del precio del producto objeto de la solicitud para el periodo de análisis del dumping (de por lo menos doce (12) meses). Asimismo, el solicitante deberá adjuntar copia de los documentos que acrediten los precios declarados. Entre los documentos que puede presentar el solicitante se encuentran:

- Comprobantes de venta / compra (boletas o facturas);
- Proformas o cotizaciones;
- Lista de precios; o,
- Cualquier documentación donde se acredite el precio del producto en el mercado del país exportador.

Si la información del precio indicado no se encuentra a un nivel ex fábrica, se deberá indicar el nivel comercial al que corresponde, explicitando los ajustes necesarios para establecer el precio ex fábrica<sup>13</sup>.

Cuando no sea posible brindar la información de los precios de venta en el mercado del País Miembro exportador debido a que el producto no es objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales (por corresponder, por ejemplo, a ventas realizadas a un precio por debajo de su costo<sup>14</sup>) o existe una situación especial de mercado (que impida una comparación adecuada del precio de venta interno con el de exportación<sup>15</sup>), se deberá calcular el valor normal a partir de cualquiera de las siguientes metodologías que sugiere la norma andina (ningún método alternativo prevalece sobre el otro)<sup>16</sup>:

- (i) Utilizando el precio al que el País Miembro denunciado exporta el producto a un tercer país; o,
- (ii) A partir del costo de producción y un margen razonable de ganancia.

---

<sup>9</sup> Artículo 9 de la Decisión 456.

<sup>10</sup> Artículo 14 de la Decisión 456, primer párrafo.

<sup>11</sup> Artículo 10 de la Decisión 456, primer párrafo. Son operaciones comerciales normales, aquellas operaciones que se hayan realizado habitualmente o dentro de un período representativo entre compradores y vendedores independientes, en un contexto de mercado donde los precios lo determinan la oferta y la demanda.

<sup>12</sup> Es decir, que las ventas domésticas en el País Miembro exportador representen como mínimo el cinco por ciento (5%) de las ventas del producto considerado al País Miembro importador.

<sup>13</sup> Artículo 14 de la Decisión 456, segundo párrafo.

<sup>14</sup> Artículo 10 de la Decisión 456, segundo párrafo.

<sup>15</sup> Informe del Grupo Especial, Australia — Medidas antidumping sobre el papel de formato A4 para copiadora, WT/DS529/R, adoptado el 27 de enero de 2020.

<sup>16</sup> Artículo 10 de la Decisión 456, primer párrafo.

En el primer caso, el solicitante debe asegurarse que la información del precio de exportación concierna a un producto comparable con el presuntamente objeto de dumping y corresponda a un precio representativo en el mercado de un país apropiado<sup>17</sup>. Para ello, el solicitante puede recurrir a la información de los registros de exportación de la aduana del País Miembro exportador o en su defecto a plataformas públicas disponibles que brindan información de comercio exterior, como el Sistema Integrado de Comercio Exterior de la SGCAN – SICEXT (para el caso de los Países Miembros), TRADEMAP o COMTRADE (para el caso de distintos países del mundo):

- **SICEXT:** <http://extranet.comunidadandina.org/sicext/>
- **TRADEMAP:** <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- **COMTRADE:** <https://comtradeplus.un.org/TradeFlow>

En el segundo caso, para la reconstrucción del cálculo del valor normal se debe tomar en cuenta los siguientes componentes: el costo de producción en el país de origen del presunto dumping (materia prima, insumos, mano de obra y gastos indirectos de fabricación), adicionando una cantidad razonable por concepto de gastos de ventas, administrativos y generales; así como por concepto de beneficios. El solicitante deberá brindar la información de cada componente e indicar las fuentes de información utilizadas (adjuntando copia de toda la documentación pertinente). Además, deberá explicar en forma detallada la metodología seguida para la obtención de cada componente: materia prima, insumos, mano de obra y gastos indirectos de fabricación para el caso de costo de producción; gastos de venta, administrativos y generales; y, margen de utilidad (beneficios).

### c) Precio de exportación

Es el precio del producto objeto de la solicitud, del País Miembro denunciado que es destinado para la exportación al País Miembro importador<sup>18</sup> (país donde se establece la RPN supuestamente afectada).

El precio de exportación del producto objeto de la solicitud debe presentarse para el periodo de análisis del dumping (de por lo menos doce (12) meses). Esta información puede ser obtenida de la aduana del País Miembro exportador o en su defecto de plataformas públicas disponibles que brindan información de comercio exterior, como el SICEXT (para el caso de los Países Miembros), TRADEMAP o COMTRADE (para el caso de distintos países del mundo).

Si se considera que el precio de exportación no resulta confiable –*por existir una asociación o arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero*–, dicho precio podrá calcularse sobre la base del precio al que el

---

<sup>17</sup> Sobre el requisito de representatividad se debe tomar en cuenta la referencia del artículo 9 de la Decisión 456 que establece lo siguiente: para que el precio interno sea comparable con el precio de exportación, el volumen de las ventas internas del producto de que se trate debe representar como mínimo el 5% de las ventas de dicho producto al País Miembro importador. De igual forma, es relevante considerar lo previsto en el artículo 10 de la Decisión 456 respecto a las ventas en el curso de operaciones comerciales normales. Esto, para señalar que el precio de exportación a un tercer país corresponderá a ventas efectuadas a un país apropiado cuando en ese mercado no existan aspectos particulares e inherentes a su economía que afecten los precios del producto considerado.

<sup>18</sup> Artículo 12 de la Decisión 456.

producto objeto de la solicitud se revenda por primera vez a un comprador independiente. Si no se revendiese a un comprador independiente o si la reventa no se hiciera en el País Miembro importador, podrá utilizarse cualquier otra base razonable para calcular el precio de exportación<sup>19</sup>.

El solicitante deberá hacer los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos en que se incurra entre el momento de la importación y el de la reventa. Dentro de tales ajustes se considerarán, entre otros<sup>20</sup>:

- (i) Los costos de transporte, seguros, mantenimiento y descarga;
- (ii) Un margen razonable de gastos generales, administrativos y de ventas; un margen razonable de beneficios;
- (iii) Los derechos de importación y otros tributos causados después de la exportación desde el país de origen; y,
- (iv) Cualquier comisión habitualmente pagada.

Cabe indicar que en la solicitud deberá explicarse las razones por las cuales se considera que el precio de exportación no resulta apropiado, o los motivos por los cuales no pudo obtenerse el mismo.

