



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA
PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL
Sala Especializada en Defensa de la Competencia

material textil, se concluye que el referido órgano no sustentó de manera adecuada la efectiva existencia de tal circunstancia especial.

B. Sobre la relevancia económica

46. La Comisión reconoció que no contaba con información específica que coadyuve a determinar la supuesta relevancia económica de la industria de zapatillas con la parte superior de material textil. Pese al aludido escenario, dicho órgano mencionó una serie de datos correspondientes a sectores productivos de mayor envergadura (calzado general y zapatillas).
47. Al respecto, es preciso poner de relieve que toda industria cuenta con datos relativos a sus características y desempeño, de modo que la sola presentación de tal información sin mayor contexto que permita dimensionar su importancia e impacto en la economía nacional no es suficiente para evidenciar la trascendencia económica del respectivo segmento productivo. En tal sentido, la sola exposición de datos no permitirá sustentar la existencia de relevancia económica de una industria específica como una circunstancia especial que habilite la apertura de una investigación de prácticas antidumping por iniciativa de la autoridad.
48. Ahora bien, al revisar la información utilizada por la Comisión, se aprecia que aquella se encuentra relacionada con la composición, empleabilidad y desenvolvimiento exportador del sector calzado en general, así como la producción del sector zapatillas de modo global³⁸. Sin embargo, los precitados datos agregados no revelan que el sector productivo nacional de zapatillas con parte superior de material textil —de modo concreto— haya mostrado una particular relevancia económica que amerite la intervención de la autoridad de defensa comercial sin contar con una solicitud previa de los productores nacionales involucrados.
49. Por ejemplo, si se compara por el número de empresas y de trabajadores, las empresas nacionales participantes en la investigación representaron un 0.17% y un 0.51% del total del sector, respectivamente³⁹. En ambos casos se aprecia cómo los valores se reducen drásticamente si se contrastan los datos

³⁸ Una muestra de ello es que la Comisión señaló —en la resolución de inicio— que la industria nacional de zapatillas con la parte superior textil sería intensiva en el uso de mano de obra sin proporcionar sustento alguno. Al margen de ello, cabe indicar que tal aseveración no resulta fidedigna, pues, con una medida absoluta de la cantidad de trabajadores (50,000) se pretende dimensionar la intensidad de la mano de obra, pese a que tal cualidad debe ser ponderada en función de otros factores, como, por ejemplo, el capital.

³⁹ El contraste del número de empresas del sector calzado en general del año 2022 (5,165 empresas) con las siete (7) intervinientes en esta investigación permite apreciar que estas últimas representan el 0.14% de compañías de dicho sector calzado. Asimismo, del total de trabajadores del sector calzado en general (50,000 empleados) identificados en el 2021, los doscientos cincuenta y seis (256) empleados reportados en el rubro específico de zapatillas con la parte superior de material textil representan solo el 0.51% del giro de calzado. Ver páginas 4 y 6 del Informe 030-2023-PRODUCE/DN-jzavala.

de las zapatillas con la parte superior de material textil con los del sector calzado en general, lo cual parece mostrar —más bien— una limitada envergadura del segmento específico correspondiente al producto similar de origen nacional.

50. De esta forma, no se advierte que la Comisión haya identificado que la industria de zapatillas con la parte superior de material textil presente una trascendencia económica que configure una circunstancia especial capaz de justificar que la Comisión inicie de oficio el presente procedimiento de investigación antidumping.

Sobre los argumentos relacionados con el inicio de oficio del procedimiento de investigación por prácticas antidumping

51. Sobre el particular, como ha sido expuesto en este informe, las investigaciones antidumping por iniciativa de la autoridad tienen lugar en caso se identifique una circunstancia especial, la cual no se halla supeditada a su reconocimiento en una norma u otro mecanismo formal preexistente. Sin embargo, también se debe resaltar que no se trata de una figura meramente discrecional, por lo que no basta que la autoridad mencione una circunstancia que estime especial sin el sustento objetivo y razonable adecuado. Precisamente, con base en tales premisas, en el presente caso se determinó que la Comisión no sustentó de manera adecuada la existencia de las circunstancias especiales que invocó (supuestos de interés nacional y relevancia económica).
52. Por otro lado, según lo expuesto las empresas productoras nacionales, han existido dos (2) procedimientos previos iniciados de oficio por la Comisión: la investigación por presuntas prácticas de dumping en las importaciones de prendas de vestir originarias de China (expediente 26-2012/CFD) y la investigación por presuntas prácticas de subvenciones en las importaciones de maíz amarillo duro originario de Estados Unidos de América (expediente 025-2018/CDB).
53. En primer lugar, es importante enfatizar que lo valorado por la Comisión en los actos de inicio de tales casos no condiciona el análisis que corresponde realizar a la Sala en el presente procedimiento de investigación por prácticas antidumping⁴⁰.

