

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA

FACULTAD DE INGENIERÍA QUÍMICA Y TEXTIL



**“METODOLOGÍA PARA EL MONITOREO DE LAS IMPORTACIONES
DE LOS TEJIDOS DENIM QUE INGRESAN AL PAÍS EN
COMPETENCIA DESLEAL A LA INDUSTRIA NACIONAL”**

INFORME DE SUFICIENCIA

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

INGENIERO TEXTIL

POR LA MODALIDAD ACTUALIZACIÓN DE CONOCIMIENTOS

PRESENTADO POR

MARIBEL IRENE CORTEZ ACEVEDO

LIMA-PERU

2010

RESUMEN

El 1 de Enero de 2005 fueron eliminadas todas las restricciones a la importación de productos textiles y de confección frente a países miembros de Organización Mundial de Comercio, según establecía el acuerdo sobre textiles y el vestido, incluido en el acta final de la Ronda Uruguay. Como resultado a esta liberación, el Perú y otros países de América Latina empezaron a sufrir una competencia feroz por parte de países asiáticos, principalmente de la República Popular China.

Para competir con las importaciones de tejidos denim de China, las empresas peruanas deben estar atentas a las necesidades de sus mercados (internos e internacionales), para percibir las señales que envían sus consumidores, analizar las políticas desarrolladas por otros países para “protegerse” de la “invasión china” con el fin de identificar oportunidades de mercado y desarrollar productos dirigidos a mercados específicos. Además deben fomentar la competitividad en su interior para responder con calidad y precio a los competidores dentro del mercado nacional, sumado a los esfuerzos que el gobierno pueda realizar para controlar las importaciones al respecto.

ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN	5
II.	MARCO CONCEPTUAL	6
	2.1.Productividad.	6
	2.2.Competitividad.	8
	2.3.Comercio Internacional.	9
	2.4.Competencia desleal.	22
	2.4.1. Prácticas desleales.	22
	2.4.2. Legislación Internacional.	24
	2.4.3. Procedimientos para las investigaciones antidumping.	29
	2.4.4. Medidas de protección.	33
III.	ASPECTOS GENERALES DE LOS TEJIDOS DENIM	36
	3.1.Tejido denim	36
	3.2.Especificaciones técnicas.	36
	3.3.Proceso de fabricación.	37
	3.4.Tecnología para la manufacturera.	39
	3.5.Estudio del mercado.	48
	3.5.1. Oferta.	48
	3.5.1.1. Mercado nacional.	48
	3.5.1.2. Importaciones.	51
	3.5.2. Demanda.	58
	3.5.2.1. Interna.	58
	3.5.2.2. Externa.	59
	3.6. Análisis comparativo de indicadores de los tejidos denim importados y nacionales.	61
	3.7. Identificación de la problemática.	65
IV.	PROCEDIMIENTOS Y NORMAS LEGALES ACTUALES APLICADAS A LA IMPORTACIÓN DE LOS TEJIDOS DENIM	67
	4.1.Procedimientos.	67

4.1.1.	Sistema armonizado de clasificación de mercancías.	67
4.1.2.	Declaración única de aduanas.	73
4.2.	Derechos antidumping.	92
V.	METODOLOGÍA A SEGUIR PARA EL MONITOREO DE LAS IMPORTACIONES DE LOS TEJIDOS DENIM EN CONDICIÓN DE COMPETENCIA DESLEAL	96
5.1.	Objetivo.	96
5.2.	Alcance.	96
5.3.	Justificación.	96
5.4.	Procedimientos.	97
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
VII.	GLOSARIO	105
VIII.	BIBLIOGRAFÍA	109
	ANEXO	110

I. INTRODUCCIÓN

El presente informe constituye un estudio realizado sobre las importaciones de tejido denim, originario de la República Popular China, haciendo un análisis en los precios y volúmenes con los que ingresan en competencia desleal a la industria nacional.

En el análisis se podrá observar las tasas significativas del incremento de las importaciones de los tejidos denim durante los últimos cinco años. Lo que constituye un indicador de la probabilidad que las importaciones chinas continúen aumentando en el futuro.

Se tiene por finalidad mostrar las ventajas de un método de monitoreo a las importaciones de tejidos denim que ingresan con precios dumping, y contrarrestar éstos con la aplicación de una medida de defensa comercial, como es el derecho antidumping.

II. MARCO CONCEPTUAL

2.1. PRODUCTIVIDAD

La productividad se define como la relación entre la calidad y cantidad de bienes o servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados para producirlos. Esto se refiere a la utilización eficiente e inteligente de los recursos al producir bienes y/o servicios.

Una productividad mayor significa a la obtención de más con la misma cantidad de recursos, o el logro de una mayor producción en volumen y calidad con el mismo insumo. Esto se representa con la fórmula:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{Producto}}{\text{Insumo}}$$

La productividad podría considerarse como una medida global de la forma en que las organizaciones satisfacen los criterios siguientes:

Objetivos: medida en que se alcanzan.

Eficiencia: grado de eficacia con que se utilizan los recursos para crear un producto útil.

Eficacia: resultado logrado en comparación con el resultado posible.

Comparabilidad: forma de registro del desempeño de la productividad a lo largo del tiempo.

La productividad determina asimismo en gran medida el grado de competitividad internacional de los productos de un país. Si la productividad del trabajo en un país se reduce en relación con la productividad en otros países que fabrican los mismos bienes, se crea un desequilibrio competitivo. Algunos países que no logran seguir el ritmo

de los niveles de productividad de sus competidores optan por devaluar sus monedas nacionales. No obstante, de ese modo se reduce el ingreso real de esos países al resultar los bienes importados más caros y al aumentar la inflación interna.

Factores que afectan la productividad

Los cambios de la productividad tienen considerable influencia en los numerosos fenómenos sociales y económicos, tales como el rápido crecimiento económico, el aumento de los niveles de vida, las mejoras de la balanza de pagos de la nación, en control de inflación. Estos cambios influyen en los niveles de remuneraciones las relaciones costos/precios, las necesidades de inversión de capital y el empleo.

Los factores que afectan la productividad son:

- a) La inversión; el aumento de la inversión de capital da por resultado un aumento en la productividad, lo que a su vez crea un mayor porcentaje de mercado captado, una tasa baja de introducción de producción y alta capacidad de utilización.
- b) Investigación y desarrollo; enfocada al mejoramiento del desarrollo de productos y a resolver los problemas del ambiente.
- c) Reglamentación del gobierno; para proporcionar equilibrio entre el progreso industrial y las metas sociales deseadas, como un ambiente más limpio y seguro.
- d) Los trabajadores temen perder su empleo; cuando las organizaciones no comparten la productividad con los trabajadores.
- e) Administración; planeación y programación pobres, instrucciones dadas a los empleados fuera de tiempo, mala coordinación en el flujo de materiales, falta de disponibilidad de herramientas, falta de supervisión.

- f) La vida útil del equipo en planta.
- g) Costo de energía; horas- máquinas no utilizadas.

2.2. COMPETITIVIDAD

La competitividad es la expresión utilizada para comparar la estructura de costos del proceso de producción, principalmente mano de obra y materias primas, tecnología, diferenciación de productos y tamaño del mercado, entre otros factores, de un productor con respecto a otros productores internos o externos de productos con igual calidad

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

Una organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Hay diez factores principales que influyen en la competitividad:

- a) El dinamismo de la economía medido por criterios como las tasas de crecimiento, la fuerza monetaria, la producción industrial y el rendimiento por persona.
- b) La eficacia industrial, que entraña los costos de mano de obra directos e indirectos, la producción per cápita, y la motivación,

rotación y absentismo de los trabajadores.

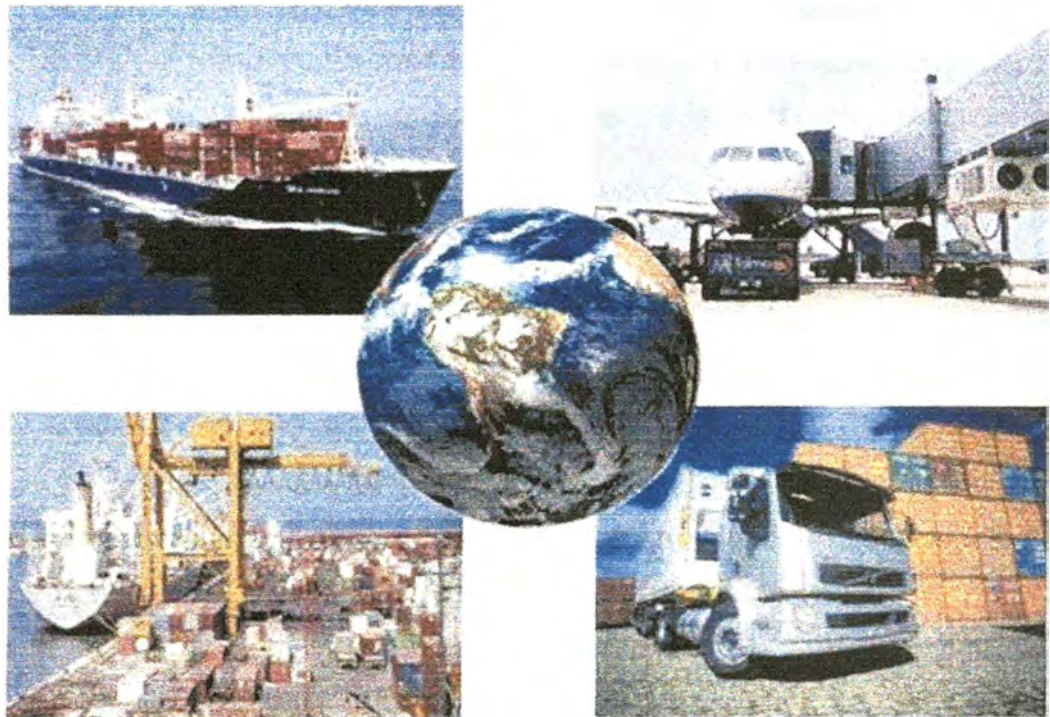
- c) La dinámica del mercado, cuando se intensifican los esfuerzos para mejorar la competitividad y se orientan mejor hacia fuerzas del mercado más intensas.
- d) El dinamismo financiero, que es la fuerza e importancia del sector bancario comercial, los mercados de capital y valores y su capacidad para proporcionar capital.
- e) Los recursos humanos, que son el dinamismo de la población y la fuerza de trabajo, el empleo, el desempleo, la calidad de la dirección y motivación.
- f) La función del estado en las políticas fiscales y otras reglamentaciones.
- g) Los recursos y la infraestructura (servicios de transportes y comunicaciones), las fuentes internas de energía y materias primas.
- h) La orientación exterior, la voluntad de promover el comercio activamente, la compra y venta de bienes, las inversiones relacionadas con los servicios o cualquier otra forma de intercambio internacional.
- i) La orientación hacia la innovación que existe en los esfuerzos nacionales de investigación y desarrollo, las actitudes de las empresas y de la administración pública con respecto de la explotación de nuevas ideas, productos y procedimientos de producción.
- j) El consenso y la estabilidad sociopolítica, el grado en que las estrategias y políticas reflejan las aspiraciones de una sociedad.

2.3. COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional es el movimiento de los bienes y servicios a través de las fronteras nacionales; es decir, las importaciones y exportaciones de los países.

La globalización de los mercados internacionales ha impulsado de manera dinámica la venta de mercancías en más países y en mayores cantidades, es así como a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crecen las posibilidades de malentendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y riesgos de las partes.

FIGURA 2.1 LAS DIFERENTES VÍAS DE COMERCIALIZACIÓN



Organismos internacionales

Los organismos internacionales más importantes del comercio son:

A. Banco Mundial

Su misión es combatir la pobreza para obtener resultados duraderos y ayudar a las personas y al medio ambiente que lo rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en los sectores públicos y privados.

Para todos sus clientes, el banco subraya la necesidad de:

- Invertir en las personas, especialmente a través de servicios básicos de salud y educación.
- Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza.
- Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente.
- Proteger el medio ambiente.
- Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo.
- Promover reformas orientadas a la creación de un entorno macroeconómico estable, propicio para las inversiones y la planificación a largo plazo.

B. Fondo Monetario Internacional

El Fondo Monetario internacional (FMI), es una institución de cooperación que concede préstamos a las naciones miembros que tienen dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras externas, pero sólo a condición de que emprendan reformas económicas capaces de eliminar dichas dificultades.

Los objetivos perseguidos por el organismo son facilitar la cooperación internacional, promover la estabilidad cambiaria y regímenes de cambios ordenados, ayudar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos y a la eliminación de las restricciones cambiarias y ayudar a sus miembros al proporcionar temporalmente recursos financieros para que corrijan desajustes de sus balanzas de pagos. Los intercambios de moneda son condición imprescindible para el comercio mundial.

La carta constituyente del FMI le asigna los siguientes fines:

- Promover la cooperación monetaria internacional.

- Facilitar la expansión y crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Promover la estabilidad en los intercambios de divisas.
- Facilitar el establecimiento de un sistema multilateral de pagos.
- Realizar préstamos ocasionales a los miembros que tengan dificultades en su balanza de pagos.
- Acortar la duración y disminuir el grado de desequilibrio en las balanzas de pagos de los miembros.

C. La Organización Mundial de Comercio

Las bases del régimen del comercio internacional comienzan de 1947, cuando se concluyó el Acuerdo General sobre Aranceles de Aduaneros y Comercio – GATT. El acuerdo, parte sobreviviente de otro más amplio finalmente no ratificado mediante el cual se pretendía establecer a la Organización del Comercio Internacional, constituyó uno de los pilares del llamado sistema Bretton Wood, desarrollado en el marco de la postguerra con la finalidad de promover y administrar el desarrollo económico mundial.

El GATT estableció las dos siguientes directrices básicas para el régimen de comercio:

El establecimiento de las condiciones para reducir y eliminar aranceles aduaneros.

La creación de compromisos para prevenir o eliminar otro tipo de obstáculos o restricciones al comercio (restricciones no arancelarias).

Entre 1984 y 1994 se llevaron a cabo ocho “rondas” de negociación bajo los auspicios del GATT para profundizar el desarrollo del

régimen de comercio según los lineamientos mencionados. Las primeras rondas se concentraron especialmente en los aranceles aduaneros, aunque ya desde entonces se mencionaba el tema de las restricciones no arancelarias.

La última de estas negociaciones, la “Ronda Uruguay”, concluyó en 1994. El Acuerdo de Marrakech, por el que se establece la Organización Mundial de Comercio (OMC), marcó el fin de la ronda y creó la organización.

Funciones de la OMC

Las funciones principales de la OMC pueden describirse en términos muy simples, a saber:

Supervisar la implementación y administración de los acuerdos de la OMC.

Proveer un foro para las negociaciones, y

Suministrar un mecanismo para la solución de diferencia.

Los principios básicos

La OMC busca lograr sus objetivos mediante la reducción de los obstáculos existentes al comercio y la prevención del establecimiento de otros nuevos. Además, apunta a asegurar tanto las condiciones de competencias leales y equitativas en materia de acceso para todas las mercancías y servicios comercializados. Este enfoque se basa en dos principios fundamentales: en el trato nacional y el de la nación más favorecida. Juntos conforman la “disciplina” de no discriminación, que es el principio rector de la legislación comercial.

El principio de trato nacional determina que las mercancías y servicios procedentes de otros países reciban un trato

igualatorio al aplicado a los del propio país.

El principio de la nación más favorecida determina que se concede a las mercancías y servicios de un país un trato especial, éste se debe aplicarse a todos los países miembros de la OMC. Ningún país debe recibir ventajas que distorsionen el comercio.

Incoterms

Cuando los comerciantes entran en un contrato para la compra y la venta de mercancías, están libres de negociar términos específicos en su contrato. Estos términos incluyen el precio, la cantidad, y las características de las mercancías. Cada contrato internacional contiene lo que se refiere como “Incoterm”.

Los incoterms son normas internacionales aceptadas por todos los gobiernos y autoridades, así como las partes involucradas en el transporte de mercancías. Regulan las condiciones más comunes usadas en el comercio internacional y tienen como objetivo establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre dos partes, compradora y vendedora, de un contrato de compra-venta internacional.

Los incoterms determinan:

El alcance del precio.

En qué momento y donde se produce la transferencia de riesgos sobre la mercadería del vendedor hacia el comprador.

El lugar de entrega de la mercadería.

Quién contrata y paga el transporte.

Quién contrata y paga el seguro.

Qué documentos tramita cada parte y su costo.