#### d) Comparación equitativa entre Valor Normal y Precio de Exportación

El valor normal y el precio de exportación se compararán en forma equitativa, en el mismo nivel comercial (normalmente el nivel “ex fábrica”), y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible entre sí<sup>21</sup>. De acuerdo con cada caso en particular se deben realizar ajustes sobre cualquier factor que influya en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de éstos. En consecuencia, según el caso en particular que se presente se podrán aplicar ajustes por conceptos tales como<sup>22</sup>:

- (i) Fase comercial. Implica ajustes por transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costos accesorios. Por ejemplo, si el precio de exportación se encuentra en términos CIF, es decir, en un nivel comercial que incluye: a) los costos de trasladar el producto desde la fábrica al puerto de embarque para su venta al exterior, b) el costo de carga en el muelle, c) el flete internacional, y d) el seguro internacional, habrá que descontar el valor de tales conceptos (a, b, c y d) si queremos compararlo con el valor normal que se encuentra establecido en términos “ex fábrica”.
- (ii) Características físicas del producto. Ocurre cuando el producto de venta en el País Miembro exportador tiene un acabado distinto al producto de venta para exportación (o viceversa). Por ejemplo, en el País Miembro exportador se dispone del precio de venta de tableros

<sup>19</sup> Artículo 13 de la Decisión 456, primer párrafo.

<sup>20</sup> Artículo 13 de la Decisión 456, segundo párrafo.

<sup>21</sup> Artículo 14 de la Decisión 456, primer párrafo.

<sup>22</sup> Artículo 14 de la Decisión 456, segundo párrafo.

aglomerados de madera con recubrimiento de melamina, mientras que el producto para la exportación es de tableros crudos (sin el recubrimiento de melamina). En este caso, el solicitante debe determinar el costo adicional del proceso laminado en el que incurre el tablero aglomerado de venta en el mercado interno para descontarlo del valor normal y así realizar una comparación equitativa con el precio de exportación.

- (iii) Gravámenes a la importación e impuestos indirectos. Ocurre cuando el producto de venta en el País Miembro exportador tiene alguna recarga tributaria que no contempla el producto de venta para exportación (o viceversa). Por ejemplo, si en el País Miembro exportador el precio de venta se encuentra gravado por los impuestos internos (no recargados sobre el precio de exportación) entonces el solicitante debe descontarlos del valor normal para realizar una comparación equitativa con el precio de exportación.
- (iv) Descuentos, reducciones y cantidades vendidas. Este ajuste se aplica en aquellos casos en que los volúmenes vendidos por cliente en el mercado del País Miembro exportador difieren en gran medida de los volúmenes exportados, o porque la política de descuentos o reducciones es distinta en el mercado interno en comparación al externo. En estos casos, el solicitante debe tomar en cuenta estas diferencias a fin de ajustar los precios y hacerlos comparables.

Entre otros ajustes señalados en la Decisión 456 se citan conceptos como: envasado, crédito, servicios de post venta, comisiones y cambio de divisas. Respecto al cambio de divisas, que conlleva al uso de un tipo de cambio para convertir el valor de la moneda en que se cotiza el valor normal al valor de la moneda en que se cotiza el precio de exportación (o viceversa), en estos casos se debe emplear el tipo de cambio que corresponda a la fecha de venta del instrumento (contrato, pedido de compra, confirmación del pedido o factura)<sup>23</sup>.

#### e) Cálculo del margen de dumping

El margen de dumping es la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación (ambos expresados en el mismo nivel comercial y ajustados para fines comparativos). Dicho margen se calculará por unidad de medida del producto que se importe a precio presuntamente objeto de dumping<sup>24</sup>.

La comparación entre el valor normal y el precio de exportación se realiza normalmente sobre la base de precios ponderados de todas las transacciones, o mediante una comparación de los valores normales individuales y los precios individuales de exportación transacción por transacción<sup>25</sup>.

El margen de dumping se determina para un periodo mínimo de doce (12) meses<sup>26</sup>. Cuando dicho margen sea inferior al cinco por ciento (5%), expresado

---

<sup>23</sup> Artículo 15 de la Decisión 456.

<sup>24</sup> Artículo 16 de la Decisión 456.

<sup>25</sup> Artículo 17 de la Decisión 456.

<sup>26</sup> Artículo 32 de la Decisión 456.

como porcentaje del precio de exportación, no resultará posible la aplicación de derechos antidumping<sup>27</sup>.

$$\text{Margen de dumping} = \frac{(\text{valor normal} - \text{precio de exportación})}{\text{precio de exportación}} * 100$$

#### 4. Pruebas del daño

##### a) Tipos de daño

La norma andina prevé tres (3) tipos de daño sobre la RPN. Así, al momento de presentar la solicitud se debe precisar el tipo de daño que presuntamente afronta la industria nacional<sup>28</sup>:

- (i) Daño importante sobre la rama de la producción nacional (evento actual);
- (ii) Amenaza de daño importante sobre la rama de la producción nacional (evento futuro); o,
- (iii) Un retraso importante en la creación de una rama de la producción nacional.

##### b) Periodo para la determinación del daño

El período para la determinación de la existencia del daño es por lo menos de veinticuatro (24) meses<sup>29</sup>. Dicho periodo deberá culminar, en lo posible, en la fecha más cercana a la fecha de presentación de la solicitud de inicio de investigación.

Es necesario que el periodo de análisis de daño incluya íntegramente el período de recopilación de datos para la determinación de la existencia del dumping. Así mismo, la información de todos los factores e índices de daño deben guardar coherencia en lo que respecta a la frecuencia temporal. Por ejemplo, todos los indicadores de daño se deben presentar de manera mensual, trimestral, cuatrimestral, semestral o anual. No puede presentarse información de algunos indicadores en frecuencia anual y otros en periodos trimestrales, salvo excepciones que deben explicarse claramente en la solicitud.

---

<sup>27</sup> Artículo 64 de la Decisión 456.

<sup>28</sup> Artículo 6 de la Decisión 456.

<sup>29</sup> Artículo 32 de la Decisión 456.

c) Del examen de las importaciones

En la solicitud debe señalarse si hubo un aumento significativo de las importaciones del producto presuntamente objeto de dumping<sup>30</sup>:

- (i) En términos absolutos; o,
- (ii) En términos relativos, en comparación a la producción o al consumo nacional.