⁴⁰

DECRETO LEGISLATIVO 1033, LEY DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL INDECOPI

Artículo 12.- De las Salas del Tribunal.-

12.1 El Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual es un órgano con autonomía técnica y funcional constituido por Salas especializadas en los asuntos de competencia resolutive del INDECOPI. (...)



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA
PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL
Sala Especializada en Defensa de la Competencia

54. En segundo lugar, se observa que la investigación sobre las importaciones de prendas de vestir originarias de China tuvo como circunstancias especiales para su apertura por iniciativa de la autoridad: el alto nivel de atomización del sector, el bajo nivel de organización de las empresas del sector, su relevancia en la economía nacional en términos de empleo y dinamismo, además de su calificación de interés nacional. Asimismo, la investigación sobre las importaciones de maíz amarillo duro originario de Estados Unidos de América tuvo como circunstancias especiales para su inicio de oficio: el alto nivel de atomización del sector y el bajo nivel de organización de los productores nacionales, así como la relevancia del cultivo en la economía nacional en términos de ocupación de mano de obra en el campo y desarrollo de la cadena maíz amarillo-avicultura-porcicultura (una de las principales cadenas productivas del país)⁴¹.
55. De esta forma, el contexto y los elementos que sostuvieron las circunstancias especiales identificadas por la Comisión para el inicio de las aludidas investigaciones en materia de defensa comercial difieren sustancialmente de aquellos invocados en el acto de inicio de este procedimiento de investigación antidumping (presunto interés nacional y supuesta relevancia económica). Por tanto, lo evaluado en las citadas investigaciones no resulta capaz de incidir en el análisis efectuado en el presente acápite.

Conclusión

56. En virtud de las consideraciones expuestas y luego de desestimados los alegatos planteados por las empresas productoras nacionales, se concluye que las circunstancias especiales alegadas (en este caso, interés nacional y relevancia económica) no se encontraban razonablemente sustentadas por la autoridad con relación a la industria de zapatillas con la parte superior de material textil. Por tanto, conforme a lo exigido por el Acuerdo Antidumping y el Reglamento Antidumping, la Comisión no determinó adecuadamente que existió una circunstancia especial que la habilite a iniciar la presente investigación antidumping sin que medie una solicitud de la RPN.
57. Sin perjuicio de lo anotado, en las siguientes secciones se analizará —de manera panorámica— la congruencia y uniformidad del análisis efectuado por la Comisión en su Resolución Final para determinar la imposición de derechos antidumping, en función de la información disponible sobre las importaciones de zapatillas con la parte superior de material textil originarias de China y la producción de la industria nacional.

41

Cabe precisar que la Resolución 083-2012/CFD-INDECOPI, publicada el 23 de junio de 2012 en el diario oficial "El Peruano" dispuso el inicio de oficio de la investigación por presuntas prácticas antidumping en importaciones de prendas de vestir originarias de China. Por su parte, la Resolución 088-2018/CDB-INDECOPI del 13 de julio de 2018 dispuso el inicio de oficio de procedimiento de investigación por presuntas prácticas de subvenciones en las importaciones de maíz amarillo, originario de los Estados Unidos de América.

III.3 Sobre la falta de consistencia en la información que sustentó el análisis efectuado Resolución Final

Consideraciones alrededor de los productos importados de China y aquellos producidos por la RPN

58. La Comisión indicó que las zapatillas con la parte superior de material textil fabricadas en el Perú son productos similares al producto investigado, pues compartirían características físicas (cubren el empeine y el talón por debajo o encima del tobillo, con cualquier elemento de sujeción, una suela y una parte superior), fines (protección y comodidad del pie en actividades como caminar, correr, hacer ejercicio), materias primas (parte superior de material textil y suela con cualquier material), proceso productivo (corte de piezas, unión de piezas, maquinado de corte, montaje, ensuelado, acabado y empaque), canales de venta (mayoristas y minoristas), e incluso subpartidas arancelarias.
59. Adicionalmente, dicho órgano revisó los precios del producto investigado y del producto similar, identificando que una ostensible mayoría de las ventas de este último tuvieron precios de hasta US\$ 7 por par, mientras que un importante porcentaje del producto investigado ingresó con precios de hasta US\$ 29 por par⁴².
60. Por tal motivo, la primera instancia invocó una metodología empleada en procedimientos de examen anteriores⁴³, verificando que —entre enero de 2019