Desde 1920, debido a la necesidad de regular ciertos aspectos del comercio internacional, las empresas que realizaban transacciones con el exterior desarrollaron una serie de términos comerciales que tenían el objetivo de describir los derechos, obligaciones y responsabilidades de los comerciantes en relación a la venta y el transporte de mercancías. Estos términos comerciales consistían en una serie de abreviaciones que reflejaban las diferentes disposiciones y cláusulas contractuales. Lamentablemente no hubo una interpretación uniforme de estas normas en todos los países y, consecuentemente, se producían malentendidos en las transacciones internacionales.

La Cámara de Comercio Internacional de París (ICC) creó los **incoterms** (**international commerce terms**), una serie de normas uniformes para la correcta interpretación de los términos de comercio internacional, con determinación y delimitación de gastos, riesgos y obligaciones de compradores y vendedores en las transacciones internacionales, especialmente en lo referido al transporte y transferencia de la propiedad de la mercancía.

Los incoterms regulan cuatro grandes problemas que soporta toda transacción comercial que son los siguientes:

La entrega de la mercancía.

Transferencia de riesgos.

Distribución de gastos.

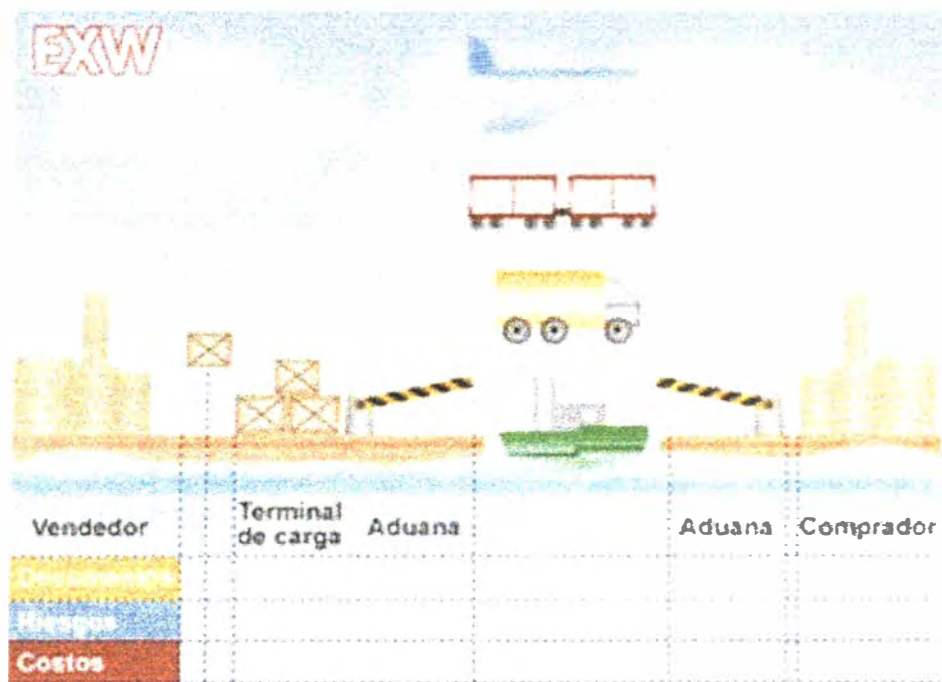
Trámites documentales.

De esta forma, en caso de conflicto quedan claramente establecidas las responsabilidades y obligaciones de las partes que intervienen en la operación.

Los incoterms se clasifican en cuatro grupos:

- a) **Grupo E:** El término “E” es el de menor obligación para el vendedor. El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en el lugar acordado normalmente en su propio local del vendedor.
- **EXW “ex work”** (en fábrica), el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir taller, fábrica, almacén, etc.) sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

FIGURA 2.2 TRANSACCIÓN COMERCIAL EN FÁBRICA



- b) **Grupo F:** Los términos “F” requieren que el vendedor entregue las mercancías para el transporte de acuerdo con las instrucciones del comprador.
- **FCA “free carrier”** (franco transportista), el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido. Debe

observarse el lugar de entrega elegido, incluye en las obligaciones de carga y descarga de la mercancía en ese lugar. Si la entrega tiene lugar en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga. Si la entrega ocurre en cualquier otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

- **FAS** “free alongside ship” (franco al costado del buque), el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir, que el comprador ha de soportar todos los costes y riesgos de pérdidas o daños de la mercancía desde aquel momento.
- **FOB** “free on board” (franco a bordo), el vendedor tiene la obligación de cargar la mercancía al bordo del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir, que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daños de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación. Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

c) **Grupo C:** Exige que el vendedor contrate el transporte en las condiciones acostumbradas y a sus expensas. Por lo tanto, debe hacerse costar necesariamente. Sin embargo; no asume el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es una entrega indirecta con pago del transporte principal.

- **CFR** “cost and freight” (coste y flete), el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el

puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. El termino CFR exige al vendedor el despacho aduanero de la mercancía para la exportación, puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores.

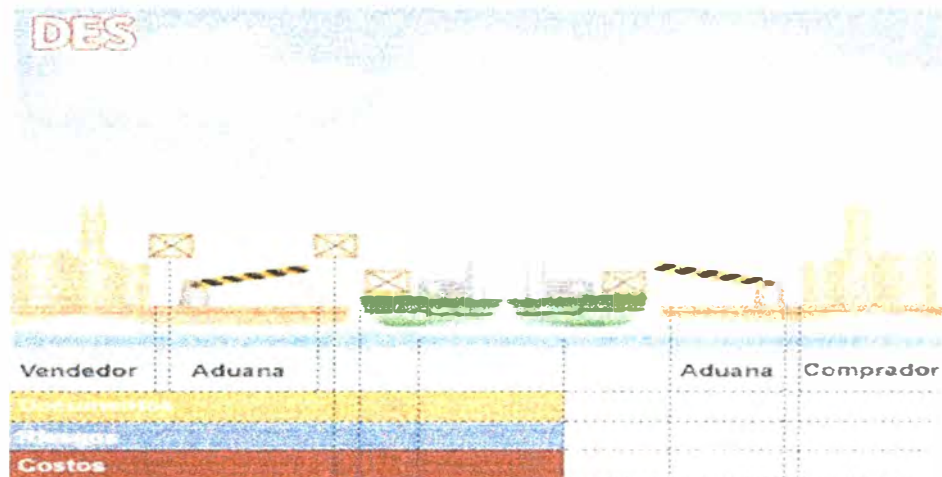
- **CIF** “cost, insurance and freight” (coste, seguro y flete), el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenio. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía así como cualquier coste adicional debido a sucesos ocurridos después de momentos de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante; en condiciones CIF el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daños de la mercancía durante el transporte.
- **CPT** “carriage paid to” (transporte pagado hasta), el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista designado por él, pero además que debe pagar los costes del transporte necesario para llevar la mercancía al destino necesario. Exige que el vendedor despache la mercancía de aduana para la exportación; Puede emplearse con independencia el modo de transporte, incluyendo el transporte multimodal.
- **CIP** “carriage and insurance to” (transporte y seguro pagado hasta), el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del transportista destinado por el mismo, pero debe pagar además los costes del transporte necesarios para llevar

la mercancía al destino convenido. Consecuentemente el vendedor contrata al seguro y paga la prima del seguro.

d) Grupo D: El vendedor responde de la llegada de la mercancía al lugar de destino en la frontera o dentro del país de importación convenida. Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario, básicamente porque las entidades financieras no lo aceptan.

- **DAF** “delivered at frontier “ (entregadas en frontera), el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados en el punto de la frontera convenida, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación.
- **DES** “delivered ex ship” (entregada sobre buque), el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada la aduana para la importación en el puerto de destino convenido.

FIGURA 2.3 TRANSACCIÓN COMERCIAL DE ENTREGA SOBRE BUQUE



Puede usarse únicamente cuando la mercancía deba entregarse a bordo de un buque en el puerto de destino, después de un transporte por mar, por vía de navegación interior o por un transporte multimodal.

- **DEQ** “delivered ex quay” (entregad en muelle), el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sin despachar de aduana para la importación, en el muelle, el puerto de destino convenido. Exigen del comprador el despacho aduanero de la mercancía para la importación y el pago de todos los trámites, derechos, impuestos y demás cargas exigibles a la importación.

Este término puede usarse únicamente para el transporte por mar o por vías de navegación interior o para el transporte multimodal.

- **DDU** “delivered duty unpaid” (entregada a derechos no pagados), el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, no despachada la aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte su llegada al destino convenido.
- **DDP** “delivered duty paid” (entregada a derechos pagados), el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al destino convenido.

En el cuadro nº 2.1, se muestra la responsabilidad de la entrega de la mercancía por parte del vendedor. Para un término dado, “sí” indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; “no” indica que es la responsabilidad del comprador.

2.4. COMPETENCIA DESLEAL

La competencia desleal, son las prácticas contrarias a los usos honestos en materia de industria y de comercio. Se refiere a todas aquellas actividades de dudosa honestidad (sin necesariamente cometer un delito de fraude) que puede realizar un fabricante o vendedor para aumentar su cuota de mercado, eliminar competencia, etc.

Algunas prácticas de competencia desleal son:

- Dumping de precios: vender a un precio inferior al coste del producto.
- Engaño: hacer creer a los compradores que el producto tiene un precio diferente, unas características mejores que las reales, etc.
- Denigración: difundir información falsa sobre los productos de los competidores, o publicar comparativas no relevantes. Según el país la protección contra esta figura es mayor o menor.
- Confusión: buscar parecerse a un competidor para que el consumidor compre sus productos en vez de los del competidor. Es muy frecuente usar para ello marcas o diseños parecidos.
- Desviación de la clientela y explotación de la reputación ajena son otros tipos de actos de competencia desleal.

2.4.1. PRÁCTICAS DESLEALES

En el comercio internacional existe lo que se denomina prácticas desleales de precios: el dumping y los subsidios. Ambas producen una alteración de los precios a los cuales se enfrentan la competencia de un determinado país.

a) **Dumping:**

Es el término técnico usado en el comercio internacional, para calificar a la venta de un producto, a precios más bajos que el

mismo costo de producción, o por lo menos inferior aquel a que es vendido dentro del mercado interno del país de origen.

Esta práctica introduce un elemento de competencia desleal en los mercados internacionales, por lo que muchos países adoptan a leyes autorizando la imposición de gravámenes especiales “**antidumping**” con el objeto de proteger a sus industrias nacionales.

El Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC), autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño importante a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para que adopte esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, y está causando daño.

b) Subvenciones o subsidios:

Los países miembros de la Organización Mundial del Comercio han reconocido que el uso de subvenciones o "subsidios" como se les conoce en nuestro país, son medidas que pueden ayudar a estimular el desarrollo económico de una economía y su crecimiento. El uso de subsidios se reconoce como una importante herramienta especialmente para los países en desarrollo y menos desarrollados al incentivar sectores específicos de la producción nacional. Este tipo de prácticas no están prohibidas, sin embargo procede la imposición de derechos compensatorios cuando se constata que las importaciones subvencionadas en el territorio nacional causan daño grave o amenazan causar daño grave a la producción nacional de un producto similar o directamente

competidor.

Estos beneficios pueden presentarse bajo la forma de préstamos, primas, incentivos fiscales y bonos, entre otros, e implican una reducción desleal del precio del producto importado en el territorio nacional.

El margen de subsidio se mide mediante la diferencia entre el precio de exportación no afectado por subsidios y el precio subsidiado de exportación.

2.4.2. LEGISLACIÓN INTERNACIONAL

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) de 1994 establece una serie de principios fundamentales aplicables al comercio entre los miembros de la OMC, incluido el principio de la “nación más favorecida”. En él se establece también que los productos importados no estarán sujetos a impuestos u otras cargas interiores superiores a los aplicados a los productos nacionales ni recibirán en otros aspectos un trato menos favorable que el dispensado a los productos nacionales en virtud de las leyes y reglamentos internos; se establecen asimismo normas relativas a las restricciones cuantitativas, los derechos y formalidades referentes a la importación, y la valoración en aduana. Los miembros de la OMC convinieron también en el establecimiento de listas de tipos arancelarios consolidados.

Acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI

El artículo VI del GATT de 1994 autoriza expresamente la imposición de un derecho antidumping específico a las importaciones procedentes de un determinado país, por encima de los tipos consolidados, en los casos en que el dumping cause o

amenace causar daño a una rama de producción nacional o retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional. El acuerdo relativo a la aplicación del artículo VI del GATT de 1994, conocido corrientemente por el nombre de Acuerdo Antidumping (“Acuerdo AD”), desarrolla los principios fundamentales establecidos en el artículo VI con miras a su aplicación a la investigación, determinación y aplicación de derechos antidumping.

El acuerdo revisado prevé normas más claras en lo que se refiere al método para determinar que un producto es objeto de dumping, a los criterios que han de tomarse en consideración para emitir una determinación de que las importaciones objeto de dumping causan daño a una producción nacional, a los procedimientos que han de seguirse para iniciar y realizar las investigaciones, y a la aplicación y duración de las medidas antidumping. Además el nuevo acuerdo aclara la función que corresponde a los grupos especiales de solución de diferencias en los litigios sobre medidas antidumping adoptadas por las autoridades nacionales.

El acuerdo hace más estricta la obligación de que el país importador establezca una relación causal clara entre las importaciones objeto de dumping y el daño causado a la producción nacional. Del examen de los efectos de las importaciones objeto de dumping sobre la producción nacional de que se trate debe formar parte una evaluación de todos los factores económicos pertinentes que influyen en el estado de esa producción. El acuerdo reitera la actual interpretación de la expresión "producción nacional". Con algunas excepciones, la expresión "producción nacional" se refiere al conjunto de los productores nacionales de los productos similares o aquéllos de

entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos.

Se establecen procedimientos bien definidos para iniciar los casos antidumping y realizar las consiguientes investigaciones. Se establecen también los requisitos para garantizar que se dé a todas las partes interesadas oportunidad para presentar pruebas, y se hacen más rigurosas las disposiciones relativas a la aplicación de medidas provisionales, al recurso a compromisos relativos a los precios en los casos antidumping, y a la duración de las medidas antidumping. Así, una importante mejora del acuerdo actual es la adición de una nueva disposición en virtud de la cual las medidas antidumping expirarán después de transcurridos cinco años desde la fecha de su imposición, a menos que se decida que, si las medidas se derogan, es probable que el dumping o el daño continúen o reaparezcan.

Una disposición nueva exige que se ponga fin inmediatamente a una investigación antidumping en los casos en que las autoridades establezcan que el margen de dumping es de minimis (término que se cuantifica en un porcentaje inferior al dos por ciento del precio de exportación del producto), o que el volumen de las importaciones objeto de dumping es insignificante (generalmente, cuando el volumen de esas importaciones procedentes de un país determinado representa menos del tres por ciento de las importaciones del producto de que se trate realizadas por el país importador).

El acuerdo exige que todas las medidas antidumping preliminares o definitivas se notifiquen de manera pronta y pormenorizada a un Comité de Prácticas Antidumping. El acuerdo brindará a las

partes la oportunidad de consultar sobre cualquier cuestión relativa al funcionamiento del mismo o a la consecución de sus objetivos, y de pedir que se establezcan grupos especiales para examinar las diferencias.

Comité de prácticas antidumping

El Comité, que se reúne por lo menos dos veces al año, brinda a los miembros de la OMC la oportunidad de examinar cualquier cuestión relacionada con el Acuerdo Antidumping (artículo 16). El Comité ha emprendido el examen de las legislaciones nacionales notificadas a la OMC, examen que ofrece la oportunidad de plantear cuestiones relacionadas con la aplicación de las leyes y reglamentos antidumping de los distintos países y cuestiones referentes a la conformidad de las prácticas nacionales con el acuerdo antidumping. El Comité examina también las notificaciones de las medidas antidumping adoptadas por los miembros, lo que da ocasión de examinar las cuestiones planteadas en relación con casos concretos. El Comité ha establecido un órgano aparte, el Grupo ad hoc sobre la aplicación, en el que pueden participar todos los miembros de la OMC y que se espera se centre en cuestiones técnicas relacionadas con la aplicación, es decir, las cuestiones sobre el modo de proceder que se plantean con frecuencia en la aplicación de las leyes antidumping.