Así, el solicitante debe presentar la evolución de las cantidades importadas (términos absolutos) durante, al menos, los últimos veinticuatro meses:

**Tabla 3. Ejemplo de la evolución de importaciones en términos absolutos**

Información: en toneladas	Año 1 I semestre	Año 1 II semestre	Año 2 I semestre	Año 3 II semestre
Importaciones	460	455	590	600

En términos relativos, implica presentar la evolución de las importaciones medida en relación con otra variable, que en nuestro caso será respecto a la producción o al consumo nacional:

**Tabla 4. Ejemplo de la evolución de importaciones en términos relativos**

Información: en toneladas	Año 1 I semestre	Año 1 II semestre	Año 2 I semestre	Año 3 II semestre
A. Importaciones	460	455	590	600
B. Producción	830	838	835	750
C. Consumo nacional	1290	1293	1425	1350
Importaciones en términos relativos:				
A la producción (A/B)	0.55	0.54	0.71	0.80
Al consumo (A/C)	0.36	0.35	0.41	0.44

Los datos de importación pueden ser extraídos de fuentes oficiales como los Bancos Centrales de Reserva o las Aduanas de los Países Miembros. La fuente debe ser confiable y la información que se brinde debe corresponder únicamente al producto presuntamente objeto de dumping. Si la subpartida NANDINA o subpartida arancelaria nacional por medio de la cual se clasifica dicho producto comprende otras mercancías, deberá estimar el volumen de importaciones únicamente para el producto objeto de la solicitud y explicar detalladamente el método empleado. De no ser posible, deberá explicar sus razones.

No se dará inicio al procedimiento cuando las importaciones del producto objeto de la solicitud sean insignificantes, es decir, su volumen represente menos del seis (6) por ciento de las importaciones totales, salvo que las importaciones

<sup>30</sup> Artículo 19 de la Decisión 456, segundo párrafo.

provenientes de los países que individualmente representen menos de dicho porcentaje representen en conjunto más del quince (15) por ciento de las importaciones totales<sup>31</sup>.

d) Del examen de los precios

En la solicitud debe señalarse lo siguiente respecto a las importaciones del producto presuntamente objeto de dumping<sup>32</sup>:

- (i) Si los precios del producto importado mostraron una significativa subvaloración con respecto a los precios del producto de la RPN;
- (ii) Si los precios del producto importado tuvieron el efecto de reducir los precios del producto de la RPN en medida significativa; o,
- (iii) Si los precios del producto importado tuvieron el efecto de impedir significativamente la subida de los precios de la RPN que en otro caso (de no existir las importaciones) se hubiera producido.

El análisis de los precios (del producto presuntamente objeto de dumping y del producido por la RPN) deberán realizarse sobre el mismo nivel comercial dentro del mercado interno del País Miembro importador. Para el caso del precio de la RPN en nivel ex fábrica y para el caso del producto presuntamente objeto de dumping sería el precio nacionalizado (que resulta de aplicar sobre el precio en nivel CIF el recargo por pago de derecho arancelario)<sup>33</sup>.

Respecto al punto (i) precedente, se busca determinar cuán por debajo se ubicaron los precios del producto presuntamente objeto de dumping respecto a los precios del producto de la RPN durante el periodo de análisis del daño. En la tabla que se muestra a continuación, se muestra el cálculo para obtener esa subvaloración. El ejemplo recrea una situación en la cual el precio del producto presuntamente objeto de dumping se ubicó 10% por debajo del precio del producto de la RPN en el primer semestre del año 1, y esa situación se fue acentuando, pues llegó a ser del 22% para el segundo semestre del año 3:

**Tabla 5. Ejemplo de subvaloración del precio del producto presuntamente objeto de dumping**

Información: USD por kilogramo	Año 1 I semestre	Año 1 II semestre	Año 2 I semestre	Año 3 II semestre
A. Precio RPN	99	100	100	90
B. Precio importado	89	80	75	70
C. Subvaloración $(1 - B/A) * 100$	10%	20%	25%	22%

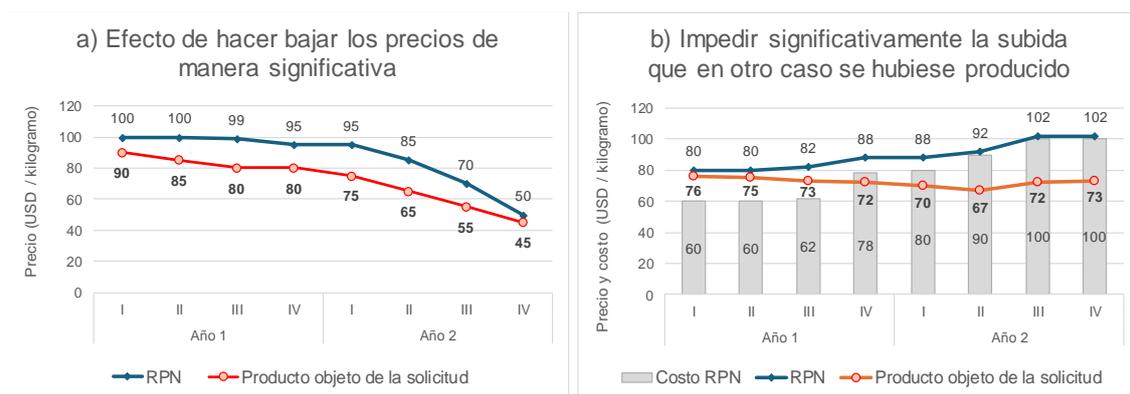
<sup>31</sup> Artículo 27 de la Decisión 456, segundo párrafo.

<sup>32</sup> Artículo 19 de la Decisión 456, tercer párrafo.

<sup>33</sup> Si el producto en cuestión cuenta con preferencias arancelarias, producto de la aplicación de un Tratado de Libre Comercio, se debe tomar en cuenta sobre el cálculo del precio nacionalizado el arancel preferencial.

Respecto a los puntos (ii) y (iii) precedentes, se busca determinar el efecto que hayan tenido los precios del producto presuntamente objeto de dumping sobre los precios del producto de la RPN durante el periodo de análisis del daño, que pueden ser de dos (2) formas: a) el de hacerlos bajar; o b) el de impedir su subida, por ejemplo, cuando se hubiese esperado un aumento del precio en línea con el incremento de los costos. Como quiera que sea, se debe demostrar que existe una fuerza explicativa de los precios del producto importado sobre los precios de la RPN. Gráficamente podría mostrarse como sigue:

**Gráfico 1. Ejemplo de los efectos del precio del producto presuntamente objeto de dumping**



e) [Del examen de indicadores de la RPN](#)

Es importante que en la solicitud se presente información sobre todos los indicadores enunciados en la Decisión 456. En caso de no disponer de alguno de ellos, se debe brindar la justificación correspondiente. Los factores e índices de daño enunciados en la norma andina no corresponden a una lista cerrada, en la solicitud se puede incluir cualquier otro indicador que considere el solicitante pueda reflejar el supuesto daño alegado.

