



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



[Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>



UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
FACENI



EVALUACION DE ORIGINALIDAD

CONSTANCIA

El Que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al documento cuyo título es:

"EL DUMPING, LAS SUBVENCIONES Y OTRAS ACCIONES QUE DISTORSIONAN EL COMERCIO"

Presentado por:

EVELIS ENEIDA GARCIA VALDEZ Del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**. El resultado obtenido es **9%** por el cual se otorga el calificativo de:

APROBADO

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Observaciones:

Ica, 27 de diciembre del 2024

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y NEGOCIOS INTERNACIONALES



DR. JORGE LUIS HERNÁNDEZ NAPA
Director de la Unidad de Investigación
FACENI

UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
"EL DUMPING, LAS SUBVENCIONES Y OTRAS ACCIONES
QUE DISTORSIONAN EL COMERCIO"

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

MEDIANTE LA MODALIDAD DE
TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

AUTORA:

BACH. GARCIA VALDEZ, EVELIS ENEIDA

ASESOR:

MAG. LEONIDAS FELIX TAMBRA VARGAS

ICA – PERÚ

2024

VI. ANEXOS.....	34
Anexo: Encuesta.....	34

RESUMEN

En Perú, el organismo encargado de la defensa de la competencia, Indecopi, tiene la responsabilidad de fomentar la libre competencia y proteger los mercados de las posibles complicaciones relacionadas con los procesos de descarga. Esta dualidad presenta un conflicto, ya que las dos áreas están regidas por normativas opuestas: una busca facilitar el comercio, mientras que la otra tiende hacia el proteccionismo. Esta investigación se centra en los enfoques que utiliza Indecopi respecto a las descargas y su posible impacto en las expectativas de la competencia complementaria. Para ello, se examina el marco legal del Acuerdo Antidumping de la OMC en Perú, se presenta la base teórica y los efectos del acto de descarga y, finalmente, se lleva a cabo un análisis inicial de las medidas antidumping que Indecopi ha impuesto a diferentes productos. Este sistema contempla el desarrollo de una serie de propuestas para mejorar la actuación de Indecopi en relación con este asunto.

Palabras Claves: Dumping, subvenciones, empresas y comercio.

INTRODUCCIÓN

La exploración del comercio global tiene raíces antiguas que se remontan a los principales avances humanos coordinados, donde los desarrollos en el Mediterráneo aprovecharon su ubicación geográfica para intercambiar sus excedentes con diferentes grupos humanos. Los fenicios fueron destacados entre estos grupos, ya que eran los más avanzados de su época, cuando comenzaron a investigar la ciencia náutica y la elaboración de mapas, lo que les facilitó la posibilidad de hacer negocios por mar. Para algunas comunidades, como las de Oriente Medio, la actividad comercial trasciende ser una tarea básica; se convierte en un modo de vida que implica la transmisión de costumbres e información, donde su objetivo no es únicamente el intercambio de bienes, sino también el intercambio cultural. En la actualidad, el comercio se ha transformado en una práctica cotidiana que ha evolucionado de satisfacer necesidades básicas a cubrir anhelos de reconocimiento personal, donde el concepto de gestor de finanzas conlleva un significado de estatus dentro del público en general donde operan. El Indecopi, en su rol de asegurar la libre competencia y la innovación autorizada, tiene bajo su jurisdicción varias competencias relevantes, como la regulación de conductas anticompetitivas, la protección de los derechos de la propiedad intelectual, la garantía de los derechos de los consumidores, la reducción de obstáculos regulatorios, la supervisión de prácticas anticompetitivas fuera de línea, la gestión de procedimientos de insolvencia de las empresas, y la corrección de distorsiones causadas por prácticas de dumping y de consignaciones. Una evaluación integral de

estas competencias permitiría que se alinearan con la evolución del mercado y que abordaran las fallas del mismo, como datos desequilibrados, el manejo de las externalidades positivas como el impulso de la innovación protegida, los impedimentos a la segmentación y el abandono del mercado. En cualquier caso, tendríamos un escenario particular: la capacidad relacionada con los supuestos beneficios de descarga, que no resulta realmente estable con el progreso o la seguridad de la libre competencia. Así, los destinos de estos dos tipos de intervenciones son distintos, incluso opuestos. Mientras que el caso del dumping se aborda mediante la implementación de medidas en contra de la descarga, destinadas a corregir los impactos negativos que finalmente aseguran a los productores de la industria nacional frente a la debilidad de la demanda de empresas o compradores locales; por otro lado, las intervenciones de libre competencia buscan preservar la interacción seria y el apoyo gubernamental a los adquirentes. Los casos relacionados con el dumping y subsidios son los que han generado más interrogantes entre los países miembros de la OMC. Aproximadamente la mitad de los asuntos tratados por el Consejo de Solución de Controversias de la OMC se enfocan en estas problemáticas. Los procesos de avance, que incluyen la disminución de impuestos y los respectivos tratados internacionales, también han sido influenciados por un uso más frecuente de medidas antidumping en los Estados miembros de la OMC.