Solución de diferencias

Las diferencias en la esfera antidumping están sujetas al procedimiento vinculante de solución de diferencias ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, de conformidad con las disposiciones del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD) (artículo 17). Los Miembros pueden impugnar

el establecimiento de medidas antidumping, en algunos casos pueden impugnar la imposición de medidas antidumping provisionales, y pueden plantear todas las cuestiones relativas al cumplimiento de las prescripciones del Acuerdo ante un grupo especial establecido con arreglo al ESD. Con respecto a las diferencias planteadas en el marco del Acuerdo Antidumping, existe una norma especial aplicable al examen por parte de los grupos especiales de la determinación formulada por las autoridades nacionales que hayan impuesto la medida. Esa norma otorga cierta deferencia a dichas autoridades en el establecimiento de los hechos y la interpretación del derecho y está encaminada a evitar que los grupos especiales de solución de diferencias adopten decisiones basadas simplemente en sus opiniones. La norma de examen se aplica únicamente a las diferencias en la esfera antidumping y una Decisión Ministerial prevé que se examine después de transcurridos tres años con el fin de determinar si es susceptible de aplicación general.

Notificaciones

Todos los miembros de la OMC están obligados a poner su legislación antidumping en conformidad con el acuerdo antidumping y a notificar dicha legislación al comité de prácticas antidumping. Aunque el comité no “aprueba” ni “desaprueba” las legislaciones de los miembros, estas legislaciones se examinan en su marco y los miembros formulan preguntas y mantienen deliberaciones sobre la conformidad de la aplicación de la legislación nacional de un determinado miembro con las prescripciones del acuerdo. Además, los miembros están obligados a notificar al comité dos veces al año todas las investigaciones emprendidas y medidas adoptadas en la esfera antidumping. El comité ha adoptado un modelo para esas

notificaciones, que son objeto de examen en el comité. Por último, los miembros han de notificar con prontitud al comité las medidas antidumping provisionales y definitivas adoptadas e incluir en su notificación cierta información mínima prescrita en las directrices convenidas por el comité. También estas notificaciones son objeto de examen en el comité.

2.4.3. PROCEDIMIENTO PARA LAS INVESTIGACIONES POR PRÁCTICAS DE DUMPING

El procedimiento de investigación por prácticas de dumping (o procedimiento antidumping) es un procedimiento administrativo a través del cual se determina si existen importaciones de mercancías en condiciones de discriminación de precios que causen daño, amenaza de daño o retraso a una rama de producción nacional en un periodo determinado. Si este es el caso, el procedimiento concluye con la aplicación de un derecho antidumping.

1. Solicitud de inicio de investigación por prácticas de dumping o subvenciones, o de examen de derechos definitivos, consignando datos de identificación, domicilio y actividad económica del solicitante, así como copia de los documentos que acrediten su existencia y a su representante legal, de ser el caso.
2. Cuestionario para empresas solicitantes debidamente absuelto, en el que se debe incluir:
 - Pruebas sobre la representatividad del solicitante dentro de la rama de producción nacional o constancias de apoyo por parte de productores nacionales no solicitantes.

- La descripción completa del producto objeto de dumping o subvención.
 - El país de exportación y de origen.
 - La identidad de cada productor y exportador extranjero conocido.
 - La lista de importadores, pruebas sobre los precios a los que se vende en el país de origen (a nivel comparable, es decir al mismo nivel comercial).
 - Datos sobre la evolución del volumen de importaciones.
 - Efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno.
 - Repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional (producción, ventas, etc), y otros.
 - La información relativa a datos cuantitativos deberá ser presentada por escrito y en medios magnéticos.
3. Las autoridades examinarán la exactitud y pertinencia de las pruebas presentadas con la solicitud para determinar si existen pruebas suficientes que justifiquen la iniciación de una investigación.
4. No se iniciará una investigación de conformidad con el párrafo 1 si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. La solicitud se considerará hecha “por la rama de producción nacional o en nombre de ella” cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la

producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.

5. A menos que se haya adoptado la decisión de iniciar una investigación, las autoridades evitarán toda publicidad acerca de la solicitud de iniciación de una investigación. No obstante, después de recibir una solicitud debidamente documentada y antes de proceder a iniciar la investigación, las autoridades lo notificarán al gobierno del miembro exportador interesado.
6. Si, en circunstancias especiales, la autoridad competente decidiera iniciar una investigación sin haber recibido una solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella para que se inicie dicha investigación, sólo la llevará adelante cuando tenga pruebas suficientes del dumping, del daño y de la relación causal, que justifiquen la iniciación de una investigación.
7. Las pruebas de la existencia del dumping y del daño se examinarán simultáneamente: en el momento de decidir si se inicia o no una investigación, y posteriormente, en el curso de la investigación, a partir de una fecha que no será posterior al primer día en que, de conformidad con las disposiciones del presente acuerdo, puedan aplicarse medidas provisionales.
8. La autoridad competente rechazará la solicitud presentada con

arreglo al párrafo 1 y pondrá fin a la investigación sin demora en cuanto se haya cerciorado de que no existen pruebas suficientes del dumping o del daño que justifiquen la continuación del procedimiento relativo al caso. Cuando la autoridad determine que el margen de dumping es “de minimis”, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño son insignificantes, se pondrá inmediatamente fin a la investigación. Se considerará de minimis el margen de dumping cuando sea inferior al dos por ciento, expresado como porcentaje del precio de exportación. Normalmente se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de dumping cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del tres por ciento de las importaciones del producto similar por el país importador.

9. El procedimiento de investigación por prácticas de dumping no será un motivo u obstáculo para el despacho de aduana por parte del funcionario aduanero.
10. Salvo en circunstancias excepcionales, las investigaciones deberán haber concluido dentro de un año, y en todo caso en un plazo de 18 meses, contados a partir de su iniciación.

Durante toda la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. A este fin, las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que tengan intereses contrarios para que puedan exponer tesis opuestas y argumentos refutatorios. Al proporcionar esa oportunidad, se habrán de tener en cuenta la necesidad de

salvaguardar el carácter confidencial de la información y la conveniencia de las partes. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no irá en detrimento de su causa.

2.4.4. MEDIDAS DE PROTECCIÓN

Las medidas de protección son un elemento del comercio tan esencial como las transacciones mismas, pues son fundamentales para la defensa del mercado nacional de cada país.

Derechos antidumping

Los derechos antidumping son medidas destinadas a neutralizar el daño que causan a una rama de la producción nacional las importaciones de mercancías a precios dumping.

El objetivo de los derechos antidumping no es reprimir el dumping ni evitar que éste suceda, sino contrarrestar los efectos negativos que dicha práctica ocasiona en los productores ubicados en el país de importación, y eso se lograría mediante la imposición de derechos antidumping que se aplican a los importadores de las mercancías declaradas objeto de dumping.

Estos derechos antidumping permitirán que las mercancías declaradas objeto de dumping ingresen al país de importación, pero al aplicar la carga adicional de pagar la medida antidumping, el precio fijado originalmente por el exportador se elevará, y puesto que es el importador quien tiene que pagarlos, éste trasladará dicho costo a los consumidores del producto. Así, en el mercado del país de importación, el precio dumping, que era muy bajo, ya no lo será más y los efectos dañinos de la práctica sobre los demás productores locales habrán sido neutralizados.

Las medidas antidumping, su finalidad no es impedir la importación de dichas mercancías; es decir, las medidas

antidumping no buscan la prohibición del ingreso de dicha mercancía al territorio nacional. Si bien es cierto que la imposición de un derecho antidumping naturalmente desincentiva la importación del producto, lo que buscan las normas antidumping es que dicha mercancía se siga importando pero con el consecuente pago de los derechos antidumping.

La autoridad investigadora emite una resolución administrativa; en el Perú, la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI, que dispone aplicar las medidas a las importaciones del producto que ha sido declarado objeto de dumping. Esta resolución administrativa es de ejecución continuada; es decir, que se aplica cada vez que se importe una mercancía que se encuentre dentro del alcance de la resolución impositiva de derechos, teniendo una vigencia de cinco años.

La autoridad aduanera aplica las medidas antidumping sobre todos los importadores que nacionalicen las mercancías declaradas objeto de dumping. Es decir, en este caso no hay notificación de cargos ni se realiza un procedimiento particular para cada importador de las mercancías. La medida antidumping como multa es aplicada por la aduana casi automáticamente; basta con que el importador importe una mercancía que se encuentre dentro de los alcances de la resolución administrativa de la autoridad investigadora para que la multa recaiga sobre él.

Las comisiones que conforman el INDECOPI imponen multas administrativas, las cuales forman parte de los ingresos propios de la entidad. En este sentido, la Comisión de Fiscalización de

Dumping y Subsidios, aún como autoridad investigadora que administra un acuerdo internacional como el Acuerdo Antidumping de la OMC, por formar parte del INDECOPI también tendría que imponer multas.

La Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios se encarga de velar por el cumplimiento de las normas destinadas a evitar y corregir las distorsiones de la competencia generadas por las importaciones de productos a precio dumping o subsidiados, conforme a lo dispuesto en los acuerdos de la Organización Mundial de Comercio, el Decreto Supremo N° 006-2003- PCM y el Decreto Supremo N° 133-91-EF.

En este sentido, los productos nacionales que se consideran perjudicados o amenazados por importaciones de productos similares bajo estas condiciones, pueden presentar una solicitud a la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios para que se realice una investigación a fin de determinar tanto la existencia de la práctica de dumping o subsidio, así como el daño ocasionado a la producción nacional como consecuencia de dichas importaciones y se impongan los derechos antidumping o compensatorios que correspondan.

El Decreto Supremo N° 006-2003-PCM tiene por objeto reglamentar las normas previstas en el "Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994", el "Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias"

El Decreto Supremo N° 133-91-EF tiene por objeto establecer las normas para evitar y corregir las distorsiones de la competencia en el mercado generadas por el “dumping” y los subsidio.

III. ASPECTOS GENERALES DE LOS TEJIDOS DENIM

3.1. TEJIDO DENIM

Por definición se entiende por tejidos denim (“mezclilla”) los tejidos con hilados de distintos colores, de ligamento sarga de curso inferior o igual a 4, incluida la sarga quebrada (a veces llamada raso de 4), de efecto por urdimbre, en los que los hilos de urdimbre sean de un solo y mismo color y los de trama, crudos, blanqueados, teñidos de gris o coloreados con un matiz más claro que el utilizado en los hilos de urdimbre. (Ver figura 2.4)

FIGURA 2.4 TEJIDO DENIM O MEZCLILLA



3.2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Materia prima

La materia prima a trabajar es netamente compuesta de algodón 100% para los hilados de la urdimbre y los de la trama es la mezcla de algodón poliéster y elastómero o 100% algodón. La materia prima es previamente analizada y clasificada por el laboratorio de fibras, mediante el HVI de Uster donde se preparan las mezclas, las cuales son alimentadas en las líneas de apertura y limpieza en hilandería.

Las mezclas se clasifican mediante diversos parámetros como:

- Longitud de fibra
- Finura del fibrado
- Grado de amarillamiento (+b)i
- Grado de reflexión (rd)
- Resistencia de fibra

El algodón que es más utilizado para la fabricación de los tejidos denim es el algodón americano (upland).

En el cuadro N° 2.2, se muestra las especificaciones de un tejido denim rígido.

CUADRO N° 2.2 ESPECIFICACIONES DE TEJIDO DENIM

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	DENIM RÍGIDO
Composición	100 % algodón
Ligamento	Sarga 2/1
Título de urdimbre (Ne)	11/1
Título de trama (Ne)	5,5/1
Densidad de urdimbre (hilos/pulg.)	70
Densidad de trama (pasadas/pulg.)	38
Ancho (m)	1,67
Gramaje (gr/m ²)	307,5
Acabado	Sanforizado
Encogimiento de urdimbre (%)	-1
Encogimiento de trama (%)	-1

3.3. PROCESO DE FABRICACIÓN

En la fabricación de tejido denim, se inicia con la obtención del hilado que se utiliza para el tisaje.

Proceso de hilatura

Este es el proceso por medio del cual se transforma la fibra en hilado, que consiste en la agrupación de un conjunto de fibras heterogéneas y

sueltas, colocadas paralelamente y ligadas por torsión para obtener una hebra o hilado.

El primer paso es la apertura, en dicho paso las fibras de algodón en pacas o fardos son abiertos y mezclados tratando de uniformizar la variación de tonalidad propia del algodón. Luego pasa por la operación de limpieza en donde son eliminadas las partículas extrañas como cascarillas, tierra y pequeñas basurillas que trae el algodón por la recolección.

Después de limpiar las fibras pasan al cardado, en esta operación se ponen en forma paralela las fibras separando las de menor tamaño de las más largas. Estas fibras limpias, orientadas y simétricas son transportadas al manuar donde continúa la mezcla y paralelizado de las fibras para posteriormente pasar a la continua. En la continua se define la torsión y se produce el hilado.

En la fabricación de tejido denim se utilizan los dos tipos de hilado:

- a) Hilado cardado tipo anillo que son elaborados con algodón americano sin mezcla alguna, de títulos 9/1 y 10/1 Ne.
- b) Hilado cardado tipo open end que están hechos con elementos de mezcla tales como neumafil de planta, pabilo abierto, subproducto de algodón virgen y noil, de títulos 5,5 /1, 8/1, 10/1, 12/1 y 16/1 Ne.

Los procesos de hilatura y su efecto sobre la estructura del hilado son:

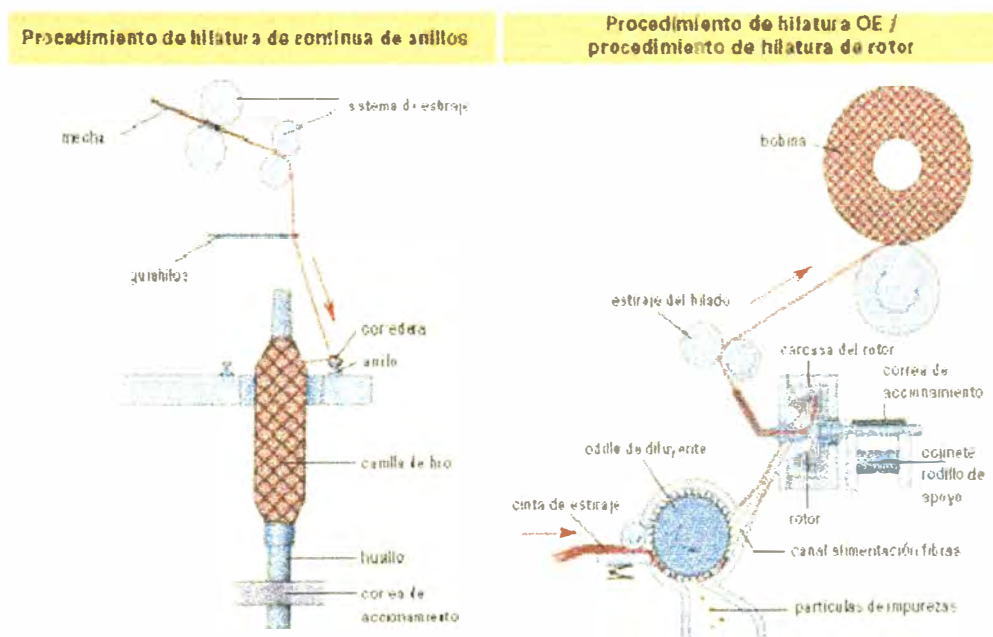
a) Hilatura a continua de anillos

En la hilatura a continua de anillos las fibras de algodón son torcidos y cohesionados en una dirección uniforme, esta torsión implica que el acondicionamiento de las fibras son más paralelas, así disminuye la pilosidad y aumenta la resistencia del hilado. (Ver figura 2.5).

b) Hilatura open end

En la hilatura de open end las fibras sufren una torsión falsa a través del soplo de las fibras de algodón en dirección distinta o desordenada, este proceso tiende a crear hilados voluminosos de superficie pilosa y ásperos, debido a que no dan una torsión uniforme a las fibras, los hilados de open end poseen una resistencia menor que la del hilado a la continua de anillos, la ventaja que presenta el hilado de open end es que es más eficiente y por ende abarata el proceso de hilatura. (Ver figura 2.5)

FIGURA 2.5 COMPARACIÓN DE LOS PROCEDIMIENTOS DE HILATURA



3.4. TECNOLOGÍA PARA LA MANUFACTURERA

A continuación se describen las máquinas utilizadas para la manufactura de los tejidos de denim.