Los indicadores señalados en la Decisión 456 se pueden listar como sigue<sup>34</sup>:

Factores e índices de daño	
1) Ventas (reales y potenciales)	8) Factores que repercutan en los precios nacionales
2) Beneficios	9) Flujo de caja
3) Producción	10) Existencia
4) Cuota de mercado	11) Empleo
5) Productividad	12) Salario
6) Rendimiento de las inversiones; o	13) Crecimiento
7) Utilización de la capacidad instalada	14) Capacidad de reunión capital; o
	15) inversión

<sup>34</sup> Artículo 19 de la Decisión 456, cuarto párrafo.

A continuación, se brinda algunos alcances respecto a la presentación de la información de los factores e índices de daño, sobre la base de la experiencia internacional y la práctica institucional.

*Alcances generales:*

- La información que se proporcione debe ceñirse al producto similar, es decir al elaborado por la RPN que supuestamente se ve afectado por las importaciones, así la empresa tenga múltiples líneas de producción. Por ejemplo, si el solicitante fabrica distintos tipos de prendas de vestir (camisas, pantalones, polos, chompas), pero solicita la aplicación de derechos antidumping sobre las importaciones de polos, entonces la información que presente de los factores e índices de daño debe corresponder a la línea de fabricación de “polos”. Es posible que se disponga de información particular para algunos indicadores del producto similar (producción, ventas, inventarios, cuota de mercado de polos) y en otros casos sólo de información agregada de toda la actividad de la empresa (capacidad instalada, inversión para la línea de fabricación de polos). En este último caso, el solicitante debe estimar la variable correspondiente para el producto similar y en la solicitud debe explicar la metodología empleada, paso a paso, y brindar la información necesaria para replicar el ejercicio.
- Si el producto presuntamente objeto de dumping se compone de artículos que pueden ser catalogados según sus acabados, modelos o formas de presentación, y si estas diferencias se reflejan en los precios al cual se comercializa cada artículo, se recomienda que la información del producto similar elaborado por la RPN se presente tomando en cuenta esas consideraciones, según segmento (o artículo). Por ejemplo, si el producto es tableros de madera, que incluye los modelos crudos y laminados, los factores e índices de daño deben presentarse según su acabado: (i) crudos, y (ii) laminados, en cuanto resulte factible. Por ejemplo, para los datos de producción, ventas, inventarios, beneficios o cuota de mercado. Cuando no sea posible desagregar la información, se presentará para la línea de producción general de tableros de madera, como podría ocurrir con los datos de capacidad instalada, inversiones o flujo de caja.
- De acuerdo con el factor e índice de daño que se presente, la información podrá determinarse en valor (monetario) o en unidades físicas (kilogramos, toneladas, par de calzado, litros, metro cuadrado, unidad de prenda, etc.). Como quiera que sea, se debe buscar que la información brindada guarde coherencia respecto a las unidades físicas o al valor monetario. Por ejemplo, si se brinda los datos de producción en kilogramos, se espera que la cantidad de las ventas y de las existencias se expresen en la misma unidad. De igual forma ocurre con los valores de las variables: si el valor de las ventas se proporciona en términos de moneda local, se espera lo mismo de otras variables como salario, flujo de caja o beneficios. Si toda la información se proporciona en dólares de los Estados Unidos “USD”, entonces deberá consignarse el tipo de cambio utilizado para cada año, semestre, trimestre, según como sea presentada la información.

- Los solicitantes deberán, de acuerdo con sus posibilidades, sustentar con documentación todos los datos e información referente a la situación económica, comercial y financiera de la RPN, por ejemplo:
  - (i) Para ventas: facturas de venta, los registros de ventas, informes por pedido o planes de marketing (en el caso de ventas potenciales), entre otros.
  - (ii) Para beneficios: los estados financieros, informe de costos o análisis de la rentabilidad, entre otros.
  - (iii) Para producción: el Kardex de productos terminados, las órdenes de producción, informes de producción, entre otros.
  - (iv) Para cuota de mercado: estudios de mercados, informes de participación de mercado, entre otros.
  - (v) Para rendimiento de las inversiones: los estados financieros, análisis del retorno de las inversiones (ROI), entre otros.
  - (vi) Para la utilización de la capacidad instalada: informes de producción, planes de expansión, entre otros.
  - (vii) Para flujo de caja: el estado de flujo de efectivo, análisis de flujo de caja, proyecciones de flujo de caja.
  - (viii) Para existencias: el registro de inventario permanente, informes de rotación de inventarios, análisis de niveles de inventarios, entre otros.
  - (ix) Para empleo y salarios: la planilla mensual de pagos, informes de rotación de personal, entre otros.
  - (x) Para capacidad de reunir capital: las auditorias o revisiones financieras, estudio de proyecciones financieras, entre otros.
  - (xi) Para inversión: informes de *due diligence*, acuerdos de inversión, documentación que acredite la compra de maquinarias o equipos, entre otros.

Es importante tener en cuenta que esta no es una lista exhaustiva y la presentación de la documentación pueden variar según la empresa y el producto objeto de la solicitud. Se recomienda consultar con un profesional financiero o legal para obtener asesoramiento sobre los documentos específicos que se necesitan para cada caso.

Nota: respecto a los “factores que repercutan en los precios nacionales” o el “crecimiento”, tales indicadores se construyen a partir de la información proporcionada en otras variables sobre los cuales se solicita documentación. Por ejemplo, los precios, a partir de las facturas o registros de ventas; o, el

crecimiento, sobre la base del análisis de cuota de mercado de la RPN, la producción o el uso de su capacidad instalada.

*Alcances según factor e índice de daño:*

- Respecto a las **ventas**, se debe presentar la información total de las ventas del producto similar, de aquellas destinadas al mercado interno y al mercado externo (exportaciones), en términos de valor y volumen.
- Respecto a los **beneficios**, se debe presentar la ganancia promedio del producto similar en términos de valor, o cuando se presente en términos relativos a las ventas del producto similar, en porcentaje.

$$\text{Rentabilidad (\%)} = \frac{\text{Beneficio (pérdida) en las ventas RPN (antes de impuesto)}}{\text{Volumen de ventas RPN (antes de impuestos)}} * 100$$

- Respecto a la **producción**, la información de este factor debe ser presentado en términos de valor y volumen. Es importante señalar si parte de la producción se destina para consumo propio; es decir, si existe una porción de la producción del bien similar que no llega a comercializarse.
- Con relación a la **cuota de mercado**, es importante que en primer lugar se determine el tamaño de mercado. Sobre esa base se puede calcular la participación de las ventas internas de la RPN (la cuota de mercado). El tamaño de mercado se estima en términos de cantidad, usualmente, como la suma de las ventas del producto local (que comprende las ventas internas de la RPN, pero también de las ventas de otros productores que no acompañan la solicitud, si fuera el caso) y de las importaciones (del producto presuntamente objeto de dumping y de aquellas provenientes de otros países).