⁴² En particular, la Comisión constató que el 93.2% del producto nacional se ubicó en los rangos de precios de US\$ 0 a US\$ 7 por par, en tanto que más de la mitad (59.1%) del producto investigado se ubicó en rangos de precios de US\$ 7 a US\$ 29 por par. En este escenario, la primera instancia señaló que las importaciones —en términos generales— tuvieron mayor presencia en segmentos de precios en los que los productores nacionales efectuaron ventas mínimas, por lo que correspondía excluir a aquellas importaciones que no competían con el producto similar en razón de precios.

⁴³ La Comisión indicó que el criterio de precisión de su análisis de "marcas internacionalmente reconocidas" fue empleado en procedimientos de examen anteriores. En particular, (i) el examen por cambio de circunstancias sobre los derechos antidumping impuestos a calzado originario de Taiwán y China, concluido con Resolución 161-2011/CFD-INDECOPI, publicada en el diario oficial "El Peruano" el 29 de noviembre de 2011 (Expediente 065-2010-CFD); y (ii) el examen por expiración de medidas sobre los derechos antidumping a calzado (sin incluir chalas y sandalias) con la parte superior de cualquier material, excepto textil, originario de China, concluido con Resolución 209-2017/CDB-INDECOPI, publicada en el diario oficial "El Peruano" el 25 de octubre de 2017 (Expedientes acumulados 025-2016/CDB y 046-2016/CDB).

En el presente caso, se verificó que, entre enero de 2019 y diciembre de 2022, el precio promedio nacionalizado del producto investigado con "marca internacionalmente reconocida" se ubicó 283% por encima del precio promedio de venta interna de la RPN y 130% por encima del precio promedio nacionalizado de las zapatillas chinas con la parte superior de material textil con marcas distintas, por lo que el primer producto no competiría con los otros. Para la comparación, se utilizó información de Sunat relativa a los productos importados e información alcanzada de las productoras nacionales referidas a sus ventas internas.

De otro lado, precisó que en el segmento de precios de US\$ 0 a 7 por par, se observó que principalmente concurrían las zapatillas de la RPN y las zapatillas chinas no distinguidas con marcas internacionalmente reconocidas (11.6% y

y diciembre de 2022— las zapatillas importadas de origen chino distinguidas con ciertas “marcas internacionalmente reconocidas” tenían un precio nacionalizado promedio sumamente superior al de los productos importados bajo otras marcas y al de las zapatillas nacionales. En tal sentido, se estableció que las primeras no serían tomadas en cuenta en la evaluación por no competir con el producto nacional.

Determinación del margen de dumping

61. A criterio de la Comisión existió dumping del producto investigado entre enero y diciembre de 2022.
62. El valor normal fue calculado en base a la metodología de precio de exportación a un tercer país apropiado, considerando los precios⁴⁴ de las exportaciones de zapatillas con la parte superior de material textil de Xiamen y Hefei hacia la Unión Europea y Panamá, respectivamente⁴⁵. Por su parte, el precio de exportación fue obtenido del precio promedio ponderado de las exportaciones de zapatillas con la parte superior de material textil al Perú por parte Xiamen y Hefei, de forma amplia y general.
63. En atención a dicha información, la primera instancia estimó márgenes de dumping positivos de 28.3% y 50.3% para Xiamen y Hefei, respectivamente.
64. De lo expuesto, se advierte que el cálculo del valor normal y la estimación del precio de exportación se basaron en los datos correspondientes a las ventas de zapatillas con parte superior de material textil efectuadas por Xiamen y Hefei, al margen que sus precios estén o no en el rango de los que compiten con la industria nacional⁴⁶. De este modo, más allá del criterio de “marcas

88.3%, respectivamente). Por su parte, las zapatillas chinas con marcas internacionalmente reconocidas solo tuvieron una presencia marginal (0.1%).

⁴⁴ En el caso de Xiamen existieron ventas a precios menores que sus costos unitarios de comercialización, durante un periodo prolongado de ocho (8) meses y su volumen representó el 68.4% del total de exportaciones a dicho destino. Por tanto, se retiraron dichas transacciones para el cálculo del valor normal (por no ser efectuadas en el curso de operaciones normales).

En el caso Hefei existieron registros de exportación a Panamá a precios menores que sus costos unitarios de comercialización en cuatro (4) meses. Dado que no se llevaron a cabo en un periodo prolongado de tiempo, se utilizó toda la información de las exportaciones de Hefei a Panamá para el cálculo del valor normal.