Urdidora

Es la máquina cuyo objetivo es obtener la urdimbre arrollada sobre un plegador, partiendo de un cierto número de bobinas colocadas en una fileta. Esta urdimbre es el conjunto de los hilos ordenados, plegados en

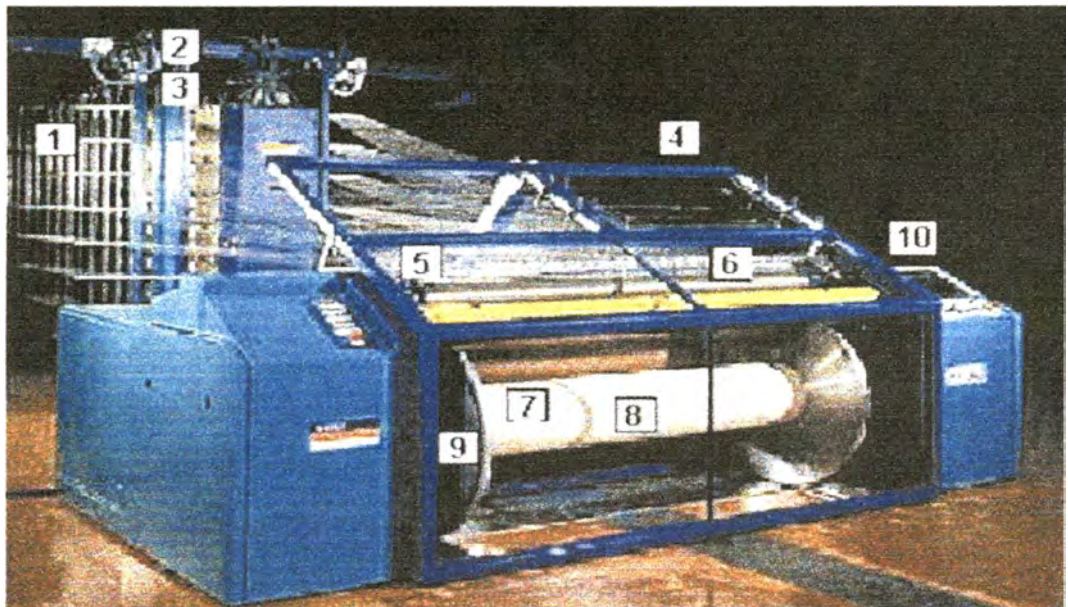
forma paralela con una longitud pre establecida en un carrete llamado plegador de urdido. Posee además los elementos auxiliares que permiten que se conserve éste orden de los hilos en las operaciones posteriores.

Los conceptos que enmarcan ésta operación son:

- Conservar la elasticidad propia de los hilos una vez arrollados en el plegador.
- Obtener una superficie rectilínea de la misma.
- Presente una dureza uniforme a cualquier diámetro.

La más utilizada es la Urdidora Directa que se muestra en la figura 2.6, y que consta de una máquina plegadora y de una fileta de bobinas.

FIGURA 2.6. PARTES DE LA URDIDORA DIRECTA



Donde:

- | | |
|--------------------|-------------------------|
| 1. Fileta | 6. Guía hilos |
| 2. Ventilador | 7. Hilos de urdimbre |
| 3. Conos | 8. Cilindro del plegado |
| 4. Zona de tensión | 9. Platos del plegador |
| 5. Peine ondulante | 10. Consola de mando |

La máquina plegadora produce el giro del plegador al cual se han fijado los hilos de las bobinas albergadas en la fileta. Este giro provoca el arrollado de los mismos y con él la consecución de la urdimbre.

El número de hilos que forman la urdimbre de las máquinas de tejer es normalmente muy superior, y por ello es necesaria una operación de ensamblado por superposición de varios plegadores.

La máquina de teñido

En las figuras 2.7 y 2.8, se muestran la máquina de teñido que tiene sectores bien definidos:

a) Fileta

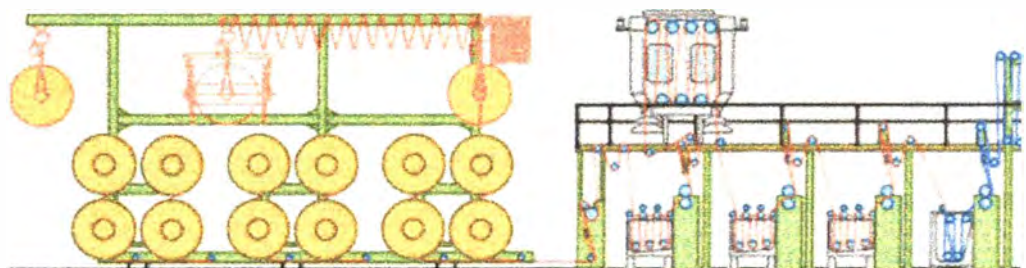
Lugar donde se colocan los plegadores del urdido. Y sus características son:

- Capacidad de 12 a 16 rollos primarios;
- Simples o duplas en monobloque (movible);
- Con o sin estructura de monovía y talla para alimentación;
- Freno neumático.

b) Zona de teñido

El teñido índigo, se realiza con un colorante del mismo nombre en una solución de hidróxido de sodio e hidrosulfito de sodio. La fijación del color es por oxidación.

FIGURA 2.7 VISTA LATERAL DE LA MÁQUINA DE TEÑIDO



El teñido es totalmente superficial y por ello es que con el tiempo o el rozamiento, se aclara por desprendimiento de las partículas de color, no tiene buena solidez.

FIGURA 2.8 VISTA FRONTAL DE LA MÁQUINA DE TEÑIDO



En la zona de teñido esta constituido por una serie de artesas o tinas

Tina de caustificado: La primera tina es preparada para caustificar el hilado, con el fin de convertir al algodón crudo hidrófugo en algodón hidrófilo. Para ello se hace pasar los hilados en la tina que contiene una solución de soda cáustica y humectante.

Tina de enjuague: Donde se retira el exceso de baño de caustificado, también para la preparación del teñido con colorante índigo.

Tinas de teñido: Dependiendo del proceso, o color a ser obtenido puede variar de 6 a 10 tinas. Consta de dos niveles de baño, para

teñir tanto con colorante índigo como colorante azufre. La oxidación es a través de la “pista de oxidación” u “oxidación rápida”.

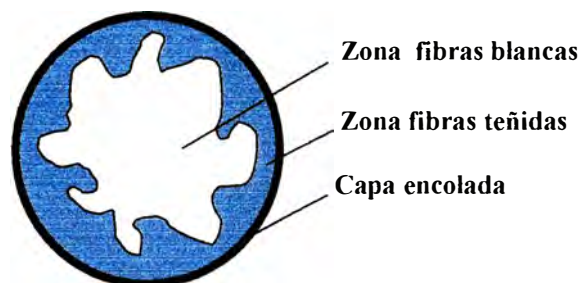
Tiene un vaporizador intermediario para el fijado del colorante azufre.

Tinas de enjuague: Artesa donde se retira el exceso de colorante de la manta de los hilos. Con doble exprimido intermediario para garantizar un perfecto enjuague con un bajo consumo de agua e insumos.

c) Engomado

El engomado consiste en recubrir las hebras de la urdimbre con componentes de encolado tales como féculas de almidón y colas sintéticas con el fin de darles resistencia y evitar así que se rompan. Se lleva a cabo sumergiendo las hebras en una batea que contiene el agente de encolado. Éste se deja secar en la hebra donde permanece hasta que es eliminado en operaciones posteriores en el acabado. Como resultado de este proceso, el tejido plano puede contener agregados (compuestos de encolado) equivalentes a un 15 % del peso del tejido.

FIGURA 2.9 CORTE TRANSVERSAL DE UN HILADO ENGOMADO



La máquina de tejer (telar)

El tisaje es el proceso que consiste en entrelazar los hilos de urdimbre y los hilos de trama para formar un tejido. (Ver figura 2.10)

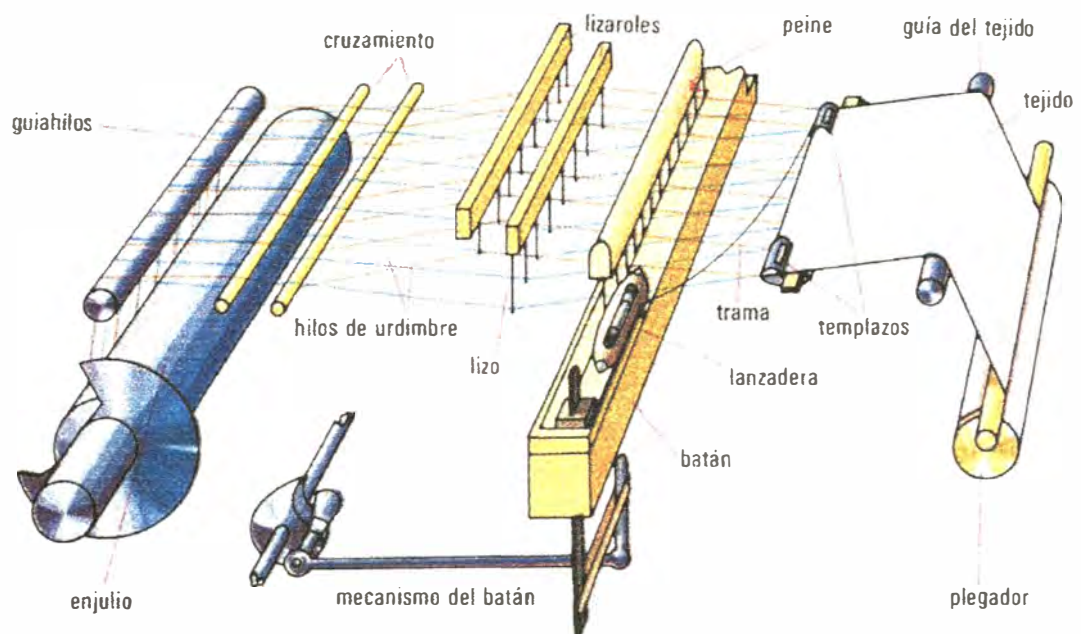
Los hilos de urdimbre en el proceso de fabricación del denim son los hilos teñidos con colorante índigo y se encuentran a lo largo del tejido.

Los hilos de trama en el proceso de fabricación de denim son los hilos crudos o blanqueados que se encuentran a lo ancho del tejido.

En el proceso de tejeduría se dan los diferentes ligamentos, es decir; la forma en la cual se están entrelazando los hilos de la urdimbre y de la trama para darle la forma al tejido.

La sarga es el ligamento que caracteriza a un tejido denim, es una unión diagonal que sobresale en la superficie del tejido, cuando está va direccionada hacia la de derecha se denomina *sarga "z"* (right hand) y cuando está direccionada para ambos lados se denomina *sarga quebrada* (broken twill).

FIGURA 2.10 ESTRUCTURA FUNDAMENTAL DE UN TELAR



Todos los telares cuentan con mecanismos fundamentales y cada uno con una función particular dentro de la transformación del tejido. Entre los mecanismos principales tenemos:

a) Mecanismo de transformación

Son los principales del telar que permite el entrelazamiento de los hilos hasta convertirlos en tisaje.

Los elementos de éste mecanismo de transformación son:

- Formador de calada.
- Inserción de trama.
- Batanado.

b) Mecanismo de transmisión

Su función es asegurar una constante y adecuada velocidad del telar (mayor producción).

Los elementos de éste mecanismo de transmisión son:

- Regulador de urdimbre.
- Regulador de pasadas.
- Frenos.

c) Mecanismo de control y seguridad

Cumple la función de controlar la continuidad de los hilos, la calidad de tejido y la seguridad del telar y operarlo.

Los elementos de este mecanismo de control y seguridad son:

- Paraurdimbre.
- Paratrama.
- Protector de urdimbre.

Acabado

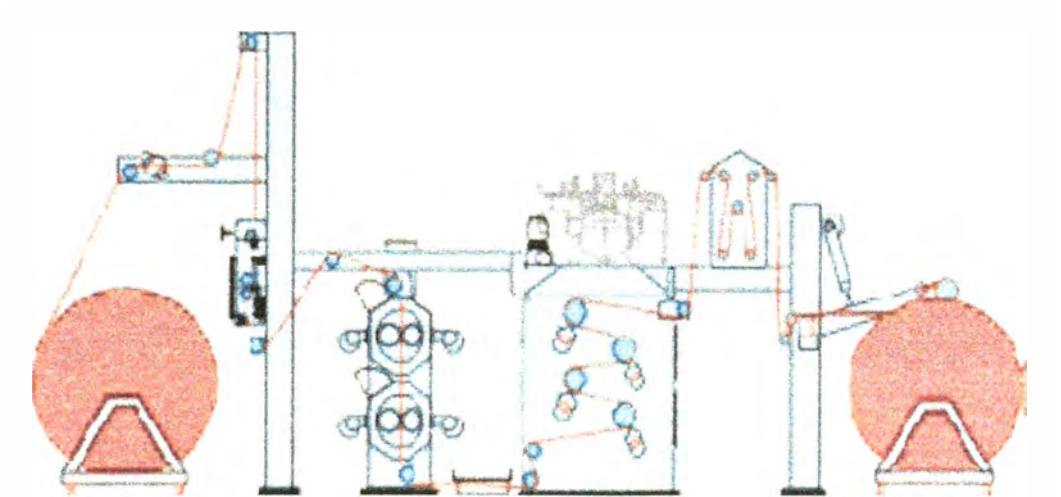
En este proceso se busca obtener un tacto rígido en la tela añadiendo productos químicos que faciliten y mejoren el manejo en la confección.

a) Chamuscado

Esta operación tiene por objeto eliminar las fibrillas o pelusillas que sobresalen de la superficie del tejido. El chamuscado del tejido se

desarrolla en máquinas provistas de resistencias eléctricas, de placas incandescentes o bien de flama de gas graduadas que son más utilizadas.

FIGURA 2.11 PERFIL DE UNA CHAMUSCADORA



b) Desencolado

Consiste en eliminar el producto de engomado que fue aplicado a los hilos de urdimbre antes que pase al tisaje.

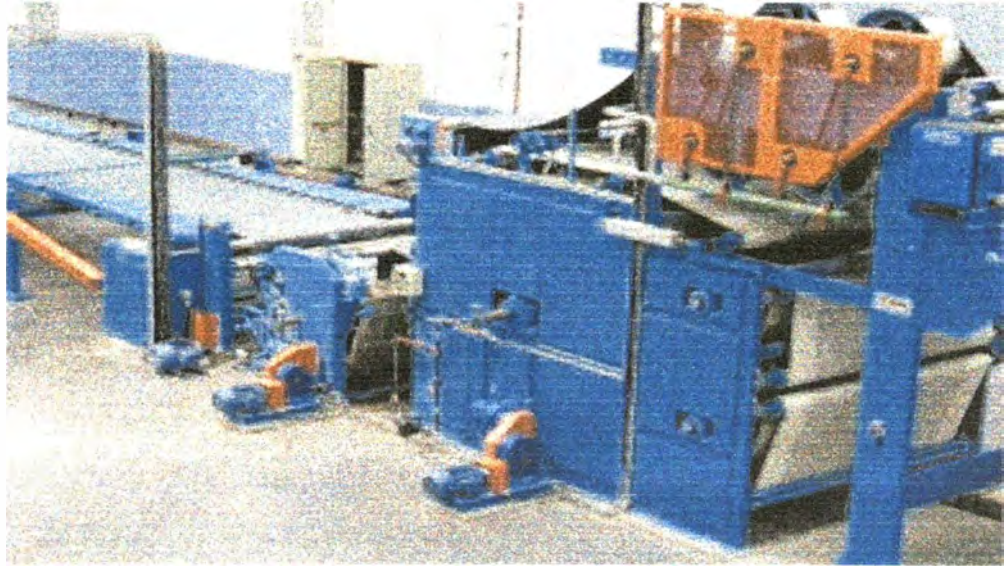
c) Termofijado

Es un proceso térmico que tiene por finalidad conseguir una mayor estabilidad dimensional de las fibras sintéticas termoplásticas.

d) Sanforizado

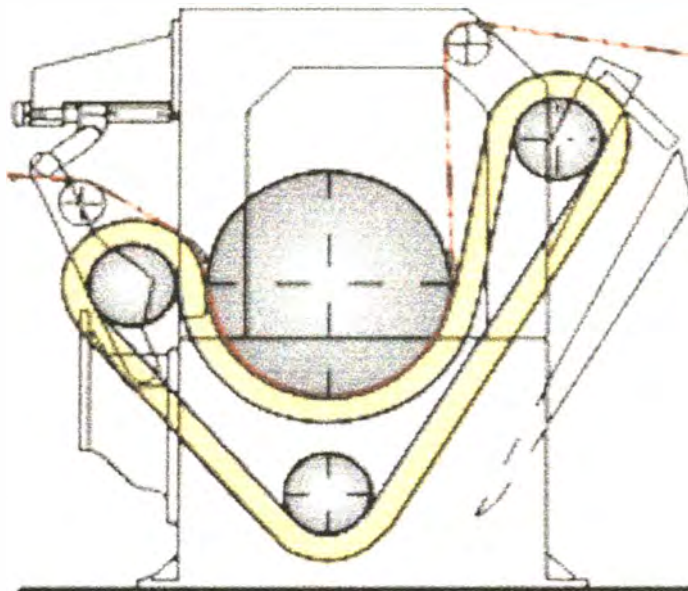
Es un proceso de pre encogido, realizado con el tejido húmedo, por medio de bandas de fieltro y vapor, que por el contacto y movimiento diferenciado, hacen que las tramas del tejido se vayan juntando.