Entonces, el tamaño de mercado se calcula como sigue:

**Tabla 6. Ejemplo de tamaño de mercado, en toneladas**

	Año 1		Año 2	
	I Sem	II Sem	I Sem	II Sem
(A) Ventas del producto local:	275	340	322	230
A.1. Ventas internas RPN	250	300	280	200
A.2. Ventas internas de otros productores conocidos	25	40	42	30
(B) Total importaciones:	85	92	106	111
B.1. Importaciones objeto dumping	70	80	90	100
B.2. Importaciones terceros países	15	12	16	11
(C) Mercado interno (A+B)	360	432	428	341

En tanto, la cuota de mercado de la RPN será calculada como la división de sus ventas internas entre el tamaño del mercado interno (A.1/ C), como se aprecia en la siguiente tabla.

**Tabla 7. Ejemplo de tamaño de mercado, en porcentaje de participación**

	Año 1		Año 2	
	I Sem	II Sem	I Sem	II Sem
(A/C) Ventas del producto local:	76%	79%	75%	67%
(A.1/C) Ventas internas RPN	69%	69%	65%	59%
(A.2./C) Ventas internas de otros productores conocidos	7%	9%	10%	9%
(B/C) Total importaciones:	24%	21%	25%	33%
(B.1./C) Importaciones objeto dumping	19%	19%	21%	29%
(B.2./C) Importaciones terceros países	4%	3%	4%	3%
(C/C) Mercado interno	100%	100%	100%	100%

- Respecto a la **productividad**, este factor debe calcularse dividiendo el total del volumen de producción del producto similar entre el número promedio de trabajadores que intervienen en la línea de fabricación de este producto.

$$\text{Productividad (\%)} = \frac{\text{Producción (en cantidad)}}{\text{Empleo (número promedio de trabajadores)}} * 100$$

- Respecto al **rendimiento de las inversiones o utilización de la capacidad instalada**, en la solicitud se pueden presentar cualquiera de estos dos factores. El rendimiento de las inversiones es un ratio calculado como la división entre los beneficios generados por la venta del producto similar y los activos netos (se supone, de aquellos usados en la línea de producción del bien similar):

$$\text{Rendimiento de las inversiones} = \frac{\text{Beneficio (o pérdida) en las ventas (antes de impuestos)}}{\text{Activos netos}}$$

Por su parte, el uso de la capacidad instalada se calcula como la división entre el volumen máximo de producción del producto similar, es decir, la capacidad instalada, y el volumen de producción de dicho producto.

$$\text{Uso de la capacidad instalada} = \frac{\text{Capacidad instalada (en cantidad)}}{\text{Producción (en cantidad)}} * 100$$

- Respecto a los **factores que repercutan en los precios nacionales**, la solicitud debe brindar información de los precios internos, la cual debe corresponder al valor promedio ponderado, es decir:

$$\text{Precio de venta} = \frac{\text{Valor de ventas del producto similar}}{\text{Volumen de ventas del producto similar}}$$

En la solicitud deberán explicarse cuáles han sido las principales razones que han afectado los precios de venta interno del producto similar, tales como: costos de insumos o materia prima, mayor competencia en el mercado, inflación, entre otros.

- Con relación al **flujo de caja**, expresado en términos de valor, será particularmente importante cuando las empresas no tengan otras líneas de producción a parte de la del producto similar o cuando dicha línea de producción sea la más importante en relación con el volumen de producción total de la empresa.
- Sobre las **existencias** o inventarios, la solicitud debe brindar información sobre los inventarios al final de cada periodo que se presente. Este indicador debe ser presentado en volumen (explicando la metodología de cálculo empleado, sobre todo si difiere de la siguiente fórmula: inventario final = inventario inicial + producción – ventas totales), así como en valores (explicando el método de valoración de inventarios utilizados).
- Respecto al **empleo y salario**, la primera variable debe presentarse en número de trabajadores y la segunda en términos de valor. El empleo debe ser de aquellas personas dedicadas a la producción, administración y comercialización del producto similar (distinguiendo entre número de obreros y personal administrativo). El dato de empleo corresponde al número de trabajadores promedio por mes, semestre, año, según el periodo que se determine (no es una cifra acumulada). De igual forma, el dato de salario debe corresponder al promedio del trabajador, distinguiendo entre personal de producción, administración y alta dirección, según el periodo que se determine.
- Con relación al **crecimiento**, es un factor que puede ser medido con base al análisis de una serie de otros indicadores. Por ejemplo, si ha habido una expansión de la capacidad de producción el desarrollo de nuevas instalaciones, si se ha aumentado la participación de mercado, la utilización de la capacidad, las ventas o empleo.

- Sobre **la capacidad de reunir capital** o la **inversión**, se pueden presentar la información de auditorías o revisiones financieras o proyecciones para determinar la capacidad de reunir capital. Sobre la inversión la solicitud debe indicar el monto de las inversiones realizadas que hayan sido destinadas a la línea de producción del producto similar. También podrá mencionarse si existe proyectos de inversión a futuro para la línea de producción del producto similar.

f) *Amenaza de daño importante*

En caso la RPN afronte una amenaza de daño importante, la solicitud debe contener información que acredite que se requiere adoptar medidas para evitar un daño claramente inminente sobre la RPN. La solicitud debe basarse en hechos y no simplemente en conjeturas, alegaciones o posibilidades remotas<sup>35</sup>.

Dado que se trata de un daño futuro, además de los factores e índices de daño de la industria citados en el acápite anterior (*punto 4, literal e*), la solicitud debe proporcionar la siguiente información:

Factores para amenaza de daño
1) Incremento de las importaciones presuntamente objeto de dumping: se espera registrar tasas significativas que indiquen la probabilidad de que, en un futuro inmediato, aumentarán sustancialmente.
2) Capacidad instalada suficiente y de libre disponibilidad o un aumento inminente de la misma de las empresas del País Miembro de donde se exporta el producto presuntamente objeto de dumping: se espera determinar la probabilidad de un aumento de tales exportaciones al mercado del País Miembro importador donde opera la RPN, teniendo en cuenta otros mercados extranjeros que puedan absorber el posible aumento de esas exportaciones.
3) Evolución de los precios del producto presuntamente objeto de dumping: se espera observar una repercusión significativa sobre los precios locales, en el sentido de hacerlos bajar o impedir una subida que de otro modo se hubiese producido, y que cualquiera de estos hechos haga aumentar la demanda por el producto importado. Al igual que en el acápite 4 <i>literal e</i> , se espera que este análisis de precios se haga en niveles comerciales comparables: en términos nacionalizados para el caso del producto importado y a nivel ex fábrica para el caso del producto local.
4) Nivel de existencias: se espera observar si existen grandes volúmenes del producto presuntamente objeto de dumping que se encuentran almacenados próximos a exportarse, y que estos puedan dirigirse al mercado del país andino donde opera la RPN.