I. OBJETIVOS

1.1. Objetivos Generales

1.1.1. Objetivo general

OG: Analizar el dumping, las subvenciones y otras acciones que distorsionan el comercio.

1.1.2. Objetivos específicos

- **OE1:** Explicar el desarrollo del dumping.
- **OE2:** Describir las acciones de la distorsión del comercio.
- **OE3:** Determinar la importancia del dumping, las subvenciones y otras acciones que distorsionan el comercio.

II. CONTENIDO TEMÁTICO

2.1. El dumping

El término dumping proviene del inglés y se deriva de dump que significa descargar (basura, desperdicio o material indeseable), generalmente de manera repentina o descuidada. Este significado etimológico de dumping; se relaciona con la definición comercial y jurídica, dado que dumping; implica mayormente la venta en el extranjero de la sobreproducción del exportador a un precio inferior.

La práctica del dumping se refiere a una estrategia de competencia desleal que implica la venta de un producto a un precio inferior al habitual, e incluso por debajo de su costo de producción. Su propósito inmediato es eliminar a los competidores para hacerse con el mercado.

El dumping está prohibido por el “Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio” así como por la mayoría de los pactos internacionales, puesto que frecuentemente cuenta con el respaldo del Gobierno del país del exportador, que facilita la práctica mediante subsidios.

Los objetivos fundamentales del dumping ilegal son: monopolizar un mercado, proteger a mercados amenazados o estimular la penetración en mercados internacionales atractivos.

Existen dos tipos de dumping: el "ofensivo" o "activo", utilizado para eliminar a un competidor o destruir un mercado, y el "defensivo" o "pasivo", que busca prevenir la eliminación o destrucción por parte de un competidor más poderoso o agresivo.

El término dumping se usa en el comercio internacional para describir la situación en que un país o empresa vende un producto a un precio más bajo en el mercado importador que en su mercado interno. Esta práctica, que suele implicar grandes volúmenes de exportación, puede amenazar la estabilidad financiera del productor en la nación importadora.

Así, el dumping se reconoce como una forma de discriminación de precios. Sucede cuando un fabricante ofrece un producto en un mercado extranjero a un precio inferior al que cobran a los clientes nacionales en su propio país. Se considera una práctica deliberada para conseguir una ventaja competitiva en el mercado de destino.

Ventajas y desventajas del dumping

La principal ventaja del dumping comercial es la capacidad de saturar un mercado con precios de productos que a menudo se consideran injustos. El país exportador puede proporcionar al productor una ayuda

financiera para compensar las pérdidas ocasionadas al vender los productos por debajo de su coste de producción. Una de las principales desventajas del dumping comercial es que dichas subvenciones pueden volverse demasiado onerosas a largo plazo para ser sostenibles. Además, los socios comerciales que deseen limitar este tipo de actividad en el mercado pueden incrementar las restricciones sobre el producto, lo que podría resultar en un aumento de los costos de exportación para el país afectado o en límites sobre la cantidad que un país puede importar.

Reglamento internacional sobre dumping

Aunque la Organización Mundial del Comercio (OMC) se encarga de evaluar si el dumping constituye una práctica desleal, la mayoría de las naciones se oponen a él. Según las normas de la OMC, el dumping es legal a menos que el país importador pueda demostrar de manera contundente los daños que la empresa exportadora ha causado a sus productores locales. Para combatir el dumping y resguardar sus industrias nacionales de los precios depredadores, la mayoría de los países implementan aranceles y cuotas. También se prohíbe el dumping cuando provoca un retraso significativo en el desarrollo de una industria en el mercado nacional.

La mayoría de los acuerdos comerciales incluyen limitaciones al dumping. Las violaciones de estos acuerdos pueden ser complicadas de probar y su implementación completa puede resultar costosa. Si dos países no tienen un acuerdo comercial en vigor, no existe una prohibición concreta sobre el dumping comercial entre ellos.

Es importante no confundir este tipo de dumping, que es comercial, con el llamado dumping fiscal.