El proceso se efectúa en la sanforizadora donde en forma mecánica se acercan los hilos de la trama con lo cual se disminuye el porcentaje de encogimiento durante el lavado.

FIGURA 2.12 MÁQUINA SANFORIZADORA

La máquina sanforizadora tiene tres sectores bien definidos, que son:

- Preparación de la tela para tratamiento con vapor de agua y calor.
- Sector de encogimiento a través de una goma, sin fin.
- Pálmer de secado sin tensión

FIGURA 2.13 PERFIL DE LA UNIDAD DE ENCOGIMIENTO DE LA SANFORIZADORA

Este proceso es de suma importancia ya que es aquí donde se fijan los parámetros de encogimiento que pueda presentar el tejido después de ser lavado.

3.5. ESTUDIO DEL MERCADO

3.5.1. Oferta

La oferta puede quedar definida como la cantidad de un determinado bien o servicio que los vendedores o productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado.

3.5.1.1. Mercado nacional

En el país existen varias empresas que se dedican a la producción de tejidos denim.

Las principales empresas son:

- COMPAÑÍA INDUSTRIAL NUEVO MUNDO S.A.
- COTTONIFICIO SURPERU SAC.
- JEAN EXPORT CORPORATION SAC.
- MERCADERES TEXTILES PERUANOS SAC.
- TEJIDOS SAN JACINTO SAC.

El líder de producción de tejido denim es la Compañía Industrial Nuevo Mundo S.A.

La empresa Nuevo Mundo se ha enfocado en una estrategia de diferenciación de sus productos, ofreciendo telas con un mayor valor agregado tanto en acabados como en construcciones, lo cual le ha permitido mejorar el precio de venta y obtener mejores márgenes.

Como se mencionó anteriormente, el insumo principal es la fibra de algodón, cual representa alrededor del 66% de los costos de materia prima y el 30% de la estructura de costos de producción. La variedad adquirida es el algodón americano (upland), que se caracteriza por la longitud de la fibra. Las compras de dicho insumo se realizan a través de brockers locales y generalmente en cantidades adecuadas para cubrir de un mes y como máximo tres meses, según las condiciones del mercado.

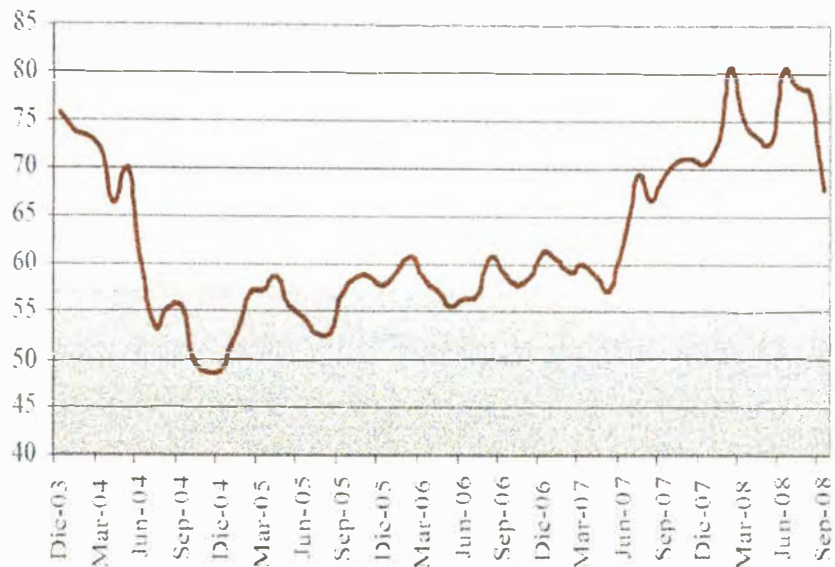
El algodón, es un commodity y tal cual, su precio es variable. Cabe mencionar que el precio del algodón depende, además de la demanda existente, del número de áreas cultivadas y el comportamiento climático.

En el gráfico N° 3.1, se muestra los precios del algodón americano “upland” que corresponden al índice Cotlook ‘A’, el cual es un indicador de la evolución de los precios mundiales de dicho insumo. Esta información se encuentra disponible en el portal en internet del Banco Mundial.

En el año 2006, el precio de algodón americano registro un incremento, llegando a US\$58,5 por quintal, producto del descenso en la superficie cultivada a nivel mundial y el incremento de la demanda. Asimismo, durante el 2007, se mantuvo la tendencia registrada en el año anterior, llegando el precio promedio a US\$64,6 por quintal. Durante los primeros meses del 2008, el algodón registro precios altos, llegando a niveles aproximados de US\$ 80,0 por quintal. Sin embargo al

cierre del 2008, éste mostró una reducción como consecuencia de la conyuntura a nivel mundial.

GRÁFICO N° 3.1 EVOLUCIÓN DEL PRECIO DEL ALGODÓN (US\$/qq)



FUENTE: COTLOOK

La inversión de US\$10,0 millones realizada por la empresa Nuevo Mundo, para modernizar la maquinaria y optimizar sus procesos de calidad en el área de hilandería, ha permitido obtener ahorros en la compra de insumos y un incremento en el volumen de ventas.

La empresa actualmente, viene operando al 100% su capacidad en el área de hilandería y el área de tejeduría. En lo que se refiere al área de tintorería, está operando el 65%-75% de su capacidad.

La empresa Nuevo Mundo es líder del mercado de los tejidos denim, en un entorno en el que las empresas nacional vienen trabajando casi al 100% de su capacidad instalada y en que las importaciones vienen incrementando su participación.

Cabe mencionar que el tejido denim fabricado por Nuevo Mundo está posicionado dentro del mercado nacional e internacional por su estrategia de diferenciación y la posibilidad de atender pedidos pequeños, a pesar de manejar un precio promedio por encima de los tejidos denim importados.

3.5.1.2. Importaciones

Las importaciones de tejidos denim al mercado nacional se clasifican en dos categorías:

- a) Los tejidos con un contenido de algodón inferior al 85% en peso.
- b) Los tejidos con un contenido de algodón mayor o igual al 85% en peso.

Respecto a las importaciones de tejidos denim con un contenido de algodón inferior al 85% en peso, estos venían mostrando un crecimiento constante a precios subvaluados, deteriorando el precio promedio de venta del mercado local. Lo anterior originó la aplicación de los derechos antidumping por parte del Instituto de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual-INDECOPI en julio de 2006 a los tejidos proveniente de China, el cual es el abastecedor de estos productos. Cabe resaltar que en los dos primeros meses posteriores a la aplicación de los derechos antidumping (agosto y setiembre 2006), el volumen de estas importaciones bajó. Sin embargo, a partir de octubre 2006, éstas se recuperaron pero a un precio mayor fijado por el Comité de Dumping y Subsidios.

Entre los años 2005 y 2008, el total de las importaciones de tejido denim experimentó un incremento, al haber crecido 28%, pasando de 4,84 miles de toneladas a 6,21 miles de toneladas. Tal como se observa en el cuadro N° 2.3, la mayor parte de dicho crecimiento se explica por la evolución positiva que han tenido las importaciones originarias de China, Colombia, Pakistán y Taiwán.

CUADRO N° 2.3 EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDO DENIM (TM)

	2005	2006	2007	2008	2009
CHINA	4 490	3 369	3 782	5 186	3 232
COLOMBIA	22	80	98	202	235
PAKISTÁN	0	14	66	129	142
TAIWAN	112	83	368	270	105
EE.UU.	0	2	43	37	71
INDIA	0	0	0	84	65
MALASIA	0	121	154	0	0
MEXICO	0	0	13	32	49
VENEZUELA	46	46	60	25	9
ECUADOR	89	80	68	33	7
RESTO	87	136	244	220	13
TOTAL	4 846	3 931	4 896	6 218	3 938
PART. %	93	86	77	83	82

FUENTE: SUNAT

En el cuadro N° 2.3, también se podrá observar que en el año 2005, la participación de China en las importaciones de tejido denim fue de 93%. En el 2006, descendió a 86%, en el 2007 la participación de China en las importaciones desciende a 77%, esto es debido a la aplicación de los derechos antidumping.

Así, al cierre del año 2009, ingresaron 3,23 miles de toneladas de tejido denim, inferior en 37,7% al saldo registrado en similar período del año anterior, éste

resultado es debido a la crisis económica mundial que ocurrió en el último trimestre del año 2008. Sin embargo, la participación de China fue de 82%.

El mercado interno de tejidos denim se ha estimado como la suma de las ventas anuales por parte de la producción nacional (sin contar las exportaciones) más las importaciones totales de tejidos denim.

En el cuadro N° 2.4, se aprecia que el tamaño total del mercado nacional de tejidos denim aumentó de 6,04 miles de toneladas a 7,74 miles de toneladas entre los años 2005 y 2008, registrando así un crecimiento de 28,0%, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual de 8,6%. Dicho dinamismo se explica por el importante aumento de 28,3% experimentado por las importaciones totales de tejido denim, las cuales pasaron de 4,8 miles de toneladas a 6,21 miles de toneladas.

CUADRO N° 2.4 VENTAS DE TEJIDOS DENIM EN EL MERCADO INTERNO (TM)

	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCCIÓN NACIONAL	1 200	762	677	1 522	940
IMPORTACIONES	4 846	3 931	4 896	6 218	3 938
MERCADO INTERNO	6 046	4 693	5 573	7 740	4 878

FUENTE: SUNAT

La participación de la producción nacional en el mercado interno de tejidos denim ha estado decreciendo debido a la mayor presencia de las importaciones de China. Así, la participación de las

ventas de la producción nacional de tejidos denim pasó de 20% a 19% entre 2005 y 2009. (Ver cuadro N° 2.5).

CUADRO N°2.5 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN EL MERCADO INTERNO

	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCCIÓN NACIONAL	20%	16%	12%	20%	19%
IMPORTACIONES	80%	84%	88%	80%	81%
MERCADO INTERNO	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: SUNAT

En el cuadro N° 2.6, es importante observar que la participación de China dentro de las importaciones de tejidos denim ha superado el 80% entre los años 2005 y 2009 excepto en el año 2007. De esta manera, durante la vigencia de los derechos antidumping, la presencia de China en comparación al mercado interno de tejidos denim ha superado el 60%.

CUADRO N° 2.6 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHINAS EN EL MERCADO INTERNO

	2005	2006	2007	2008	2009
I.CHINA	4 490	3 369	3 782	5 186	3 232
II.IMPORTACIONES	4 846	3 931	4 896	6 218	3 938
III.MERCADO INTERNO	6 046	4 693	5 573	7 740	4 878
(I)/(II)	93%	86%	77%	83%	82%
(I)/(III)	74%	72%	49%	67%	66%

FUENTE: SUNAT

Las importaciones de tejidos denim con un contenido de algodón mayor o igual al 85% en peso, han estado mostrando un crecimiento constante a precios subvaluados, perjudicando el precio promedio de venta del mercado local. Es así que se originó la aplicación

los derechos antidumping por parte de INDECOPI en marzo de 2002 a los tejidos proveniente de China. Cabe señalar que en los dos primeros años posteriores a la aplicación de los derechos antidumping, el volumen de estas importaciones bajó.

En el mes agosto de 2009, INDECOPI dispone mantener los derechos antidumping definitivos sobre las importaciones de tejidos denim originarios o procedentes de la China, por un período de tres años.

Entre los años 2005 y 2008, el total de las importaciones de tejido denim experimentó un importante dinamismo, al haber crecido 121%, pasando de 3,00 miles de toneladas a 6,64 miles de toneladas. Tal como se observa en el cuadro N° 2.7, la mayor parte de dicho crecimiento es debido a la evolución que han tenido las importaciones originarias de Chile, Pakistán y Taiwán.

CUADRO N° 2.7. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE TEJIDO DENIM (TM)

	2005	2006	2007	2008	2009
CHILE	669	834	1 611	1 895	1 131
PAKISTÁN	247	361	468	941	557
TAIWÁN	512	315	858	799	539
MÉXICO	32	92	358	658	355
INDIA	19	41	164	514	319
EE. UU.	266	264	426	384	301
COLOMBIA	141	67	207	370	224
VENEZUELA	117	218	270	364	18
ECUADOR	225	291	226	304	345
CHINA	43	97	204	220	46
RESTO	730	289	193	191	1 222
TOTAL	3 002	2 870	4 983	6 641	3 926
PART. %	1,4	3,4	4,1	3,3	1,1

FUENTE: SUNAT

Así, desde el año 2005 la principal fuente de importación de tejido denim ha sido Chile, habiendo concentrado el 28,8% del total importado en el año 2009.

Las importaciones de tejidos denim originarios de China entre los años 2005 y 2008, crecieron a una tasa promedio anual de 37%, mientras que el crecimiento experimentado por los demás países en conjunto fue de 10% promedio anual. Debido a ello, las importaciones de tejidos denim chinos llegaron a representar más del 3% del total importado durante los últimos cuatro años excepto en el año 2009.

En el cuadro N° 2.8, se aprecia que el tamaño total del mercado nacional de tejidos denim aumentó de 7,00 miles de toneladas a 10,82 miles de toneladas entre 2005 y 2008, registrando así un crecimiento de 54.6%, equivalente a una tasa de crecimiento promedio anual de 7,5%. Dicho dinamismo se explica por el importante aumento experimentado por las importaciones totales de tejido denim, las cuales pasaron de 3,0 miles de toneladas a 6,64 miles de toneladas (tasa de crecimiento promedio anual de 24,7%).

CUADRO N° 2.8. VENTAS DE TEJIDOS DENIM EN EL MERCADO INTERNO (TM)

	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCCIÓN NACIONAL	4002	3626	3463	4184	2356
IMPORTACIONES	3002	2870	4983	6641	3927
MERCADO INTERNO	7004	6496	8446	10825	6283

FUENTE: SUNAT

Del cuadro anterior también se observa que en el año 2009 hay una reducción significativa en las ventas del mercado interno de 42%, debido al impacto de la crisis económica mundial.

La participación de la producción nacional en el mercado interno de tejidos denim ha estado decreciendo debido a la mayor presencia de las importaciones. Así, la participación de las ventas de la producción nacional de tejidos denim pasó de 57% a 40% entre 2005 y 2009. (Ver cuadro N° 2.9).

CUADRO N° 2.9 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHINAS EN EL MERCADO INTERNO

	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCCIÓN NACIONAL	57%	56%	41%	37%	40%
IMPORTACIONES	43%	44%	59%	63%	60%
MERCADO INTERNO	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: SUNAT

Es importante observar en el cuadro N° 2.10 que la participación de China dentro de las importaciones de tejidos denim no ha superado el 5% entre los años 2005 y 2009. De esta manera, durante la vigencia de los derechos antidumping, la presencia de China en comparación al mercado interno de tejidos denim no ha superado el 3%.

CUADRO N° 2.10 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES CHINAS

	2005	2006	2007	2008	2009
I.CHINA	43	97	204	220	46
II.IMPORTACIONES	3002	2870	4983	6641	3927
III.MERCADO INTERNO	7004	6496	8446	10825	6283
(I)/(II)	1,4%	3,4%	4,1%	3,3%	1,1%
(I)/(III)	0,6%	1,5%	2,4%	2,1%	0,7%

FUENTE: SUNAT

3.5.2. Demanda

La demanda se define como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un precio y cantidad dado en un momento determinado. La demanda está determinada por factores como el precio del bien o servicio, la renta personal y las preferencias individuales del consumidor.

3.5.2.1. Interna

Como se mencionó al inicio, la empresa Nuevo Mundo es la empresa nacional productora de tejidos denim que representa el 76.82% de la producción nacional.

Los tejidos denim constituyen la principal línea de producción de Nuevo Mundo. Sin embargo, la participación de los mismos en la producción total de dicha empresa se ha reducido entre los años 2005 y 2009, al pasar de 65,5% a 58,5%. En el cuadro N° 2.11, se observa que dentro de la producción de denim, aquellos tejidos con contenido de algodón superior al 85% en peso (usados principalmente para la producción de tejidos rígidos) son los principales, habiendo representado en el año 2009 el 72% de la producción total de denim.