<sup>35</sup> Artículo 22 de la Decisión 456.

Adicionalmente a los factores antes enunciados, los solicitantes pueden presentar información sobre cualquier otro factor que consideren pertinente.

**g) Retraso importante en la creación de una rama de producción nacional**

La norma andina considera que también puede solicitarse la aplicación de derechos antidumping en el evento de presentarse un retraso importante en la creación de una industria<sup>36</sup>. Para determinar dicho retraso importante, se deberá evaluar el potencial de producción nacional para el momento en que comenzaron las importaciones del producto presuntamente objeto de dumping.

Para tal efecto, además de los factores e índices de daño de la industria citados en el acápite anterior (*punto 4, literal e*), se debe proporcionar la siguiente información:

<b>Factores para amenaza de daño</b>
1) Proyecciones de resultados frente al resultado real.
2) La utilización de la capacidad productiva.
3) El estado de los pedidos y las entregas.
4) La situación financiera.
5) Cualquier otro factor que considere relevante.

## **5. Pruebas de la relación causal**

La solicitud debe incluir los elementos de prueba que permitan presumir que existe una relación de causa - efecto entre las importaciones aparentemente objeto de dumping y el supuesto daño alegado<sup>37</sup>.

La existencia de una relación causal debe basarse en un análisis de todos los factores de los que se tenga conocimiento puedan explicar el supuesto daño de la RPN, es decir, no basta únicamente examinar el efecto de las importaciones presuntamente objeto de dumping sobre la industria nacional, sino también de otros factores que al mismo tiempo podrían explicar su supuesto deterioro<sup>38</sup>.

De esta manera, en la solicitud deberá indicarse qué otros factores, además de las importaciones, podrían explicar el deterioro alegado de la RPN. Entre tales factores podrían ser:

<b>Factores que también podría estar explicando el daño a la RPN</b>
1) El volumen y precio de las importaciones no vendidas a precios de supuesto dumping.
2) La contracción de la demanda o variaciones de la estructura de consumo.
3) La competencia entre productores nacionales.
4) La evolución de la tecnología.
5) Los resultados de la actividad exportadora.

<sup>36</sup> Artículo 23 de la Decisión 456.

<sup>37</sup> Artículo 25 de la Decisión 456, primer párrafo.

<sup>38</sup> Artículo 20 de la Decisión 456.

6) La productividad de la producción nacional afectada.

Adicionalmente a los factores antes enunciados, los solicitantes pueden presentar información sobre cualquier otro factor de los que tenga conocimiento.

### III. CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Como se ha podido apreciar, la solicitud de inicio de investigación implica que los productores nacionales, los gremios o asociaciones que los representen, o los Países Miembros brinden información de orden técnico, comercial o financiero que puede resultar sensible para quien presenta la solicitud, y por ende se requiere otorgar a dicha información un tratamiento confidencial.

La norma andina prevé el tratamiento de información confidencial para este tipo de procedimientos. Para que determinada información reciba el tratamiento confidencial, el interesado debe dirigir una solicitud a la SGCAN según lo previsto en los artículos 58 y 59 de la Decisión 456.

El procedimiento, los requisitos y algunos ejemplos de cómo debería presentarse dicha solicitud son desarrollados en el Documento SG/di 1062 de la SGCAN: “GUÍA ORIENTATIVA PARA EL TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN CONFIDENCIAL EN EL MARCO DE LOS PROCEDIMIENTOS DE INVESTIGACIÓN POR PRÁCTICAS DE DUMPING EN LA COMUNIDAD ANDINA”<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Ver: <https://www.comunidadandina.org/wp-content/uploads/2024/04/SG.di-1062.pdf>

## IV. INVENTARIO DE INFORMACIÓN REQUERIDA Y DATOS SOLICITADOS

D456	Requerimiento	Artículos vinculados
<b>25° literal (a)</b>	<b>IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE</b>	
	a) Identidad	
	b) Domicilio	
	c) Nombre de sus representantes	
	d) Números de teléfono	
	e) Dirección de correo (opcional)	
	f) Volumen y valor de la RPN afectada del producto similar en los últimos 24 meses	
	g) Identificación de todos los productores (o las asociaciones de productores) conocidos del producto similar incluyendo:	<b>Art. 27° (Párrafo 4).</b> No se iniciará una investigación salvo que se haya determinado que la misma ha sido presentada por la rama de la producción nacional afectada o en su nombre. La solicitud se considerará presentada por la rama de la producción nacional afectada o en su nombre cuando esté apoyada por productores nacionales o exportadores del País Miembro afectado cuya producción o exportación conjunta represente más del cincuenta por ciento (50%) de la producción o exportación total del producto similar producido o exportado por la rama de la producción nacional afectada.
	h) g.1) Domicilio	
	i) g.2) Nombre de sus representantes	
	j) g.3) Números de teléfono	
	k) g.4) Dirección de correo (opcional)	
	l) Volumen y valor de la RPN afectada del producto similar en los últimos 24 meses	
m) Identificación de productores de la RPN que apoyan la solicitud		
<b>25° literal (b)</b>	<b>DESCRIPCIÓN COMPLETA DEL PRODUCTO OBJETO DE LA SOLICITUD</b>	
	a) Partida Arancelaria	
	b) Usos	
	c) Características	
	d) Similitud con el producto [vendido en el país importador]	<b>Art. 4°.</b> Se entenderá por producto similar, 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.
	e) Nombre del país o países de origen o de exportación	
	f) Identificación de cada exportador o productor extranjero conocido	
	g) Lista de las personas naturales o jurídicas que se sepa que importan el producto	
	g.1) Dirección domiciliaria	
	g.2) Nombre de representantes legales	
g.3) Números de teléfonos		
g.4) Dirección de correo		
<b>25° literal (c)</b>	<b>DATOS DE LOS PRECIOS DE VENTA DEL PRODUCTO OBJETO DE LA SOLICITUD:</b>	
	<b>VALOR NORMAL</b>	
a) Datos de precios de venta del producto cuando se destina al consumo en el mercado interno del país exportador	<b>Art. 9°.</b> Para determinar el valor normal se utilizarán en primera instancia las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, siempre que dichas ventas representen como mínimo el cinco por ciento (5%) de las ventas del producto considerado al País Miembro importador. Sin embargo, podrá utilizarse un volumen inferior al cinco por ciento (5%) cuando los precios cobrados se consideren representativos del mercado de que se trate.	