También se define como dumping la venta en el extranjero a un precio inferior al que se utiliza en la oferta de un producto similar en el mercado nacional (el valor normal o razonable). Para que sea considerado ilegal, la práctica debe comprometer o perjudicar el negocio en el país de entrada, donde los costos son bajos. El dumping es visto por la mayoría de los países que participan en el comercio internacional como una práctica inapropiada (algo similar a la separación de valores, en relación a una competitividad no deseada).

El dumping también se puede entender como una separación de valores, un tipo de actividad en la que un especulador financiero vende a otro país un producto a un precio inferior al que prevalece en el mercado nacional. Esta situación beneficia al comprador, pero puede traer daños y afectar a la empresa nacional, por lo que las

medidas antidumping cumplen la función de compensar el daño causado. (Aldea, V. y Meseguer, D., 2015, p.11).

Se conoce como dumping aquella actividad de importación en la que el costo de la mercancía importada para su uso en el país es inferior al precio de venta en la nación productora desde donde se exporta a nuestro país. El dumping sucede cuando empresas extranjeras traen productos al mercado europeo a precios que son artificialmente bajos. Esto puede ser el resultado de subsidios desleales otorgados por ciertos países a esos productos, o debido a que las empresas han producido en exceso y ahora venden sus mercancías a precios reducidos en otros mercados.

¿Por qué es perjudicial?

El dumping representa una forma de competencia desleal, ya que los productos se ofrecen a un precio que no refleja realmente su costo. Para las empresas europeas, es muy complicado competir en estas condiciones y, en el peor de los casos, esto puede resultar en el cierre de empresas y en la pérdida de empleo para los trabajadores.

¿Cómo aborda la UE estas prácticas?

La UE cuenta con varios instrumentos de defensa comercial que puede emplear para enfrentar prácticas de comercio desleal, incluyendo legislación antidumping.

Una manera de solucionar el problema es imponer sanciones a países no comunitarios si se determina que están ingresando productos a Europa de forma desleal. Estas sanciones se presentan en forma de derechos antidumping o aranceles sobre los productos en cuestión.

2.1.1. Consideraciones teóricas

En el contexto de los intercambios globales, se consideran actividades, enfoques y prácticas que son vistas como injustificables, absurdas o injustas por el país receptor. La competencia desleal es el término no exclusivo utilizado para describir este amplio espectro de prácticas que distorsionan la desregulación y hace referencia a contorsiones en el sistema cambiario global, que pueden tener diversas formas. Estas prácticas pueden manifestarse como dumping, suministro indebido, usurpación de las libertades de innovación permitidas o robo, distribución incorrecta de las mercancías, engaño en la valoración de los recibos, control del dinero y distintos tipos de realidades que chocan con el intercambio justo, lo que indudablemente otorga a la entidad extranjera una ventaja en el mercado local. Algunas naciones destinatarias regulan oficialmente estas prácticas imponiendo impuestos, cuotas o límites variados, creando así nuevas distorsiones a la desregulación. De hecho, no existe ningún país que sea

completamente liberal en sus intercambios, especialmente en lo que respecta a la salvaguarda del mercado interno. El dumping es una práctica comercial en la que las empresas de un país venden sus productos a un precio que es inferior al que se establece normalmente en su propio mercado, o cuando el precio está por debajo del costo habitual de producción. Este tipo de intercambio implica un control de precio, ya que la transacción está por debajo del valor justo y la OMC lo considera problemático por el daño que causa al sector productivo del país receptor, lo que podría llevar a la quiebra de sus empresas. En este sentido, esta práctica de intercambio global injustificable causa daños y afecta negativamente al país que recibe. Por ende, el país receptor tiene la posibilidad de implementar un impuesto o una medida adversa al dumping cuando la empresa extranjera utiliza estas tácticas. Es fundamental tener en cuenta que, mientras que el dumping se considera una estrategia empresarial, las cuotas son una estrategia de gestión. Las cuotas comerciales son límites fijados para la empresa exportadora. En general, las cuotas son un tipo de práctica ilegal promovida por los Estados para favorecer productos y vender a precios engañosos. Se utilizan como incentivo para el envío y su efecto negativo es reducir los costos de los productos locales. Pueden adoptar las

siguientes formas: eliminación de impuestos, trato específico para los comercios, tarifas locales reducidas, exención de impuestos para la producción en zonas fiscales especiales o devolución de exportaciones.