CUADRO N° 2.11 PRODUCCIÓN POR TIPO DE TEJIDO

PRODUCTOS	2005	2006	2007	2008	2009
TEJIDOS DENIM	65,5%	62,2%	58,1%	55,1%	58,5%
I. Contenido de algodón mayor igual a 85% en peso	50,4%	51,4%	48,6%	40,4%	42,3%
II. Contenido de algodón menor a 85% en peso	15,1%	10,8%	9,5%	14,7%	16,2%
OTROS TEJIDOS	34,5%	37,8%	41,9%	44,9%	41,5%

FUENTE: SUNAT

La producción de tejido denim de la empresa Nuevo Mundo, entre 2005 y 2008 se redujo en 2.3%, al pasar de 6 441 a 6 297 toneladas.

3.5.2.2. Externa

Entre los años 2005 y 2007 las exportaciones de tejidos de tejido denim realizadas por la producción nacional han aumentado considerablemente. Así, en el 2007 la producción nacional ha exportado un volumen de 2,93 miles de toneladas que, comparado con el volumen exportado en el 2005 de 1,53 miles de toneladas, ha significado un incremento de 91.5%. (Ver cuadro N° 2.12). Los principales destinos de exportación de tejidos denim en el 2007 fueron Venezuela, Ecuador y Colombia.

CUADRO N° 2.12 EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE TEJIDO DENIM (TM)

	2005	2006	2007	2008	2009
VENEZUELA	869	1 093	1330	1 083	287
ECUADOR	492	1 005	962	714	850
COLOMBIA	111	693	638	153	287
MÉXICO	0	0	0	0	21
RESTO	54	12	0	0	50
TOTAL	1526	2 733	2 930	1 950	1 495
PART. %	60	40	45	56	19

FUENTE: SUNAT

El dinamismo experimentado por las exportaciones de tejidos denim está relacionado a las menores posibilidades de ventas dentro del mercado interno, pues se ha comprobado que los precios FOB de exportación de la producción nacional fueron menores que los destinados al mercado interno. En ese sentido,

los mercados extranjeros no ofrecerían mejores condiciones que el mercado local, pues el precio promedio al que se negocia dicho producto en el exterior es usualmente inferior al precio percibido en el mercado local. Entre los años 2008 y 2009, las exportaciones descendieron en 33,4% y 23,3% respectivamente.

De este modo, en el cuadro N° 2.13 se observa que entre los años 2005 y 2007 la participación de las exportaciones de la producción ha crecido las ventas de tejido denim. Ello, en concordancia con el incremento de 92.1% registrado en las exportaciones y la caída de 13,5% experimentado por las ventas internas de la producción nacional.

CUADRO N° 2.13 VENTAS DE TEJIDOS DENIM EN EL MERCADO NACIONAL (TM)

	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCCIÓN NACIONAL	4 002	3 626	3 463	4 184	2 356
EXPORTACIONES	1 526	2 733	2 930	1 950	1 495
MERCADO INTERNO	5 528	6 359	6 393	6 134	3 851

FUENTE: SUNAT

CUADRO N° 2.14 PARTICIPACIÓN DE VENTAS INTERNAS Y LAS EXPORTACIONES

	2005	2006	2007	2008	2009
PRODUCCIÓN NACIONAL	72%	57%	54%	68%	61%
EXPORTACIONES	28%	43%	46%	32%	39%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: SUNAT

Así, en el 2005, mientras que las exportaciones representaban el 28% de las ventas totales de tejidos

denim de la producción nacional, en el 2008 tales exportaciones representaron el 32% y en el 2009, la participación de las exportaciones de tejido denim en las ventas totales fue 39% . (Ver cuadro N° 2.14).

3.6. ANÁLISIS COMPARATIVO DE INDICADORES DE LOS TEJIDOS DENIM IMPORTADOS Y NACIONALES.

Un indicador se define como una medición cuantitativa de variables o condiciones determinadas, a través de la cual es posible entender o explicar una realidad o un fenómeno en particular y su evolución en el tiempo. Esta definición parte de reconocer que los procesos y sus relaciones son cambiantes en el tiempo y que es posible observarlos y determinar su evolución.

Los indicadores son elementales para evaluar, dar seguimiento y predecir tendencias de la situación de un país, en lo referente a su economía; así como para valorar el desempeño institucional encaminado a lograr las metas y objetivos fijados.

En el análisis comparativo de los tejidos denim de la República Popular China y nacional, se utilizarán dos indicadores para la evaluación de las importaciones de tejidos denim de China y de la producción nacional entre los años 2005 y 2009. Estos dos indicadores son: volumen (peso neto) en toneladas métricas y precio CIF en dólares americanos (US\$).

a) El volumen

Este indicador es muy importante, ya que nos permitirá verificar las cantidades de tejido de denim que se ingresan al país.

En el siguiente cuadro N° 2.15, se aprecia que el tamaño total del mercado nacional de tejidos denim aumentó de 5690 toneladas a 6708 toneladas entre 2005 y 2008, registrando así un crecimiento de 18%. Dicho dinamismo se explica por el crecimiento de 16%

experimentado por las importaciones, las cuales pasaron de 4490 toneladas a 5186 toneladas. Las ventas de la producción nacional experimentaron un incremento de 27% durante dicho periodo, al pasar de 1200 a 1522 toneladas.

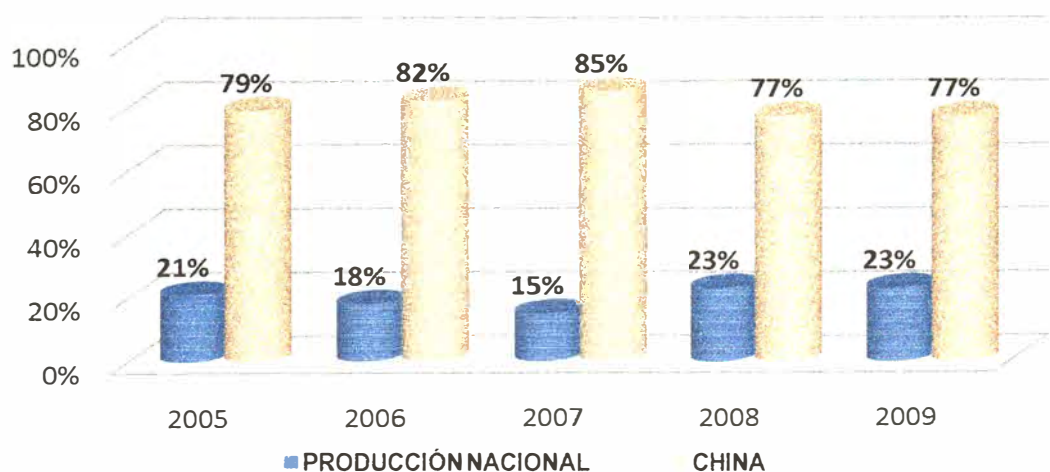
CUADRO N° 2.15 PARTICIPACIÓN DE VENTAS INTERNAS Y LAS IMPORTACIONES DE CHINA

	2005	2006	2007	2008	2009
I. PRODUCCIÓN NACIONAL	1 200	762	677	1 522	940
II. IMPORTACIONES	4 490	3 369	3 782	5 186	3 232
III. MERCADO INTERNO	5 690	4 131	4 459	6 708	4 172
(I)/(II)	21%	18%	15%	23%	23%
(II)/(III)	79%	82%	85%	77%	77%

FUENTE: SUNAT

La participación de las importaciones de China en el mercado interno sigue superando el 75%. Ello indica que la competencia de la producción nacional contra las importaciones chinas es muy fuerte. (Ver gráfico N° 3.2).

GRÁFICO N° 3.2 PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE CHINA EN EL MERCADO INTERNO

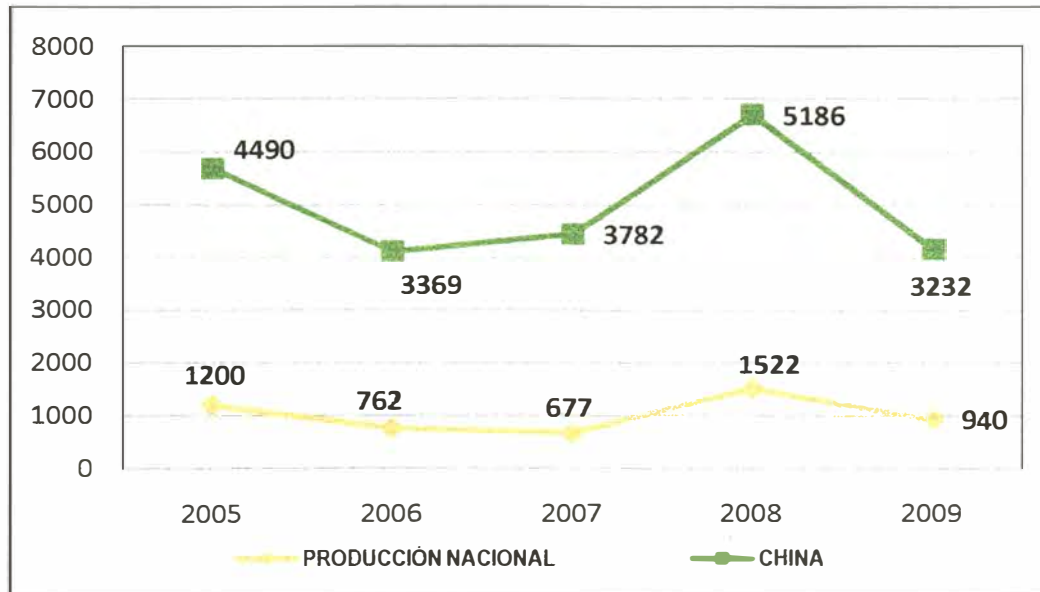


FUENTE: SUNAT

En el gráfico N° 3.3, se muestra la evolución que han tenido las ventas en el mercado interno de la producción nacional, respecto a

las importaciones de tejido denim de China entre los años 2005 y 2009.

GRÁFICO N° 3.3 EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS INTERNAS Y LAS IMPORTACIONES DE CHINA (TM)



FUENTE: SUNAT

El menor nivel de ventas en mercado interno es principalmente debido al importante incremento de las importaciones originarias de China. Esta situación habría motivado a las empresas nacionales a destinar mayores volúmenes de tejido denim al mercado externo, incluso, a precios menores a los que se transa el producto en el mercado interno.

b) El precio

Es otro elemento que nos permitirá evaluar los valores con los cuales se nacionalizan las importaciones de tejido denim de la República Popular China.

En el cuadro N° 2.16, se muestra el resumen de los reportes de las importaciones de tejido denim de China en los últimos cinco años. (Ver anexo I).

**CUADRO N° 2.16 RESUMEN DE REPORTE DE IMPORTACIONES DE
TEJIDO DENIM DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA**

AÑO	VALOR FOB (\$)	VALOR CIF (\$)	PESO NETO (Kg)	FOB \$/Kg	CIF \$/Kg
2005	11 083 289,81	13 870 403,23	4 582 510,14	2,41	3,02
2006	10 530 401 ,73	11 096 296,75	3 369 041,09	3,13	3,29
2007	14 961 336,98	15 637 963,02	3 782 261,71	3,96	4,13
2008	20 656 322,31	21 592 743,79	5 186 832,88	3,98	4,16
2009	13 014 273,72	13 420 364,91	3 232 058,60	4,02	4,15

FUENTE: SUNAT

Entre 2005 y 2009, el precio FOB promedio de las importaciones de tejidos denim chinos tuvo un crecimiento promedio anual de 13,5% al pasar de 2,41 US\$/Kg. a 4,02 US\$/Kg. Dicho incremento está relacionado con el aumento del precio al nivel mundial del principal insumo que interviene en la fabricación del tejido denim, como es el caso del algodón, tal como se muestra en el cuadro N° 2.16.

Con relación al precio del insumo, debe precisarse que el precio del algodón, se ha ubicado en 1574 US\$/tonelada en 2008; mientras que en 2005, dicho precio fue de 585 US\$/tonelada, lo cual significó un incremento promedio anual de 39% de este insumo entre los años 2005 y 2008.

El precio nacionalizado de las importaciones de tejidos denim se ha estimado como la suma del precio CIF (US\$/Kg) más el arancel.

Tal como se aprecia en el cuadro N° 2.17, el precio nacionalizado de las importaciones originarias de China se ha mantenido por debajo del precio de la producción nacional a partir de 2005. La ligera caída en el precio experimentada por la producción nacional en el año 2006, fue producto de la mayor competencia de importaciones chinas.

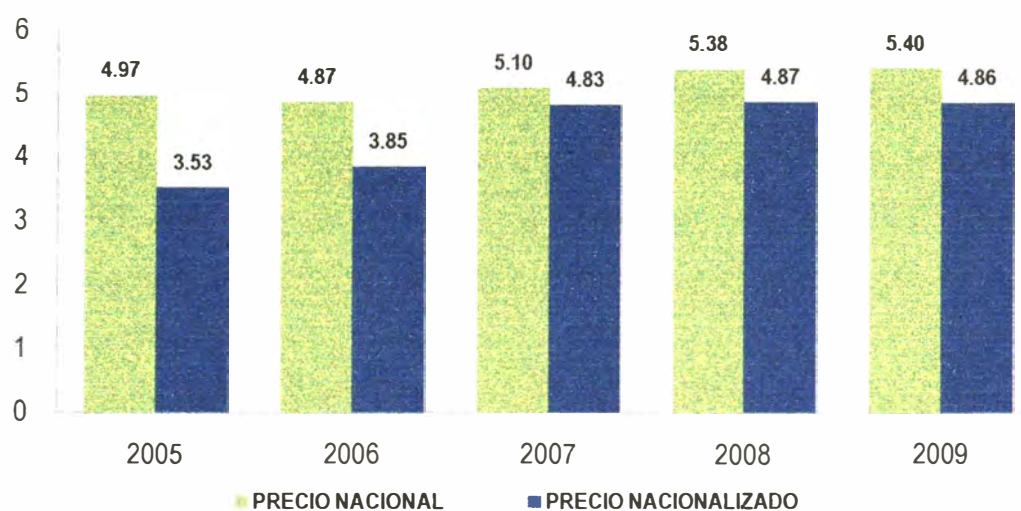
CUADRO N° 2.17 PRECIO NACIONAL Y PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES DE CHINA (US\$/Kg)

	2005	2006	2007	2008	2009
PRECIO NACIONAL (US\$/Kg)	4,97	4,87	5,10	5,38	5,40
PRECIO CIF (US\$/Kg)	3,02	3,29	4,13	4,16	4,15
PRECIO NACIONALIZADO (US\$/Kg)	3,53	3,85	4,83	4,87	4,86

FUENTE: SUNAT

En el gráfico N° 3.4, se muestra la evolución de los precios nacionalizados de las importaciones de tejido denim de China y los precios de la producción nacional. En promedio, los precios nacionalizados de las importaciones chinas han sido menores en 8,32% respecto a los precios fábrica de la producción nacional entre los años 2005 y 2009.

GRÁFICO N° 3.4 EVOLUCIÓN DEL PRECIO NACIONAL Y PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES DE CHINA (US\$/Kg)



FUENTE: SUNAT

3.7. IDENTIFICACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

En principio la industria textil nacional se ha visto afectada por el ingreso de gran cantidad de tejido denim proveniente de la República Popular China, producto que no compite en igual condición con el producto nacional, puesto que ingresan al país en condiciones de

dumping, o están subvaluados, o sus precios se deben a la manipulación cambiaría del país de origen. En cuanto el precio de costo de tejido denim se reduce considerablemente debido a la mano de obra barata en la China.

Además de estos factores se tiene que afrontar la cantidad de contrabando que existe en el país.

El aumento de las importaciones de los tejidos denim representa un riesgo a la manutención del sector textil nacional que no consigue alcanzar los precios desleales de los tejidos denim importados, hecho que puede resultar, a mediano o largo plazo, en la quiebra de algunas empresas.

Todo esto lleva a que las empresas que se ven afectadas por las importaciones de tejidos denim de la República Popular China, solicitan medidas de protección al Estado, entre estas se encuentran los derechos antidumping, la misma que son emitidas por el Instituto de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI, que es el órgano encargado de velar el cumplimiento de normas reguladoras a las importaciones de productos a precios de dumping o subsidiados.

Si bien es cierto que es bueno que entre estados se debe fomentar el comercio, existen países que no podrían soportar la avalancha de las importaciones de productos textiles de la China que compiten con los productos nacionales en forma desigual, no en las mismas condiciones.

En el Perú la tasa de desempleo es muy alta, y el ingreso de los productos textiles provocarán que las empresas que ahora generan puestos de trabajo quiebren, y por ente el desempleo aumentaría, creando una desestabilidad económica.