⁴⁵ La Comisión identificó que las ventas internas de Xiamen del producto objeto de investigación representaron menos del 5% del volumen total exportado al Perú en el año 2022, mientras que Hefei no efectuó ventas internas de zapatillas con la parte superior de material textil en China en dicho año. Asimismo, se consideró que los precios de las exportaciones de Xiamen y Hefei de zapatillas con la parte superior de material textil a la Unión Europea y a Panamá eran comparables al producto similar, representativos del volumen de las exportaciones del producto investigado y correspondieron a ventas a países apropiados.

⁴⁶ La Comisión señaló que en el análisis del efecto de las importaciones sobre el precio de venta de la RPN convenía focalizarse en las importaciones del producto chino con precios de US\$ 1 a 7 por par dentro de los productos sin

internacionalmente reconocidas”, la Comisión —contrariamente a lo expuesto en torno a la precisión del producto objeto de investigación— no enfocó dicha evaluación en las exportaciones chinas llevadas a cabo en el segmento de precios donde —conforme a lo sostenido por la propia autoridad de primera instancia— concurren con la industria nacional.

Evaluación del daño importante a la RPN

65. La Comisión señaló que siete (7) empresas (Calzado Chosica, American Sport, Addax, Juan Leng Delgado, Jahr Perú, CHH Hinza y Baverca) conformaron la RPN, al margen de si los precios promedio de sus productos superaban o no los US\$ 7 por par⁴⁷. Dicho órgano indicó además que su producción conjunta representó una proporción importante (42.6%) de la producción nacional de las zapatillas con parte superior de material textil en el periodo de análisis (enero de 2019 – diciembre de 2022).
66. Al analizar la evolución del volumen de las importaciones de las zapatillas chinas con la parte superior de material textil y su eventual efecto sobre la RPN, la primera instancia valoró todas aquellas importaciones al Perú de zapatillas que no estaban identificadas con marcas internacionalmente reconocidas. A partir de ello, la Comisión consideró la existencia de un incremento significativo del referido volumen de importaciones en términos relativos (al consumo interno y a la producción nacional) y absolutos, con el consiguiente efecto sobre los productores nacionales.
67. En contraste con lo anotado, para sustentar el efecto de las importaciones del producto investigado en los precios internos de la RPN, la Comisión se circunscribió a las importaciones los productos chinos con precios entre US\$ 1 y 7 por par, que fueron identificadas dentro del conjunto de zapatillas con marcas distintas a las internacionalmente reconocidas. Sobre la base de tal precisión, la Comisión concluyó la existencia de subvaloración en el año 2022 y un efecto de contención en los precios de venta interna de la industria nacional por parte de las importaciones del producto chino en la mayor parte del periodo de análisis (en un contexto donde el precio de venta de la RPN fue menor a su costo de producción).
68. Finalmente, la evaluación de la repercusión de las importaciones del producto materia de investigación en la situación de la RPN se llevó a cabo sin efectuar

marcas internacionalmente reconocidas, pues el 93.2% de las zapatillas con la parte superior de material textil comercializadas por la RPN y el 45.3% de tales importaciones se ubicó en dicho rango entre enero de 2019 y diciembre de 2022, representando estas últimas cerca de la mitad del total importado y 6.2 veces a la producción registrada por la RPN. En tanto que dicho segmento pudo haber incidido en el desempeño económico de la industria nacional, se consideró que era razonable considerarlo en su evaluación.

47

Las empresas cuyos precios promedio superan los US\$ 7 por par son Juan Leng, Baverca y CHH Hinza.



precisión alguna con relación a los precios de sus productos. A continuación, la primera instancia determinó que aquellas importaciones ocasionaron el deterioro de la RPN, debido a que sus indicadores económicos y financieros relevantes (producción, tasa de uso de capacidad instalada, ventas internas, participación de mercado, el margen de beneficios, los inventarios relativos a las ventas totales y la productividad) que fueron analizados sin hacer la referida distinción, registraron un comportamiento negativo durante el periodo de análisis.

69. Lo anterior denota claramente que los elementos analizados por la primera instancia para determinar la existencia de daño se basaron en información dispar. Ello es así, pues a pesar de indicar que solo las zapatillas que ingresaban a precios entre los US\$ 1 y 7 por par competían con la RPN, la Comisión solo consideró dicho rango para revisar el efecto en los precios de la industria nacional, dejando esta precisión de lado al momento de revisar la evolución de las importaciones y sin incluir algún ajuste relacionado a dicho rango de precios al ponderar los indicadores de la RPN.