D456	Requerimiento	Artículos vinculados
		<p><b>Art. 10°.</b> Si el producto similar no es vendido en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país de origen o de exportación, o si, debido a una situación especial del mercado, tales ventas no permiten la determinación adecuada del valor normal, éste se calculará utilizando los precios de exportaciones realizadas a un tercer país apropiado en el curso de operaciones comerciales normales y siempre que estos precios sean representativos. También podrá calcularse sobre la base del 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.</p> <p>Las ventas del producto similar en el mercado interno del país exportador, o las realizadas a un tercer país exportador, a precios inferiores a los costos unitarios de producción fijos y variables más los gastos de venta, generales y administrativos, podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio, y podrán no tomarse en cuenta para el cálculo del valor normal únicamente si se determina que se han efectuado durante un periodo no inferior a seis meses en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos en un plazo razonable. A los efectos del presente párrafo, se considerará que las cantidades de las ventas realizadas a precios inferiores a los costos serán sustanciales, cuando representen al menos un veinte por ciento (<b>20%</b>) del total de las ventas consideradas para el cálculo del valor normal.</p>
	b) Datos sobre los precios desde el país de exportación a terceros países	<p><b>Art. 10°.</b> (...) precios de exportaciones realizadas a un tercer país apropiado en el curso de operaciones comerciales normales y siempre que estos precios sean representativos (...).</p> <p>Las ventas del producto similar (...) realizadas a un tercer país, a precios inferiores a los costos unitarios de producción fijos y variables más los gastos de venta, generales y administrativos, podrán considerarse no realizadas en el curso de operaciones comerciales normales por razones de precio, y podrán no tomarse en cuenta para el cálculo del valor normal únicamente si se determina que se han efectuado durante un periodo no inferior a seis meses en cantidades sustanciales y a precios que no permiten recuperar todos los costos en un plazo razonable. A los efectos del presente párrafo, se considerará que las cantidades de las ventas realizadas a precios inferiores a los costos serán sustanciales, cuando representen al menos un veinte por ciento (20%) del total de las ventas consideradas para el cálculo del valor normal.</p>
	c) Sobre el valor calculado del producto	<p><b>Art. 10°.</b> (...) sobre la base del 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.</p>
<b>PRECIO DE EXPORTACIÓN</b>		
	d) Datos sobre los precios de exportación (o cuando proceda en precios de renta a un comprador independiente).	<p><b>Art. 12°.</b> El precio de exportación será el precio realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia el País Miembro importador.</p> <p><b>Art. 13°.</b> Cuando no exista un precio de exportación o cuando, a juicio de la Secretaría General, dicho precio no sea confiable, por existir una asociación o arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un</p>

D456	Requerimiento	Artículos vinculados
		<p>tercero, el precio de exportación podrá calcularse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por primera vez a un comprador independiente. Si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o si la reventa no se hiciera en el mismo estado en que se importaron, el precio podrá calcularse sobre una base razonable que determine la Secretaría General.</p> <p>Al calcular el precio de exportación se realizarán los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos en que se incurra entre el momento de la importación y el de la reventa, con el fin de establecer un precio de exportación fiable utilizando, para ello, la mejor información disponible. Dentro de tales ajustes se considerarán, entre otros, los costos de transporte, seguros, mantenimiento y descarga; los derechos de importación y otros tributos causados después de la exportación desde el país de origen; un margen razonable de gastos generales, administrativos y de ventas; un margen razonable de beneficios; y, cualquier comisión habitualmente pagada.</p>
		<p style="text-align: center;"><b>COMPARACIÓN EQUITATIVA</b></p> <p><b>Artículo 14°.</b> El precio de exportación y el valor normal se compararán en forma equitativa, en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel “ex-fábrica”, y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible entre sí.</p> <p>Cuando el valor normal y el precio de exportación establecidos no puedan ser directamente comparados, se harán ajustes en función de las circunstancias particulares de cada caso, para tener en cuenta diferencias en factores, que influyan en los precios y, por lo tanto, en la comparabilidad de éstos. Cuando se cumplan estas condiciones, podrán aplicarse ajustes en conceptos tales como: características físicas del producto; gravámenes a la importación e impuestos indirectos; descuentos, reducciones y cantidades vendidas; fase comercial; transporte, seguros, mantenimiento, descarga y costos accesorios; envasado; crédito; servicios de post-venta; comisiones; y cambio de divisas.</p> <p><b>Artículo 15°.</b> Cuando la comparación exija una conversión de monedas, ésta deberá efectuarse utilizando el tipo de cambio de la fecha de venta 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, 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.</p> <p><b>Artículo 11°.</b> En caso de que los productos no se importen directamente del país de origen, sino desde otro País Miembro, el precio al que se vendan los productos desde el país de exportación se comparará, por lo general, con el precio comparable en el país de exportación. Sin embargo, podrá hacerse la comparación con el precio del país de origen cuando, entre otros casos, los productos simplemente transiten por el país de exportación, o cuando tales productos no se produzcan o no exista un precio comparable para ellos en el país de exportación.</p>
		<b>MARGEN DE DUMPING</b>