2.1.2. Modalidades del dumping en el ámbito internacional

La determinación depende de la valoración, pero nos limitaremos a promover las modalidades clásicas, que son las siguientes:

a) Dumping esporádico: Se considera irregular cuando la empresa exportadora tiene un rápido excedente de productos, por lo que elige deshacerse de ellos, sin causar perjuicio a su mercado cercano.

b) Dumping predatorio: Este tipo de práctica es el que más perjudica al negocio, siendo aparentemente el más genuino en comparación con los demás, porque no se deshace en un mal momento, absorbiendo así sus costos normales, incluidos sus gastos fijos. El objetivo principal es obtener una cuota de mercado, posicionarse y eliminar a los posibles competidores en un corto plazo. Por lo general, se produce un aumento de precios para generar beneficios monopolísticos una vez que se ha conseguido la posición en el mercado o se ha superado a la competencia.

c) Dumping persistente: Esta tercera modalidad se presenta cuando la empresa vende a precios inferiores de manera prolongada en un mercado global. En este caso, la organización gestiona dos sectores de negocio de forma inesperada, vendiendo a un precio mayor su producto en el mercado local que en el extranjero. Para esta opción, solo se consideran los costos y gastos fijos.

2.1.3. La práctica de subsidios

El Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC) establece dos categorías de subvenciones: subvenciones prohibidas y subvenciones permitidas.

Subvenciones prohibidas: se refieren a los financiamientos que dependen de la realización de exportaciones o del uso de productos nacionales en lugar de importados. Estas se prohíben porque se espera que modifiquen el comercio internacional y, por lo tanto, tienen el potencial de afectar negativamente el intercambio entre diferentes países.

Subvenciones permitidas: es necesario demostrar que la subvención impacta en sus preferencias. El Acuerdo detalla tres tipos de perjuicios que pueden ocasionar las subvenciones: pueden afectar a una industria en el país receptor; pueden dañar a los exportadores competidores de otra nación que actúan en mercados comerciales de

terceros; y pueden perjudicar a los exportadores que buscan competir en el mercado nacional del país que otorga la subvención.

El Acuerdo SMC establece que, para determinar la existencia de una subvención, deben estar presentes simultáneamente ciertos elementos: (I) un compromiso financiero por parte de una administración o cualquier organismo público; o (ii) algún tipo de pago o garantía de valor; y, (iii) debe otorgarse una ventaja al beneficiario. Además, para que se apliquen las reglas del Acuerdo SMC, las subvenciones que cumplan con los elementos mencionados deben ser explícitas.

El término compromiso financiero incluye las circunstancias que lo rodean:

Cuando la creación de una administración involucra un intercambio inmediato de activos.

Cuando se eximen o no se recogen los ingresos que, de alguna manera, deberían haber sido recaudados por la administración.

Cuando una administración proporciona trabajo y bienes, o adquiere productos.

Los compromisos financieros pueden manifestarse como intercambios inmediatos de activos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital), o como

transferencias directas de fondos o de obligaciones ejemplo, garantías de préstamos).

2.1.4. Elementos del Dumping

Producto similar: Este término se refiere a que un producto nacional es indistinguible del producto importado que se examina. Se considera que dos productos son indistinguibles cuando son similares en todos los aspectos. En ausencia de un artículo indistinguible, el producto similar se entenderá como aquel que, aunque no se asemeje del todo, posee características prácticamente equivalentes al artículo analizado; es decir, que son comparables en sus cualidades esenciales y sus diferencias no son significativas.

Margen del dumping: Este se define como la diferencia entre el precio de exportación y el valor normal. Es decir, se aplica la siguiente fórmula:

Rama de producción nacional: Se refiere a los fabricantes nacionales de un producto similar, es decir, aquel que no se diferencia del importado, tal como se explica en el punto anterior, o cuando no existe un producto indistinguible, a otro producto que tiene fundamentalmente las mismas características que el producto viable, o aquellos productos cuyo proceso conjunto representa una gran parte de la producción nacional total de este tipo de productos. La autoridad

podría prohibir que en una industria de producción nacional participen los fabricantes que estén relacionados; con los exportadores o comerciantes del producto objeto de dumping.

Relación causal: Determinar la relación causal implica establecer si la empresa nacional ha sufrido un daño significativo debido a las importaciones en dumping o a otros factores diferentes.

2.1.5. Derechos Antidumping

Si el país afectado decide, tras un análisis, que las prácticas de dumping han perjudicado a una industria nacional (o que han tomado medidas que provocaron daño), y que hay una relación causal entre las importaciones en dumping y el perjuicio o el riesgo de perjuicio, podría implementar acciones contrarias a dumping. Las obligaciones antidumping no son una autorización, sino actividades unilaterales solicitadas por la autoridad antidumping que buscan mitigar o eliminar el daño a la empresa afectada, intentando ajustar la situación para que la empresa de origen no se vea afectada por una práctica desleal. La obligación de antidumping debe fijarse a un nivel apropiado para cada caso y sin distinción entre las importaciones de ese producto, independientemente de su origen, salvo en los casos en que se reconozcan responsabilidades de valor.