Examen para establecer la relación causal

70. La Comisión consideró que existió causalidad entre las importaciones del producto investigado objeto de dumping y el alegado daño a la RPN, durante el periodo de análisis (enero de 2019 – diciembre de 2022). En tal sentido, la primera instancia descartó otros posibles factores que podrían haber influido en la situación de la industria nacional, tales como las importaciones de terceros países, las exportaciones de la industria nacional, el desenvolvimiento de la demanda interna, la evolución del tipo de cambio, la alteración de la tasa arancelaria, el costo del flete de importación, el precio de la materia prima utilizada, la informalidad en el sector productivo y los cambios en las preferencias de los consumidores.
71. Una revisión de los factores antes mencionados —descartados por la primera instancia— permite afirmar que los ajustes con relación a la información sobre los rangos de precios de las importaciones y productos nacionales tienen básicamente incidencia en la demanda interna y la evaluación de su capacidad para impactar en el desenvolvimiento de los productores nacionales⁴⁸.

⁴⁸ Durante el periodo de análisis (2019 - 2022) las importaciones de terceros países (excluyendo a China) representaron apenas el 3.2% del total de importaciones de zapatillas con la parte superior de material textil al Perú; por lo que, dado su aporte marginal al volumen total de importaciones se descartaron como posible factor causante del daño a la RPN. En la misma línea, en el caso de las exportaciones de la RPN del producto similar, estas representaron el 11.4% del total de sus ventas durante el periodo de análisis, motivo por el cual también fueron descartadas como factores causantes de daño a la RPN.

72. Sobre la demanda interna (compuesta por el volumen de importaciones del producto investigado de origen chino, de terceros países exportadores y las ventas internas de la RPN), la Comisión sostuvo que aquella mostraba un crecimiento paulatino después del Covid-19, impulsada por el desempeño favorable del volumen de importaciones del producto considerado. No obstante, es preciso acotar que la aludida tendencia positiva de las importaciones del producto investigado no se enfocó en aquellas situadas en el rango de precios de US\$ 1 a 7 por par.

Observación transversal al análisis de la Comisión

73. Una apreciación integral permite sostener que la primera instancia valoró la información de las importaciones del producto investigado y las ventas del producto similar bajo distintos parámetros. Al evaluar el dumping y la determinación de la RPN (así como su respectiva situación económica), la autoridad consideró la información pertinente del producto investigado y similar sin filtrarlos en función de su marca o precio. En la precisión del producto investigado y el examen de la evolución de las importaciones, únicamente se optó por no considerar los productos distinguidos con marcas internacionalmente reconocidas. Finalmente, el examen del efecto en precios de las importaciones chinas sobre el precio de venta interna de la RPN se enfocó en los productos con precios de US\$ 1 a US\$ 7 por par, dentro del conjunto de productos no distinguidos con marcas internacionalmente reconocidas.
74. No obstante, la propia Comisión reconoció que el rango de precios de US\$ 1 a US\$ 7 por par corresponde a las importaciones del producto objeto de investigación capaces de incidir en el desempeño de la industria nacional, pues identificó que el 93.2% de las ventas de la RPN se encontraban dentro de dicho rango.
75. Es pertinente poner de relieve la particular naturaleza de las zapatillas como bienes de consumo final, pues son altamente heterogéneas⁴⁹, debido a que

En ese sentido, inclusive con el rango de precios de US\$1 a US\$7 por par, las conclusiones antes indicadas no habrían variado, debido al poco peso que tuvieron tanto en las importaciones totales (las importaciones de terceros países) como en las ventas de la RPN (las exportaciones hacia otros países).

El resto de los factores abordados por la primera instancia que podrían haber influido en la situación de la industria nacional no se verían afectados por la aplicación del rango de precios a las importaciones.

⁴⁹

"Firms differentiate their products to increase their profits. By differentiating its product from those of a rival, an oligopolistic firm can shift its demand curve to the right and make it less elastic. The less elastic the demand curve, the more the firm can charge. Consumers are willing to pay more for a product that they perceive as being superior. (...)