D456	Requerimiento	Artículos vinculados
		<b>Artículo 16°.</b> El margen de dumping será la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal. Dicho margen se calculará por unidad de medida del producto que se importe a precio de dumping.
		<b>Artículo 17°.</b> La existencia de márgenes de dumping durante el período de investigación se establecerá normalmente sobre la base de la comparación del valor normal ponderado con la media ponderada de los precios de todas las transacciones de exportación al País Miembro importador, del producto objeto de la solicitud, o mediante una comparación de los valores normales individuales y los precios individuales de exportación al país importador, del producto objeto de la solicitud, para cada transacción individual.
		<b>Artículo 32°.</b> La investigación abierta por la Secretaría General se centrará tanto en la determinación de la existencia del dumping (...), se elegirá un período de investigación de la práctica no inferior a los 12 meses.
		<b>Artículo 64°.</b> La investigación se dará por concluida inmediatamente sin imposición de medidas, cuando la participación de las importaciones objeto de dumping sean insignificantes conforme a lo dispuesto en el artículo 27, o cuando el margen de dumping sea mínimo, esto es inferior al cinco (5) por ciento expresado como porcentaje del precio de exportación.
25° literal (d)	<b>DAÑO IMPORTANTE</b>	
	<b>VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES</b>	
		<b>Artículo 32°.</b> La investigación abierta por la Secretaría General se centrará tanto en la determinación de la existencia del (...) daño como de la relación causal entre la práctica y el daño (...), se elegirá un período de investigación (...) del daño no inferior a los 24 meses.
	a) Datos del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping durante los últimos 24 meses	<b>Art. 19°.</b> (...) examen objetivo de las importaciones objeto de dumping (...).
		Respecto al volumen de las importaciones objeto de dumping, se tendrá en cuenta:
a.1) Si ha habido un aumento significativo de las mismas en términos absolutos a.2) Si ha habido un aumento significativo de las mismas en términos relativos a la producción o el consumo nacional.		
<b>Artículo 27° (párrafo 2).</b> (...) No se dará inicio al procedimiento cuando las importaciones del producto objeto de la solicitud representen un volumen insignificante.  Se considerará insignificante el volumen de las importaciones del referido producto cuando éste represente menos del seis (6) por ciento de las importaciones totales del producto objeto de la solicitud en el País Miembro importador, salvo que las importaciones de los países que individualmente representen menos de dicho porcentaje representen en conjunto más del quince (15) por ciento de esas importaciones.		
<b>EFFECTO DE LOS PRECIOS DE LAS IMPORTACIONES</b>		
b) Su efecto sobre los precios del producto similar en el mercado	<b>Art 19°.</b> (...) examen objetivo de las importaciones objeto de dumping, y el efecto (...) en los precios de productos similares en el mercado nacional o de exportación a otro País Miembro. (...) En lo referente al efecto de las importaciones objeto de dumping sobre los precios, se tendrá en cuenta:	

D456	Requerimiento	Artículos vinculados
		<p>b.1) Si ha existido una subvaloración significativa de los precios con respecto al precio de un producto similar de producción nacional o destinado a la exportación a otro País Miembro.</p> <p>b.2) Si el efecto de tales importaciones es disminuir los precios en forma significativa.</p> <p>b.3) Si el efecto de tales importaciones es impedir en igual forma el aumento [de los precios de producción nacional] que, de no existir importaciones, se hubiera producido.</p>
	<b>DAÑO IMPORTANTE (ACTUAL) SOBRE LA RPN</b>	
	<p>c) Repercusiones para la rama de producción nacional afectada (sobre la base de los factores e índices pertinentes)</p>	<p><b>Art. 19°.</b> (...) examen objetivo de las importaciones objeto de dumping, y el efecto de las mismas sobre la rama de producción nacional (...). (...) El examen (...) incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de dicha rama de producción y, de ser el caso, en la evolución de la rama de producción que utiliza el producto, entre otros: (...) Esta numeración no se considerará exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos en conjunto bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.</p> <p>c.1) Ventas (real y potencial)</p> <p>c.2) Beneficios</p> <p>c.3) Producción</p> <p>c.4) Cuota de mercado</p> <p>c.5) Productividad</p> <p>c.6) Rendimiento de las inversiones; o,</p> <p>c.7) Utilización de la capacidad instalada</p> <p>c.8) Factores que repercutan en los precios nacionales</p> <p>c.9) Flujo de caja</p> <p>c.10) Existencia</p> <p>c.11) Empleo</p> <p>c.12) Salario</p> <p>c.13) Crecimiento</p> <p>c.14) Capacidad de reunión capital; o</p> <p>C.15) Inversión</p>
	<b>AMENAZA DE DAÑO IMPORTANTE (FUTURO) SOBRE LA RPN</b>	
	<p>d) En caso de que la solicitud se fundamente en una supuesta amenaza de daño importante (...) artículo 22 (...).</p>	<p><b>Art. 22°.</b> 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. Al llevar a cabo una determinación sobre la existencia de una amenaza de daño importante, se deberán considerar, entre otros, los siguientes factores: (...) Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación determinante, pero todos ellos en conjunto habrán 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.</p> <p>d.1) Una tasa significativa de incremento de las importaciones en el mercado nacional que indique la probabilidad de que, en un futuro inmediato, aumenten sustancialmente las importaciones.</p>

D456	Requerimiento	Artículos vinculados
		<p>d.2) Una capacidad instalada suficiente y de libre disponibilidad por parte del exportador o un aumento inminente e importante de la misma, que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones al mercado de otro País Miembro, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones.</p> <p>d.3) El hecho de que las importaciones se realicen a precios que hayan de repercutir significativamente en los precios internos en el País Miembro importador, haciéndolos bajar o impidiendo una subida que de otro modo se hubiese producido, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones.</p> <p>d.4) Las existencias del producto objeto de la investigación.</p>
		<p align="center"><b>RETRASO IMPORTANTE EN LA CREACIÓN DE LA RPN</b></p> <p><b>Art° 23°.</b> Para la determinación de la existencia de un retraso importante en la creación de una producción nacional, se deberá evaluar el potencial de producción nacional para el momento en que comenzaron o se hicieron inminentes las importaciones supuestamente objeto de dumping, a fin de establecer si tales importaciones tuvieron un efecto negativo en lo que debió haber sido el desarrollo de ese potencial. A tal efecto, se deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:</p> <p>a) Proyecciones de resultados frente al resultado real.</p> <p>b) La utilización de la capacidad productiva.</p> <p>c) El estado de los pedidos y las entregas.</p> <p>d) La situación financiera.</p> <p>e) Cualquier otro factor relevante.</p>
25°	<p>Las solicitudes deberán incluir los elementos de pruebas que permitan presumir la existencia: (i) del dumping; (ii) del daño; y, (iii) de la relación causal entre las importaciones presuntamente objeto de dumping y el supuesto daño.</p>	<p align="center"><b>RELACIÓN CAUSAL</b></p> <p><b>Art° 20°.</b> Con el fin de determinar la existencia de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de la producción nacional afectada, deberán examinarse además cualquier otro factor conocido, distinto de tales importaciones, que al mismo tiempo perjudique o pueda perjudicar a dicha rama de la producción y los daños causados por esos factores no se podrán atribuir a las importaciones objeto del supuesto 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 supuesto dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, la competencia entre productores nacionales, de la Comunidad Andina y de terceros países, la evolución de la tecnología, y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la producción nacional afectada.</p>

\* \* \* \* \*