IV. PROCEDIMIENTO Y NORMAS LEGALES ACTUALES APLICADAS A LA IMPORTACIÓN DE TEJIDO DENIM

4.1. PROCEDIMIENTO

4.1.1. EL SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACIÓN Y CODIFICACIÓN DE MERCANCÍAS

El Sistema Armonizado (S.A) de Designación y Codificación de Mercancías, es una nomenclatura mundial en la que se encuentran todas las mercancías que pueden ser producidas y que son objeto de transacción comerciales internacionales, las que deberán obligatoriamente ser clasificadas en determinada partida o sub partida en esta nomenclatura.

La nomenclatura, es una necesidad en el comercio internacional para la identificación de la mercancía, al tener una nomenclatura se hace uso de los aranceles de importación y tratamientos preferenciales negociados mediante la identificación de la mercancía.

Las ventajas que ofrece al comercio una nomenclatura internacional son:

- Clasificación sistemática.
- Clasificación uniforme a nivel internacional.
- Lenguaje común.
- Simplicidad y seguridad en las importaciones.
- Recolección de datos uniformes a nivel internacional.

En la estructura general del sistema armonizado se tiene los siguientes puntos:

a) Reglas Generales para la interpretación del sistema

- Tiene la finalidad asegurar la aplicación uniforme y

coherente del sistema armonizado y sentar los principios sobre lo que se debe basar la interpretación del mismo.

- Determinar la clasificación de las mercancías, y su alcance puede aplicarse a una o varias partidas o toda la nomenclatura.

b) Notas de sección y capítulos

Los materiales textiles y sus manufacturas se encuentran en la Sección XI.

Los capítulos que contiene la sección son:

- Capítulo 50: Seda.
- Capítulo 51: Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejido de crin.
- Capítulo 52: Algodón.
- Capítulo 53: Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel consideraciones generales.
- Capítulo 54: Filamentos sintéticos o artificiales; tiras y formas similares de materia textil sintética o artificial.
- Capítulo 55: Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
- Capítulo 56: Guata, fieltro y tela sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería.
- Capítulo 57: Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materia textil.
- Capítulo 58: Tejidos especiales; superficies textiles con mechón insertado; encajes; tapicería;

pasamanería; bordados.

- Capítulo 59: Telas impregnadas, recubiertas o estratificadas; artículos técnicos de materia textil.
- Capítulo 60: Tejidos de punto.
- Capítulo 61: Prendas y complementos (accesorios), de vestir de punto.
- Capítulo 62: Prendas y complementos (accesorios), de vestir excepto los de punto.
- Capítulo 63: Los demás artículos textiles confeccionados; juegos; prendería y trapos.

c) Lista de partidas y sub partidas

Dan mayor detalle del tipo de mercancía.

En los despachos de las mercancías importadas, se declara la sub partida arancelaria en la Declaración Única de Aduanas (DUA) correspondiente a la mercancía, la declaración debe ser validada. Para efecto de clasificación arancelaria ADUANAS ha establecido tablas con descripciones mínimas que se deben considerar.

Clasificación arancelaria de los tejidos

El arancel de aduanas ha sido elaborado en base a la nomenclatura común de los países miembros del Acuerdo de Cartagena (NANDINA), con la inclusión de sub partidas adicionales de conformidad a la facultad otorgada por el artículo 4º de la decisión 249 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

La NANDINA está basada en la nomenclatura del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías en su versión única en español, que tiene incorporada la segunda

enmienda al sistema armonizado recomendado por la Organización Mundial de Aduanas (O.M.A.). Esta versión única fue aprobada por el Acuerdo de Lima, por los directores nacionales de aduanas de América Latina, España y Portugal.

El código numérico de la NANDINA está compuesto de ocho (8) dígitos:

Los dos (2) primeros identifican el capítulo; el tercero (3) y el cuarto (4) la partida; el quinto (5) y el sexto (6) las sub partidas del Sistema Armonizado; y el séptimo (7) y octavo (8) las sub partidas subregionales.

Las mercancías se identificarán en la NANDINA haciendo referencia a los ocho (8) dígitos del código numérico que corresponda. Si una sub partida del Sistema Armonizado no se ha subdividido por necesidades comunitarias, los dígitos séptimo (7) y octavo (8) serán ceros (00).

La clasificación de las mercancías en una sub partida, se ajustará en un todo al ordenamiento previsto en la NANDINA.

Los países miembros podrán crear sub partidas nacionales para la clasificación de mercancías a un nivel más detallado que el de la NANDINA, siempre que tales sub partidas se incorporen y codifiquen a un nivel superior al del código numérico de ocho (8) dígitos de la NANDINA.

Los países miembros no podrán introducir en sus aranceles nacionales disposiciones que modifiquen el alcance de las notas legales de sección, capítulo o sub partida, de las notas

subregionales complementarias, de los textos de partida o subpartida, ni de las reglas generales de interpretación.

Los desdoblamientos se han realizado agregando dos cifras al código de la NANDINA, por lo que ningún producto se podrá identificar en el Arancel de Aduanas sin que sean mencionadas las diez cifras; denominándose SUBPARTIDA NACIONAL.

La subpartida nacional es la siguiente estructura:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2									Número de Capítulo
1	2	3	4							Número de Partida S.A.
1	2	3	4	5	6					Número de Sub partida S.A.
1	2	3	4	5	6	7	8			Número de Sub partida Subregional - Nandina
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Número Sub partida Nacional

Ejemplo: Descripción de la mercancía de acuerdo a la factura comercial.

Tejido Denim

82% algodón 16% poliéster 2% elastómero

ancho: 1.50m , gramaje: 310 gr/m²

Se revisa en la NANDINA para clasificar la mercancía.

En la composición del producto predomina el algodón por lo que se tendrá que revisar el capítulo 52. Luego se busca la partida arancelaria de los tejidos que contenga algodón inferior al 85% en peso, que es la 52.11. La subpartida de la mercancía es 52.11.42.00.00, (ver figura 2.14).

FIGURA 2.14 PARTIDA Y SUB PARTIDA ARANCELARIA

52.11	Tejidos de algodón con un contenido de algodón inferior al 85% en peso, mezclado exclusiva o principalmente con fibras sintéticas o artificiales, de gramaje superior a 200 g/m2.
	- Crudos:
5211.11.00.00	- - De ligamento tafetán
5211.12.00.00	- - De ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4
5211.19.00.00	- - Los demás tejidos
	- Blanqueados:
5211.21.00.00	- - De ligamento tafetán
5211.22.00.00	- - De ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4
5211.29.00.00	- - Los demás tejidos
	- Teñidos:
5211.31.00.00	- - De ligamento tafetán
5211.32.00.00	- - De ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4
5211.39.00.00	- - Los demás tejidos
	- - Con hilados de distintos colores:
5211.41.00.00	- - De ligamento tafetán
5211.42.00.00	- - Tejidos de mezclilla ("denim")
5211.43.00.00	- - Los demás tejidos de ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4
5211.49.00.00	- - Los demás tejidos
	- Estampados:
5211.51.00.00	- - De ligamento tafetán
5211.52.00.00	- - De ligamento sarga, incluido el cruzado, de curso inferior o igual a 4

4.1.2. Declaración única de aduanas

El despachador de aduana para destinar la mercancía al régimen de importación definitiva ante la intendencia de aduana correspondiente, tendrá en cuenta lo siguiente:

- a) Las mercancías podrán ser solicitadas a despacho:
- Dentro de los treinta (30) días hábiles computados a partir del día siguiente al término de la descarga, excepto en los despachos anticipados y urgentes.
 - Dentro del plazo concedido a las mercancías sometidas a los regímenes de depósito aduanero, admisión temporal para reexportación en el mismo estado, admisión temporal para perfeccionamiento activo y destino especial de exposiciones o ferias internacionales.
 - Dentro del plazo de treinta (30) días hábiles computados a partir del día siguiente del término de la descarga en la aduana de destino para la mercancía sometida al régimen de tránsito interno.
 - Hasta antes que se efectivice la disposición de la mercancía por la administración aduanera, tratándose de mercancías en abandono legal.
 - Dentro del plazo concedido a las mercancías ingresadas a ceticos y zona franca.
- b) La importación de mercancías está gravada con los siguientes tributos:

- Ad valorem – 0%, 9% y 17%, según sub partida nacional.
- Derechos antidumping o compensatorios, según producto y país de origen.
- Impuesto general a las ventas (IGV) - 17%.
- Impuesto de Promoción Municipal (IPM) - 2 %.
- Impuesto Selectivo al consumo (ISC) – tasas variables, según sub partida nacional
- Otros: derechos específicos, derechos correctivos provisionales, etc.

El despachador de aduana, solicita la destinación aduanera del régimen de importación para el consumo mediante la transmisión electrónica de la información contenida en la **Declaración Única de Aduana** (DUA) con ejemplares A, A1, B y B1, de acuerdo a las instrucciones para el llenado contenidas en sus respectivas cartillas y al instructivo de trabajo del formato DUA, utilizando la clave electrónica asignada, la misma que reemplaza a la firma manuscrita.

Las declaraciones se transmitan bajo las modalidades de despacho aduanero: normal, anticipado o urgente, indicándose en el recuadro “destinación” de la DUA el código 10, y a continuación los siguientes códigos:

Normal -0-0

Anticipado -1-0

- 01 Descarga al local del importador.
- 03 Descarga al punto de llegada.

El Sistema Integrado de Gestión Aduanera (SIGAD) valida los datos transmitidos por el despachador de aduana, como son:

- Los datos relativos al número del Registro Único del Contribuyente (RUC) y nombre o denominación social del importador, los cuales se consignan exactamente de acuerdo a su inscripción en la SUNAT; caso contrario, el SIGAD rechazará la correspondiente declaración.
- Los datos referentes al importador que se acoge al sistema anticipado de despacho aduanero, así como el código del local del importador o punto de llegada donde será depositada la mercancía para el reconocimiento físico.
- Los datos de manifiesto de carga. En los casos de sistema de despacho anticipado o de despachos urgentes, estos datos se validan en el momento de la regularización.

Numeración de la DUA

De ser conforme la validación, el SIGAD genera automáticamente el número correspondiente para la DUA, así como la respectiva liquidación de la deuda tributaria aduanera, recargos y la liquidación de cobranza complementaria por aplicación del ISC o percepción del IGV, de corresponder, formulada según la información transmitida, los que son enviados al despachador de aduana; caso contrario, comunica a éste, por el mismo medio, para las correcciones pertinentes, quien después de recibir el envío de información del SIGAD o de recabarla en el portal de la SUNAT de ser el caso, procederá a imprimir los ejemplares A, A1, B, B1 y C de la DUA.

Cancelación

El despachador de aduana cancela la deuda tributaria aduanera y demás conceptos, consignados en el ejemplar "C" de la DUA y

en la liquidación de cobranza complementaria, de corresponder en caso de tributos liquidados en soles por aplicación del impuesto selectivo al consumo o régimen de percepción, en efectivo y/o cheque en las oficinas bancarias autorizadas, o mediante pago electrónico, dentro del plazo de tres (03) días contados a partir del día siguiente de numerada la DUA; vencido dicho plazo, se liquidan los intereses moratorios por día calendario hasta la fecha de pago inclusive, excepto para la percepción del IGV.

Asimismo, en el caso del régimen de percepción del IGV, la liquidación de cobranza debe ser cancelada en efectivo o mediante cheque certificado o de gerencia.

Asignación del canal

El SIGAD, luego de la cancelación y/o garantía de ser el caso, de la deuda tributaria aduanera y de los derechos antidumping o compensatorios provisionales de corresponder, somete la DUA a una selección para la asignación del canal a fin de determinar el tipo de control al que se sujetan las mercancías, de acuerdo a los canales que se detallan a continuación, los cuales son comunicados mediante aviso electrónico y deben ser consultados en el portal de la SUNAT en internet (www.sunat.gob.pe).

En caso que el despachador de aduana impugne la deuda tributaria aduanera y/o recargos, de corresponder, presentará el escrito fundamentado en la aduana de despacho, pudiendo ésta someter la mercancía a reconocimiento físico.

a) Canal verde

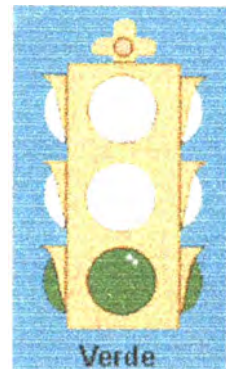
La DUA seleccionada a este canal no requiere de revisión documentaria ni de reconocimiento físico (ver figura 2.15).

Cuando el despachador de aduana presuma la existencia de incidencia en su mercancía y antes del retiro de la zona primaria podrá solicitar el examen físico de la misma.

El despachador de aduana no presenta documentación alguna ante la intendencia de aduana respectiva, manteniendo en su archivo el original y copia de la DUA conforme a la información registrada en el SIGAD, así como de los documentos sustentatorios, los cuales están a disposición de la SUNAT para la acción de control que correspondan.

FIGURA 2.15 DUA EN CANAL VERDE

Número de Declaración :	118-10-10-002476-01-5-00
Fecha y Hora de Cancelación	06/01/2010 10:04:55
Agencia de Aduanas	2143 AGENCIA DE ADUANA TRANSOCEANIC S.A.
Banco :	001 BANCO DE CREDITO
Monto Acotado (USD)	17,127.00
Monto Cancelado (S/.) :	49,206.00
Valor CIF (USD)	CIF : 43,584.41 FOB : 42,094.75 Flete : 1,419.55 Seguro : 70.10
Fecha de Numeración :	05/01/2010 17:59:44
Comitente :	4 - 20100174911 EL MODELADOR S A
Almacén :	3655
Cantidad de Bultos	952
Peso Bruto (KG)	25970
Fecha y Hora de salida de la mercancía :	06/01/2010 12:37:00



LEVANTE AUTORIZADO

FECHA : 06/01/2010 HORA : 10:04:55

[Expedientes Asociados](#) | [Datos de Manifiesto](#) | [LC ASOCIADAS](#) |
[Notificaciones](#) | [Series](#) | [Diligencia](#)

b) Canal naranja

La DUA seleccionada a este canal es sometida a revisión documentaria.

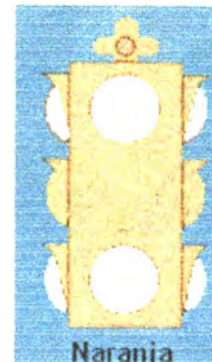
En casos excepcionales, cuando el funcionario aduanero

encargado determine que la DUA seleccionada a canal naranja requiere de reconocimiento físico, numera un formulario denominado hoja informativa (solicitud de verificación física), el cual es enviado vía correo electrónico a su jefe inmediato o persona designada, quien evaluará el requerimiento, procediendo a autorizar el reconocimiento físico de la mercancía en los casos que ameriten o a rechazarlo indicando el motivo. Esta acción se efectúa como parte del proceso de despacho aduanero (ver figuras 2.16 y 2.17).

Cuando el despachador de aduana presuma la existencia de incidencia en su mercancía y antes del retiro de la zona primaria podrá solicitar el examen físico de la misma.