A firm can differentiate its product by advertising, using colorful labels, and engaging in other promotional activities to convince consumers that its product is superior in some (possibly unspecified) way even though it is virtually identical to its rivals physically or chemically. (...)"

los consumidores valoran características como marca, diseño, materiales, percepción de calidad y estilo, además de su funcionalidad. La disponibilidad de una oferta de productos con precios claramente diferenciados ratifica que existen segmentos de precios en los que se hallan productos que compiten entre sí, mas no con los de otras secciones que abarcan productos con precios disímiles⁵⁰. Bajo esta premisa, la precisión efectuada por la Comisión respecto al rango de precios del producto importado de China que compite con el producto de la industria nacional resulta razonable.

- 2
y.
φ
P
/
76. El filtro de rango de precios de US\$ 1 a US\$ 7 por par permite identificar las importaciones del producto investigado y el producto similar que compiten entre sí, excluyendo aquellas que se encuentren fuera de dicho rango. En vista de ello, ya no resulta pertinente discriminar adicionalmente en función de las marcas internacionalmente reconocidas, pues este filtro también se encuentra orientado a acotar las importaciones y la producción nacional que compiten entre sí. En consecuencia, resulta suficiente emplear el filtro de rango de precios como base fáctica para realizar un análisis objetivo y uniforme.
77. Asimismo, el análisis que efectúe la autoridad de defensa comercial debe focalizarse en información de las importaciones del producto investigado y del producto similar de la RPN que resulte comparable de manera objetiva con el propósito de obtener resultados plausibles respecto a la determinación del dumping, daño importante y nexo causal. Por tanto, para preservar la

"Las empresas diferencian sus productos para aumentar sus beneficios. Al diferenciar su producto del de un competidor, una empresa oligopólica puede desplazar su curva de demanda hacia la derecha y reducir su elasticidad. Cuanto menos elástica sea la curva de demanda, más podrá cobrar la empresa. Los consumidores están dispuestos a pagar más por un producto que perciben como superior.

Una empresa puede diferenciar su producto mediante publicidad, utilizando etiquetas coloridas y participando en otras actividades promocionales para convencer a los consumidores de que su producto es superior en algún aspecto (posiblemente no especificado), aunque sea prácticamente idéntico al de sus rivales física o químicamente (...)." (Traducción libre).

Jeffrey M. Perloff, Microeconomics. Theory and applications with calculus, Fourth Edition. (Pearson, Boston, 2017), p. 526.

50

Una prueba más de esta segmentación basada en la percepción del consumidor es la teoría de los umbrales psicológicos de precios, que sostiene que los consumidores no solo comparan productos en función de sus características objetivas (funcionales), sino también empleando en rangos de precios percibidos. De este modo, establecen precios de referencia que delimitan la competencia efectiva, lo que explica por qué ciertos productos, aunque resulten empíricamente sustituibles, no necesariamente compiten entre sí en la percepción del consumidor.

Si los compradores se enfrentan a un precio diferente del que pensaban, deberán decidir si la diferencia entre el nuevo y el viejo precio es significativa o no. Si la diferencia es insignificante, clasificarán los precios (nuevo y viejo) como similares y no modificarán su patrón de comportamiento. Si la diferencia es significativa, cambiarán su comportamiento de compra y clasificarán al nuevo precio en una nueva categoría de producto – precio.

Castro Herrera, Soraya & Rosenberg, Alejandro. Precios psicológicos. Análisis de la percepción del consumidor (2014). Disponible en:

https://www.researchgate.net/publication/319656538_PRECIOS_PSICOLOGICOS_Analisis_de_la_Percepcion_del_Consumidor. Última revisión: 29 de diciembre de 2025.

objetividad y coherencia metodológica⁵¹, la precisión efectuada debió ser aplicada de manera uniforme a todos los componentes de la evaluación. La existencia de distintos criterios para la selección de la información empleada en diversas partes de una evaluación puede tornar dicho examen en arbitrario e injustificado, generando sesgos en los resultados alcanzados e inconsistencias.

78. Las inconsistencias advertidas en esta sección muestran un problema crítico en los fundamentos de la Resolución Final de la Comisión en torno a la base fáctica que fue valorada, lo cual es suficiente para invalidar las conclusiones que conllevaron la imposición de derechos antidumping.

51

En este sentido, en el Informe del Órgano de Apelación en el asunto Tailandia – Derechos antidumping sobre los perfiles de hierro y acero sin alear y vigas doble T procedentes de Polonia del 12 de marzo de 2001 (Código de documento WT/DS122/AB/R) se señaló lo siguiente:

110. El artículo 12 (titulado "Aviso público y explicación de las determinaciones") también ofrece apoyo contextual para nuestra interpretación del sentido de las expresiones "pruebas positivas" y "examen objetivo" que figuran en el párrafo 1 del artículo 3. De manera análoga al artículo 6, el artículo 12 establece un marco de obligaciones procesales y de debidas garantías de procedimiento que se relacionan, en particular, con el contenido de una determinación definitiva. El párrafo 2.2 del artículo 12 exige, en particular, que la determinación definitiva contenga "toda la información pertinente sobre las cuestiones de hecho y de derecho y las razones que hayan llevado a la imposición de medidas definitivas", así como "los motivos de la aceptación o rechazo de los argumentos o alegaciones pertinentes de los exportadores e importadores". (...)