Los expertos asignarán al proveedor o proveedores del producto en cuestión. Cuando no sea posible esperar la diferenciación de cada uno de los proveedores involucrados, el país proveedor en cuestión queda en suspenso. En caso de incertidumbre, las estimaciones contra el dumping se llevarán a cabo a partir de la fecha de la garantía de dumping, del daño y de la relación causal. El Acuerdo Antidumping prevé la posibilidad de imponer medidas antidumping temporales si los especialistas del país han realizado una garantía preliminar de dumping, daño y causalidad; por esta razón, no se pueden aplicar medidas temporales hasta pasados sesenta días desde el inicio del análisis. La razón de este plazo es evitar que la autoridad actúe de manera apresurada o precipitada, asegurando que haya un periodo de estudio y reflexión antes de implementar obligaciones temporales, que tendrán repercusiones en el comercio.

2.2. Acciones que distorsionan el comercio

El comercio mundial desleal ocurre cuando se realiza dumping, que es cuando se envía un producto a un precio inferior al que se vende en el mercado de origen.

2.2.1. ¿Qué es la discriminación de precios?

Se refiere a la situación en la que una empresa vende un producto similar o ofrece asistencia similar a varios

compradores a diferentes precios, sin considerar el costo que implica la entrega del producto o la prestación del servicio. Por ejemplo, se pueden establecer tarifas reducidas para llamadas nocturnas, ofrecer tasas excepcionales a estudiantes o a personas mayores, o proporcionar estudios estadísticos a precios variados según el cliente. Las organizaciones suelen diferenciar los costos entre sus clientes, lo que hace que la percepción de una estimación desproporcionada pueda ser muy amplia. Asimismo, las organizaciones distinguen los costos en sus transacciones comerciales a nivel global, pero siempre que se satisfagan las necesidades concretas, se puede implementar la práctica comercial desleal conocida como dumping. En el modelo ilustrado, observamos una empresa que vende calzado de piel de vaca en el mercado nacional de China a 50 dólares. Un calzado similar es enviado a Perú por una empresa similar a un precio de 30 dólares. Es importante destacar que el acto de dumping en sí no se clasifica como una práctica ilegal ni se prohíbe. Siempre que las importaciones en dumping perjudiquen a la empresa nacional que produce un producto similar al importado, la autoridad fiscalizadora del país importador podría imponer medidas de protección cambiaria (a diferencia de las medidas antidumping) a dichas importaciones.

Los subsidios son programas de asistencia otorgados directamente o de manera indirecta por el gobierno de un país a sus fabricantes nacionales para fomentar la producción o el consumo de un producto específico. Por ejemplo, el gobierno argentino proporciona fondos a sus fabricantes nacionales para la producción de biodiésel. De este modo, los productores argentinos pueden disminuir sus costos de producción o comercialización. Como resultado, el biodiésel argentino subsidiado se comercializa en Perú a precios más competitivos que los de la empresa local. Las legislaturas tienen la capacidad para brindar soporte a sus sectores financieros, por lo que los subsidios permitidos por los países actuales no son considerados una práctica ilegal. Siempre que las importaciones subvencionadas afecten a la empresa nacional que produce un producto similar al importado, la entidad de control del país importador podría imponer medidas de protección cambiaria (obligaciones de equilibrio) sobre esas importaciones.

En resumen:

Existen dos tipos de comercio internacional improcedentes: el dumping realizado por las empresas de envío y los subsidios otorgados por los gobiernos de los países.

Tanto el dumping como los subsidios no se consideran acciones ilegales.

Se pueden implementar medidas de protección cambiaria contra las prácticas de comercio no exigidas: obligaciones antidumping y de equilibrio. No son prácticas desleales de comercio internacional: el contrabando o la entrada ilegal de mercancías al territorio nacional; y, la declaración incorrecta del valor, origen o clasificación arancelaria de los productos.

2.2.2. Medidas de defensa comercial

La imposición de impuestos y su aplicación correspondiente a cada jurisdicción monetaria (más propensa a abordar la relación con los países) son esenciales para el adecuado desarrollo de los productos de intercambio. Aunque la Organización Mundial del Comercio (OMC) establece que la mayoría de los países deben cumplir con sus normas, también permite ciertas excepciones en situaciones específicas:

Medidas contra el dumping (“obligaciones antidumping”).