117. (...) El hecho de que la determinación definitiva revele a las partes o les haga perceptibles las pruebas o el razonamiento seguido es una cuestión de procedimiento y de debidas garantías procesales. Estas cuestiones son muy importantes, pero están tratadas de manera completa en otras disposiciones, en particular los artículos 6 y 12 del Acuerdo Antidumping. (Notas al pie no incluidas)
(Subrayado agregado)

Asimismo, en el Informe del Grupo Especial del caso México – Derechos antidumping sobre las tuberías de acero procedentes de Guatemala del 08 de junio de 2007 (Código del Documento WT/DS331/R) se agregó:

"7.327 La obligación de que la autoridad investigadora realice un "examen objetivo" de "pruebas positivas" prevista en el párrafo 1 del artículo 3 significa que no puede examinar partes de una rama de producción nacional de forma incoherente, arbitraria o selectiva.

7.328 En nuestra opinión, el requisito del párrafo 1 del artículo 3 de basar la determinación de la existencia de daño en pruebas positivas y de conformidad con un examen objetivo impone determinadas obligaciones a la autoridad investigadora con respecto a la coherencia de los datos reunidos y utilizados como base de su determinación. (...)" (Subrayado añadido)

Por su parte, en el Informe del Órgano de Apelación sobre el caso Estados Unidos - Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente procedentes del Japón del 24 de julio de 2001 (Código del documento: WT/DS184/AB/R) se indicó lo siguiente:

"196. No obstante, la evaluación de los factores pertinentes por las autoridades encargadas de la investigación debe respetar la obligación fundamental de esas autoridades, de conformidad con el párrafo 1 del artículo 3, de realizar un "examen objetivo". Para que un examen sea "objetivo", la identificación, investigación y evaluación de los factores pertinentes debe ser imparcial. Por consiguiente, las autoridades investigadoras no tienen derecho a realizar su investigación de manera que resulte más probable que, como consecuencia del proceso de determinación de los hechos o de evaluación, determinen que la rama de producción nacional ha sufrido un daño." (Subrayado agregado)

79. Sin perjuicio de ello, en atención al principio de verdad material e impulso de oficio⁵², es conveniente reexaminar el análisis de dumping, daño y nexo causal sobre la base de información que permita llevar a cabo una evaluación coherente. En particular, enfocando el análisis respectivo en el rango de precios de US\$ 1 a US\$7 por par, tanto para las importaciones del producto investigado como para las ventas internas del producto nacional.

III.4 Análisis con base en la precisión del producto investigado que compete con el producto similar

III.4.1 Determinación de la existencia de dumping

III.4.1.1 Marco Normativo

80. Para determinar la existencia de prácticas de dumping en los envíos del producto considerado, la autoridad investigadora debe verificar que el precio de exportación de dicho producto al introducirse a otro país haya sido inferior a su valor normal. Este último es identificado —en primer término— como el precio de venta comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar que haya sido destinado al consumo en el país exportador⁵³.

81. En caso se verifique que el producto respectivo no fue objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el país exportador o exista una situación especial de mercado, el valor normal aplicable para estimar el margen de dumping se determinará considerando una de las siguientes metodologías:

- (i) el precio de exportación a un tercer país apropiado y representativo; o,

52

DECRETO SUPREMO 004-2019-JUS, TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA LEY 27444, LEY DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO GENERAL

(...)

1.3. Principio de impulso de oficio.- Las autoridades deben dirigir e impulsar de oficio el procedimiento y ordenar la realización o práctica de los actos que resulten convenientes para el esclarecimiento y resolución de las cuestiones necesarias.

(...)

1.11. Principio de verdad material.- En el procedimiento, la autoridad administrativa competente deberá verificar plenamente los hechos que sirven de motivo a sus decisiones, para lo cual deberá adoptar todas las medidas probatorias necesarias autorizadas por la ley, aun cuando no hayan sido propuestas por los administrados o hayan acordado eximirse de ellas.

(...)

53

ACUERDO ANTIDUMPING

Artículo 2.- Determinación de la existencia de dumping

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

(...)