Medidas en respuesta a subsidios (“derechos compensatorios”).

Medidas urgentes para restringir temporalmente las importaciones, que buscan “salvaguardar” las industrias nacionales.

Al momento de la creación de la OMC, de la que Perú es miembro desde su inicio, el objetivo era establecer una economía libre, promover el intercambio y reducir los impuestos al mínimo posible. Sin embargo, el efecto de la apertura de los sectores empresariales es que las empresas nacionales podrían verse afectadas por los desequilibrios en los procesos de intercambio global realizados por los exportadores, como el dumping y los subsidios. Por ello, la OMC permite a los países miembros aplicar medidas de protección cambiaria siempre que se realice un análisis acorde con las normas de la OMC. Las obligaciones antidumping y de equilibrio son medidas de protección cambiaria que exigen la aplicación de un recargo adicional a las importaciones que realicen prácticas de dumping o sean financiadas con subsidios, con el fin de equilibrar las condiciones de competencia. Las medidas de protección se aplican a pesar de un aumento inesperado de las importaciones, a través de un incremento de impuestos o la fijación de cantidades sobre las importaciones, con el objetivo de ayudar a las empresas nacionales a adaptarse a las nuevas condiciones de competencia.

Los profesionales calificados en esta materia son: la Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias, como autoridad

responsable, y la Sala Antimonopolio del Tribunal del Indecopi, como ente evaluador. Las entidades autorizadas para participar en el procedimiento son: los fabricantes nacionales; los exportadores nacionales; los exportadores extranjeros; las asociaciones que agrupan a los fabricantes, comerciantes o exportadores; y las entidades gubernamentales extranjeras.

2.2.3. Las barreras, obstáculos y restricciones

Antes de proseguir con el análisis de los diversos obstáculos y limitaciones al comercio global, y su impacto en el valor de cambio, es fundamental contextualizar el asunto haciendo algunas definiciones amplias sobre obstrucciones, impedimentos, limitaciones y diversas nociones que podrían considerarse equivalentes, pero que en sí mismas muestran diferencias equivalentes; no obstante, en una especie de relación de variedades animales, el obstáculo sería la familia y el impedimento la especie. Es en esta relación variedad-especie donde podemos identificar de manera independiente numerosos límites e impedimentos. Entre los más relevantes, mencionamos el impedimento real, las negativas, las normativas, los montos, las cantidades, los aranceles, las subvenciones, los controles cambiarios, los almacenes previos, las directrices o técnicas especializadas, los acuerdos de importación o de productos prohibidos, el

proteccionismo, los límites impuestos al comercio, así como las medidas fitosanitarias y estériles, entre otros. Esto sin desestimar otros que se puedan considerar comparables a las administraciones o cuestiones de innovación protegida.

En esta circunstancia específica, generalmente solo se consideran obstáculos aquellos que dependen de la decisión de la autoridad legislativa de un país. Sin embargo, es esencial reconocer diferentes factores que también pueden interferir en una actividad en sectores comerciales extranjeros. Por ejemplo, además de los obstáculos políticos, hay obstáculos reales que complican el acceso a ciertos sectores comerciales, como los problemas geográficos o la falta de un sistema de correspondencia, comunicación, vías de acceso, etc. Las limitaciones sugieren un impedimento o una obstrucción derivada de los inconvenientes de la restricción real. Un tipo de medida que se distingue de las obstrucciones son las limitaciones cuantitativas que se definen como las normas o límites máximos que un país establece para las importaciones en un periodo específico, ya sea de manera general o hacia un país en particular. Las limitaciones de acceso al mercado están diseñadas para dificultar en gran medida o impedir directamente la entrada a una oportunidad comercial para el producto

importado. En lo que respecta a su clasificación, la primera y más notable distinción que surge de la noción de obstáculo es la de límite impositivo y barrera no arancelaria. Esta diferencia es evidente a un nivel básico, ya que implica el pago de un costo relacionado con la importación de un producto debido a obstáculos fiscales. Aunque en un momento se abordará este tema con mayor profundidad, es importante reconocer que existen otros tipos de limitaciones previamente mencionados, como las restricciones administrativas o legislativas, así como los obstáculos físicos, sociales y financieros. Anteriormente, los aranceles eran considerados el principal marco regulador del comercio informal; sin embargo, con el tiempo esto ha cambiado considerablemente, no por la eliminación de las restricciones, sino por una transformación en su estructura. Los niveles impositivos han disminuido gracias a los esfuerzos de desarrollo impulsados en gran medida por la OMC, no obstante, las agencias gubernamentales han buscado maneras de restringir el comercio sin asumir la responsabilidad de reducir los aranceles. Como resultado, han surgido y proliferado las barreras no arancelarias, las cuales, como tradicionalmente se les ha llamado en el Centro de Comercio Internacional (CCI), son las MNA,

convirtiéndose en el método más activo de regulación del intercambio en la actualidad.

III. CONCLUSIONES

Primera conclusión: El desarrollo del dumping se alcanzó a la vista de que las prácticas desleales se identifican directamente con los ingresos comerciales de las organizaciones, en consecuencia, se identifica adicionalmente con la cartera de clientes. A medida que aumentan las importaciones de este producto, disminuyen los tratos. Debido a que algunos clientes previamente situados en nuestra cartera estarían más dispuestos a un producto de menor precio. Esto estaría impidiendo el desarrollo financiero de las organizaciones.

Segunda conclusión: Las acciones de la distorsión del comercio del dumping deberían descifrar la conducta política de los especialistas individuales y agregados, como indican los contextos (de carácter socioeconómico e institucional), los especialistas y sus planes, elecciones, estrategias y las conductas políticas. La realización política de los agentes sociales no debería separarse de su existencia y de su contexto histórico.

Tercera conclusión: La importancia del dumping, las subvenciones y otras acciones que distorsionan el comercio muestra que los diferentes tipos de dumping se identifican directamente con los perjuicios causados a la empresa nacional, ya que el paso imprevisible de los productos a costes inferiores a los que cubriría un mercado habitual, obliga a los empresarios a reducir sus costes nacionales para poder competir en el mercado, lo que provoca una

caída de los ingresos netos, además de generar un ambiente de preocupación y de vulnerabilidad para la empresa.

IV. RECOMENDACIONES

Primera recomendación: Se recomienda en el desarrollo del dumping que la sociedad nacional de las empresas dinamice la obtención del bien público, así mismo se debe dar algún marketing de la marca Perú que ayudaría a incentivar el consumo interno, así como conocer los diferentes productos de la empresa peruana.

Segunda recomendación: Es recomendable que en las acciones de la distorsión del comercio del dumping se plantee la necesidad de seguir concentrándose en el funcionamiento e implicaciones del entorno monetario industrial, sus diversas estructuras, modelos y modalidades de actividad. Aumentar las implicaciones de los modelos de dominio y subordinación en las naciones latinoamericanas y, sobre todo, en la satisfacción personal de los individuos.

Tercera recomendación: Se recomienda en la importancia del dumping, las subvenciones y otras acciones que distorsionan el comercio que la Comisión de Fiscalización de Dumping y subsidios del Indecopi tenga procesos administrativos más reducidos al momento de determinar la existencia de dumping y que además se agilice la aplicación de los derechos antidumping. Además, es necesario reforzar las medidas de control y evitar el ingreso de diversos productos a precios dumping, que solo genera daño.

V. FUENTES DE INFORMACIÓN

Rodriguez, C. (2019). Comercio internacional. Recuperado de:

http://190.57.147.202:90/jspui/bitstream/123456789/502/1/Comercio_internacional.pdf

Cannock, G. & Ezcurra, R. (2020). La coherencia de la disciplina del

dumping con la disciplina de la libre competencia en El Perú: el

caso de dumping de la República Popular de China. THEMIS:

Revista de Derecho, (78), 391-407. Recuperado de:

file:///C:/Users/brend/Downloads/Dialnet-

LaCoherenciaDeLaDisciplinaDelDumpingConLaDisciplin-
8073059.pdf

Berrios, R. (2014). Dumping y subsidios en las exportaciones chinas:
el caso textil peruano. *Pensamiento crítico*, 19(2), 039-064.
Recuperado de: file:///C:/Users/brend/Downloads/9980.pdf

Quesñay, E. (2019). Dumping y su relación con la rentabilidad en las
empresas textiles, en la Provincia Constitucional del Callao,
2018. Recuperado de:
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/4
6973/Quesñay_PEG-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46973/Quesñay_PEG-SD.pdf?sequence=1)

Barrantes, J. (2020). Comportamiento político en la tensión libre
comercio-proteccionismo: Caso de dumping LAICA-La Maquila
SA. *Revista Rupturas*, 10(1), 167-199. Recuperado de:
[https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S22
15-24662020000100167](https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2215-24662020000100167)