- (ii) la reconstrucción del valor normal, tomando en cuenta el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general, así como por concepto de beneficios⁵⁴.

82. No debe perderse de vista que, para calcular el margen de dumping, el numeral 2.4 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping⁵⁵ señala que se deberá comparar equitativamente el precio de exportación y el valor normal del producto considerado.

83. La referida comparación se efectuará sobre la base de un promedio ponderado del valor normal y otro de los precios de exportación comparables. Sin perjuicio de ello, en ciertos casos, la comparación podría llevarse a cabo transacción por transacción, a partir de la siguiente fórmula:

$$\left(\frac{\text{Valor normal} - \text{Precio de exportación}}{\text{Precio de exportación}} \right) * 100 = \% \text{ Margen de dumping}$$

84. La autoridad determinará márgenes de dumping individuales⁵⁶ relativos a cada productor o exportador interesado del producto investigado que se conozca,

54

ACUERDO ANTIDUMPING**Artículo 2.-Determinación de la existencia de dumping**

(…)

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

55

ACUERDO ANTIDUMPING**Artículo 2.- Determinación de la existencia de dumping**

(…)

2.4 Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios.

(…)

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

56

ACUERDO ANTIDUMPING

para lo que requerirá la documentación necesaria para efectuar tal determinación⁵⁷. No obstante, pueden acontecer limitaciones de acceso a información suficiente para calcular estos márgenes de dumping específicos o, incluso, circunstancias de falta de colaboración por parte de los productores o exportadores interesados⁵⁸. En este escenario, se podrán completar los datos con la mejor información disponible⁵⁹.

III.4.1.2 Análisis del presente caso

Artículo 6.- Pruebas

(...)

6.10. Por regla general, las autoridades determinarán el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento. En los casos en que el número de exportadores, productores, importadores o tipos de productos sea tan grande que resulte imposible efectuar esa determinación, las autoridades podrán limitar su examen a un número prudencial de partes interesadas o de productos, utilizando muestras que sean estadísticamente válidas sobre la base de la información de que dispongan en el momento de la selección, o al mayor porcentaje del volumen de las exportaciones del país en cuestión que pueda razonablemente investigarse.

57

En el Informe del Grupo Especial en el caso Argentina – Derechos antidumping definitivos sobre los pollos procedentes del Brasil" del 22 de abril de 2003 (Código del documento: WT/DS241/R), se señaló:

"Coincidimos con la opinión expresada por el Grupo Especial en el asunto Argentina - Baldosas de cerámica, según la cual la primera frase del párrafo 10 del artículo 6 impone a la autoridad investigadora la obligación general de calcular el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento."

La Argentina alega que, para que sea aplicable el requisito del párrafo 10 del artículo 6, el exportador o productor interesado debería presentar la documentación necesaria para la determinación individual del margen de dumping. No vemos que exista esa obligación en el texto del párrafo 10 del artículo 6. A nuestro juicio, el párrafo 10 del artículo 6 tiene un carácter meramente procesal, en el sentido de que impone al organismo investigador la obligación procesal de determinar el margen de dumping que corresponda a cada exportador o productor interesado del producto sujeto a investigación de que se tenga conocimiento. El párrafo 10 del artículo 6 no se refiere a cuestiones sustantivas relativas a la determinación de márgenes individuales, como la disponibilidad de los datos pertinentes. Esas cuestiones se abordan en otras disposiciones, como el artículo 2 y el párrafo 8 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping (...)."

58

ACUERDO ANTIDUMPING

Artículo 6.- Pruebas

(...)

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

59

En el Informe del Grupo Especial en el caso Argentina – Medidas antidumping definitivas aplicadas a las importaciones de baldosas de cerámica para el suelo procedentes de Italia del 28 de setiembre de 2001 (Código del documento WT/DS189/R) Nota al pie 96, se indicó lo siguiente.

"Creemos que las disposiciones del artículo 2 sobre la determinación de la existencia de dumping y las disposiciones del párrafo 8 del artículo 6 del Acuerdo Antidumping sobre los hechos de que se tenga conocimiento tienen por finalidad permitir que la autoridad investigadora complete los datos relativos a un exportador dado a fin de determinar un margen de dumping en el caso de que la información presentada no sea fiable o de que sencillamente no se haya presentado la información necesaria. Precisamente el artículo 2 y el párrafo 8 del artículo 6, entre otras disposiciones, son los que permiten determinar un margen de dumping individual para cada exportador sobre la base de los hechos".
[Subrayado añadido]