Kong, M. (2019). Conferencia sobre el ABC del Dumping y los
Subsidios. Recuperado de:
[https://repositorio.indecopi.gob.pe/bitstream/handle/11724/721
6/Conferencia%20El%20ABC%20Dumping%20y%20Subsidio
s.pdf?sequence=2](https://repositorio.indecopi.gob.pe/bitstream/handle/11724/7216/Conferencia%20El%20ABC%20Dumping%20y%20Subsidios.pdf?sequence=2)

Coppelli, G. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo.
Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en
el marco de la Agenda 2030. Recuperado de:
[https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/60438/1/malonsod%2
C%2036982-102688-1-CE.pdf](https://dadun.unav.edu/bitstream/10171/60438/1/malonsod%20C%2036982-102688-1-CE.pdf)

- Calmet, D., & Gastañeta, M. (2013). Fiscalización de Dumping y Subsidios. Recuperado de: <https://repositorio.indecopi.gob.pe/bitstream/handle/11724/5560/dumping.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santa Cruz, M. (2021). Percepción de las mypes del sector textil de Gamarra frente a las importaciones de t-shirt chino al 2019. Recuperado de: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/1841/tafur_la.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Amaya, J. (2017). Impacto de la importación de calzados chinos en el crecimiento y rentabilidad de las MYPES del sector calzado en Lima Metropolitana, distrito de La Victoria, 2015-2016. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/46973/Quesñay_PEG-SD.pdf?sequence=1
- Esan. (2015). Ocho consejos para gestionar una cartera de clientes. Lima, Perú. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2015/08/08-consejos-paragestionar-una-cartera-de-clientes/>
- Indecopi. (2018). www.indecopi.gob.pe. Recuperado de: <http://www.indecopi.gob.pe/documents/51763/211206/2.-GuiaProductoras.pdf/9cc1027a61a8-44f3-8ff8-b8c7969bb8e7>
- Ortiz, J. (2015). Finanzas y Proyectos. Recuperado de: <https://finanzasyproyectos.net/que-son-los-ratios-financieros/>

Defensa Comercial. 2018. *Ministerio de Economía, Industria y Comercio*. Recuperado de: <https://www.meic.go.cr/meic/web/47/defensa-comercial.php>

LAICA. (2017). *Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar*. Recuperado de: <https://www.laica.co.cr>

ODEC. (2018). *Organizaciones de Consumidores*. Recuperado de: https://www.consumo.go.cr/tramites_servicios/ODEC.aspx

OMC. 2018. *Organización Mundial del Comercio*. Recuperado de: <https://www.wto.org/indexsp.htm>

VI. ANEXOS

Anexo: Encuesta

Participante:

1. ¿Considera que el nivel de aplicación de las medidas antidumping en nuestro país es adecuado?
 - a) Si ()
 - b) No ()
 - c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

2. ¿En su opinión, el grado de afectación generado a la industria nacional se debe al tratamiento arancelario aplicado nuestro país?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

3. ¿Cree Usted, que el número de procedimientos de investigación efectuadas por INDECOPI, son suficientes para neutralizar la competencia desleal - dumping?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

4. ¿Cree que el número de solicitudes admitidas (renovados)/ y suprimidos (no renovados), confrontarían la existencia de la competencia desleal - dumping?

- a) Si ()
- b) No ()

c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

5. ¿Usted considera que el nivel del margen para la determinación del dumping es suficiente para conocer el daño a la rama de la producción nacional?

a) Si ()

b) No ()

c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

6. ¿Cree que el perjuicio económico causado por la competencia desleal- dumping, se relaciona con la aplicación de las normas Antidumping?

a) Si ()

b) No ()

c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

7. ¿En su opinión, Cree que los tipos de factores que generan distorsiones en el mercado de confecciones textiles Chinas, son las causantes de la competencia desleal en nuestro país?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

8. ¿Cree que los tipos de indicadores que afectan a la rama de la producción nacional por las confecciones textiles Chinas, podrían ser contrarrestadas?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta

.....
.....

9. ¿Considera que el grado de afectación de los factores que generan Dumping al obtener importaciones de confecciones textiles chinas, llevarían a un quiebre de la industria nacional?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

10. ¿En su opinión, considera que los tipos de efectos económicos que ocasionan a la rama de la producción nacional, el ingreso de las importaciones textiles chinas, son significativos?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

11. ¿Usted cree, que el nivel de probabilidad de repetición del daño sobre la rama de la producción nacional, dependa solo de las investigaciones de INDECOPI?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....
.....

12. ¿Considera Usted, que el nivel de consumo de las importaciones textiles Chinas puedan ser contrarrestadas por la producción nacional?

- a) Si ()
- b) No ()
- c) No sabe/No opina ()

Justifique su respuesta:

.....

.....