FIGURA 2.16 DUA EN CANAL NARANJA

Número de Declaración :	118-10-10-204861-01-1-00
Fecha y Hora de Cancelación :	08/07/2009 14:36:05
Agencia de Aduanas :	5482 AGENCIA DE ADUANA ANTANA SA
Banco :	003 BANCO CREDITO
Monto Acotado (USD) :	4,926.00
Monto Cancelado (S/.) :	13,911.00
Valor CIF (USD) :	CIF : 25,771.90 FOB : 24,913.72 Flete : 775.00 Seguro : 83.18
Fecha de Numeración :	08/07/2010 12:16:51
Comitente :	4 - 20305882071 CASIMIRES NABILA SAC
Almacén :	3181
Cantidad de Bultos :	125
Peso Bruto (KG) :	6420
Fecha y Hora de salida de la mercancía	--/------



TIPO DE DESPACHO: NORMAL

ESTADO DE LA DILIGENCIA: PENDIENTE

LEVANTE NO AUTORIZADO

FIGURA 2.17 NOTIFICACIÓN DE LA DUA**DUA: 118 - 10 - 10 – 204861**

Notificaciones enviadas por cambio de canal:

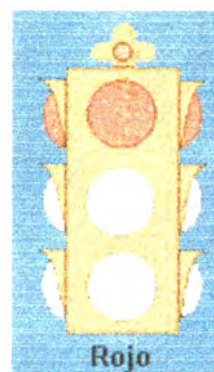
N° Sec.	Fecha Not.	Hora Not.	Fecha Conc.	Hora Conc.	Observación
01	08/07/2010	16:48:16	--/--/----		RECONOCIMIENTO FISICO
02	08/07/2010	17:09:48	--/--/----	00:00:00	PASA A RECONOCIMIENTO FISICO (A)

c) Canal rojo

Las mercancías de las DUAs seleccionadas a este canal están sujetas a reconocimiento físico (Ver gráfico 3.4)

FIGURA 2.18 DUA EN CANAL ROJO

Número de Declaración **118-09-10-278167-01-4-00**
 Fecha y Hora de Cancelación : 18/11/2009 15 15 15
 Agencia de Aduanas 5820 AGENCIA DE ADUANA PEGASO S.A.
 Banco : 001 BANCO DE CREDITO
 Monto Acotado (USD) : 23,235.00
 Monto Cancelado (S/.): 66,684.00
 Valor CIF (USD) : CIF : 54,176.61 FOB : 52,009.63
 Flete : 2,105.00 Seguro : 61.98
 Fecha de Numeración 17/11/2009 16 01:29
 Comitente : 4 - 20479906379 TEXTILES
 ARCANGEL S.A.C
 Almacén : 3033
 Cantidad de Bultos . 329
 Peso Bruto (KG) : 14840
 Fecha y Hora de salida de la mercancía : 26/11/2009 19 36 00



TIPO DE DESPACHO : NORMAL

ESTADO DE LA DILIGENCIA : CONCLUIDA

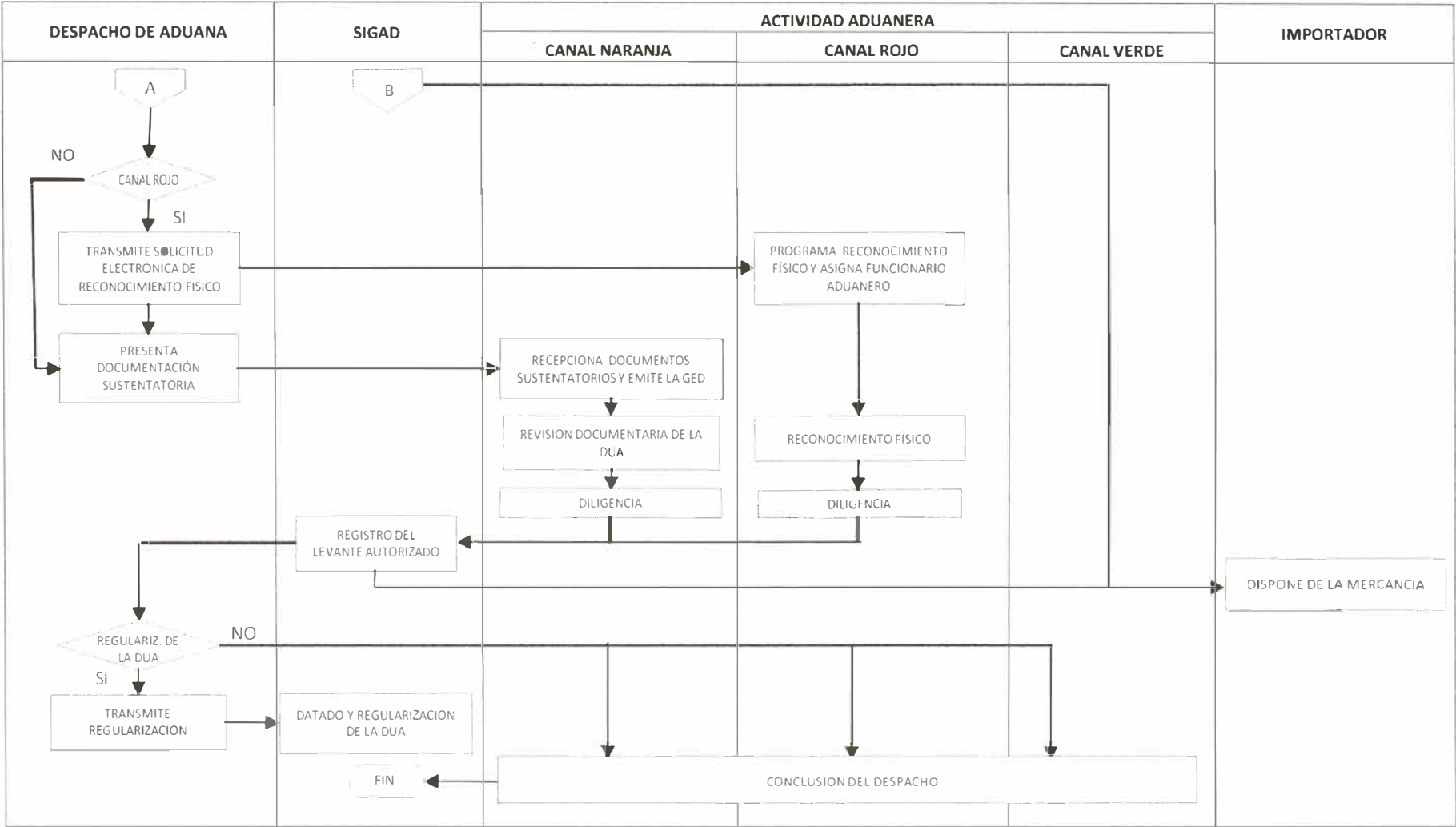
FECHA DILIGENCIA : 26/11/2009 FECHA REGISTRO : 26/11/2009

LEVANTE AUTORIZADO

FECHA : 26/11/2009 HORA : 15:28:17

| [Expedientes Asociados](#) | [Datos de Manifiesto](#) | [LC ASOCIADAS](#) |
[Notificaciones](#) | [Duda Razonable](#) | [Series](#) | [Diligencia](#)

FLUJOGRAMA DE IMPORTACION PARA EL CONSUMO



Reconocimiento físico de las mercancías

El reconocimiento físico es la operación que consiste en verificar lo declarado, mediante una o varias de las siguientes actuaciones: reconocer las mercancías, verificar su naturaleza, origen, estado, cantidad, calidad, valor, peso, medida o clasificación arancelaria.

Están sujetas a reconocimiento físico, las mercancías amparadas en las DUAs seleccionadas a canal rojo o las seleccionadas a canal naranja cuando la administración aduanera ha dispuesto su reconocimiento físico.

La DUA que haya sido seleccionada al canal naranja o rojo es presentada por el despachador de aduana dentro de un sobre contenedor, adjuntando los documentos que se indican a continuación, los mismos que deberán ser legibles, sin enmiendas, foliados y estar debidamente numerados mediante “refrendadora” o “numeradora” con el código de la intendencia de aduana de despacho, código del régimen, año de numeración y número de la DUA asignado mediante el SIGAD:

- a) Fotocopia autenticada o copia carbonada del documento de transporte, dependiendo del medio empleado. En el caso marítimo, cuando se cuente con la fotocopia firmada y sellada por el responsable de la empresa transportista o su representante en el país, se considerará este documento como original, aceptándose la fotocopia del mismo siempre que cuente con la firma y sello del representante legal del despachador de aduana.
- b) Fotocopia autenticada de la factura, documento equivalente o contrato conteniendo la información mínima siguiente, según corresponda a su naturaleza.

- Nombre o razón social del remitente y domicilio legal.
- Número de orden, lugar y fecha de su formulación.
- Nombre o razón social del importador y su domicilio.
- Marca, otros signos de identificación; numeración, clase y peso bruto de los bultos.
- Descripción detallada de las mercancías, indicándose: código, modelo, cantidad con indicación de la unidad de medida utilizada, características técnicas, calidad (primera o segunda), estado de las mercancías (saldos o retazos).
- Origen de las mercancías, entendiéndose por tal el país en que se han producido.
- Valor unitario de las mercancías con indicación del incoterm pactado, según la forma de comercialización en el mercado de origen, sea por medio, peso, cantidad u otra forma.
- Consignar la moneda de transacción correspondiente.
- Contener la forma y condiciones de pago.
- Sub partida del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.
- Número y fecha del pedido o pedidos que se atienden; y
- Número y fecha de la carta de crédito irrevocable que se utilice en la transacción, cuando la hubiere.

Cuando la factura, documento equivalente, o contrato no consigne todos estos datos, o éstos no sean precisos para la clasificación arancelaria de la mercancía; dicha información debe especificarse en la casilla 7.37 de los ejemplares A y A1 de la DUA, con excepción de la descripción detallada de

la mercancía, la cual debe ser transmitida en ejemplar B y B1 de la DUA. En aquellos casos en que no sea obligatoria la presentación del ejemplar B, dichos datos serán verificados por el funcionario aduanero en la transmisión electrónica de la información del ejemplar B, a través del portal de la SUNAT.

Son originales las facturas o documentos equivalentes las emitidas por el proveedor, que acreditan los términos de la transacción comercial, de acuerdo a los usos y costumbres del comercio. Dicho documento podrá ser transmitido, emitido, impreso o recibido por cualquier medio físico o electrónico.

- c) Fotocopia autenticada o copia carbonada del comprobante de pago y copia adicional de éste, cuando se efectúe transferencia de bienes antes de su nacionalización.
- d) Fotocopia autenticada del documento de seguro de transporte, de corresponder. En el caso de una póliza global o flotante: documento que acredite la cobertura de las mercancías sujetas a despacho. Se consideran originales los documentos generados por medios electrónicos por las compañías de seguros nacionales o extranjeras e impresos por los corredores de seguro o por los importadores.

La autoridad aduanera podrá solicitar el volante de despacho emitido por el almacén aduanero, la lista de empaque cuando la cantidad o diversidad de las mercancías lo amerite e información técnica adicional que permita la correcta identificación de las mercancías.

Los despachadores oficiales así como los dueños o consignatarios que realicen directamente el despacho, están obligados a presentar los documentos antes mencionados en original, excepto el comprobante de pago.

Tratándose de DUAs correspondientes a despachos urgentes y al sistema anticipado de despacho aduanero, en la recepción, cuando corresponda, se adjuntan fotocopias de los siguientes documentos:

- Factura, documentos equivalente, o contrato.
- Certificado de origen cuando corresponda.

El funcionario aduanero designado por el jefe del área que administra el régimen ingresa al SIGAD el rol de los funcionarios aduaneros asignados para la revisión documentaria y reconocimiento físico a fin de que se determine aleatoriamente el cumplimiento de estas acciones; asimismo, la jefatura podrá disponer la reasignación de los funcionarios aduaneros de acuerdo a la operatividad del despacho y disponibilidad del personal; registrándose en el SIGAD el motivo de la reasignación y de la fecha.

El funcionario aduanero designado por el jefe del área que administra el régimen entrega al despachador de aduana la copia de la Guía de Entrega de Documentos (GED) y adjunta el original y la segunda copia de la documentación recibida, a efecto que sean remitidos a los funcionarios aduaneros designados por el SIGAD para la revisión documentaria o reconocimiento físico, respectivamente.

El funcionario aduanero designado por el jefe del área que administra el régimen entrega las DUAs al funcionario

aduanero, quien verifica en el módulo de importaciones del SIGAD, en el ícono “ver riesgo”, el motivo de la asignación a control, luego revisa que los documentos se encuentren conformes a lo registrado en el SIGAD, verificando asimismo que la deuda tributaria aduanera y los recargos se encuentren cancelados o garantizados y cancelada la percepción del IGV cuando corresponda; y:

- a) De ser conforme.- Efectúa el reconocimiento físico de las mercancías de acuerdo al procedimiento de reconocimiento físico INTA-PE.00.03.
- b) De no ser conforme.- No lleva a cabo el reconocimiento físico, procediendo a notificar en la GED, el motivo de la suspensión del despacho, registrándose esta información en el SIGAD.

De no encontrar incidencias que ameriten la suspensión del despacho, el funcionario aduanero se apersona a la zona de reconocimiento y verifica la condición exterior de los bultos, marcas, contramarcas, número y tipo de bultos, número del documento de transporte, numeración de los contenedores y de los precintos de seguridad, confrontándolos con lo declarado en la documentación sustentatoria y en la declaración.

El funcionario aduanero selecciona en forma aleatoria los bultos que reconocerá efectivamente y de acuerdo a la naturaleza de la mercancía o destinación aduanera, verifica no menos del 5% del total de los bultos.

Durante el reconocimiento físico mercancías en contenedores, paletas o lotes con gran número de bultos o mercancía diversa,

el funcionario aduanero puede solicitar la lista de empaque o contenido (packing list) a efectos de facilitar el reconocimiento físico. La no presentación de dicho documento no amerita la suspensión del reconocimiento físico.

El funcionario aduanero realiza las siguientes actuaciones, según corresponda.

- Verifica la cantidad de mercancía.
- Verifica la descripción de la mercancía, el estado, calidad, entre otros.
- Evalúa la admisibilidad del país el ingreso de las mercancías prohibidas y restringidas, debiendo verificar los documentos de control emitidos por las entidades competentes.
- Extrae muestra(s) de la(s) mercancía(s) cuando sea necesario para verificar su clasificación, facilitar su identificación o valoración.

Concluido el reconocimiento físico, el funcionario aduanero procede de acuerdo a lo señalado en la sección VII, literal A, numerales 21 al 24 y, de ser el caso, diligencia la DUA ingresa al SIGAD los datos del reconocimiento físico

Procedimiento de valoración de mercancías

El valor en aduana de las mercancías destinadas al régimen de importación para el consumo se verifica y determina de conformidad con las normas del Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la Organización Mundial de Comercio, aprobado por resolución legislativa N° 26407; la decisión 571 de la Comunidad Andina “valor en aduana de las mercancías importadas”, la resolución 846 - reglamento comunitario de la

decisión 571, el reglamento para la valoración de mercancías según el Acuerdo sobre Valoración en Aduana de la OMC, aprobado por el decreto supremo N°186-99-EF y modificatorias; también se aplican los demás procedimientos, instructivos y circulares, así como las decisiones del comité de valoración aduanera (OMC) y los instrumentos del comité técnico de valoración en aduana (Bruselas).

El funcionario aduanero evalúa el valor declarado siguiendo los siguientes métodos de valoración de la OMC que son los siguientes:

a) Método del valor de transacción

El valor de transacción, es el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías objeto de venta en una operación de exportación al país de importación. El pago puede hacerse, bien en forma de transferencia de dinero o por medio de carta de crédito o instrumento negociables.

Se aplicará este método siempre y cuando cumpla las siguientes condiciones:

- Deben existir pruebas de que ha existido una venta en una operación de exportación al país de importación. Dichas pruebas pueden ser factura comercial, contrato de compra-venta, pedidos de compra, etc.
- La venta o precio no estará sujeto a condiciones o prestaciones para las cuales no sea posible determinar el valor de las mercancías objeto de valoración.

b) Método comparativo basado en el valor de transacción de mercancías idénticas.

El Acuerdo de Valoración de Aduanas (AVA) define las

mercancías idénticas como mercancías:

- Iguales en todos los aspectos, incluidas las características físicas, calidad y prestigio comercial.
- Producidas en el mismo país que las mercancías a objeto de valoración.
- Producidas por el productor de las mercancías objeto de valoración.

c) Método comparativo basado en el valor de transacción de mercancías similares.

Las mercancías similares empleadas en este método deben haber sido importadas en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración o en un momento aproximado.

Según el AVA son mercancías similares aquellas mercancías:

- Muy parecidas a las mercancías objeto de valoración, sus características y en los materiales que las compone.
- Que pueden realizar las mismas funciones y son comercialmente intercambiables con las mercancías objeto de valoración.
- Producidas en el mismo país que las mercancías a objeto de valoración.
- Producidas por el productor de las mercancías objeto de valoración.

d) Método del valor deductivo basado en el precio de venta posterior en el país de importación.

El valor se establece de acuerdo con las ventas en el país de importación de las mercancías objeto de valoración o de mercancías idénticas o similares, menos ciertos gastos especificados que resultan de la importación y venta de las mercancías.

La venta en el país de importación tendrá que cumplir las siguientes condiciones:

- La reventa de las mercancías que se ha realizado en el mismo estado en que son importadas.
- La venta de las mercancías ha tenido lugar en el mismo momento de las mercancías objeto de valoración, no en un momento aproximado.
- Si no hay ventas en el momento de la importación o en el momento aproximado, se puede usar las ventas realizadas en la fecha más próxima después de la importación pero nunca más tarde de pasados tres meses desde dicha importación.
- No exista vinculación entre comprador y vendedor en el país de importación.
- Hay que encontrar el precio unitario al que se vendió la mayor cantidad total.

e) Método del valor reconstructivo basado en el costo de los materiales, fabricación y el beneficio obtenido en el país importador.

El valor para la evaluación, se basa en el valor reconstruido, que será la suma de:

- Es costo de los materiales y de la fabricación u otras operaciones.
- Una cantidad en concepto de beneficios y gastos generales igual a la que suele añadirse tratándose de ventas de mercancías de la misma especie o clase efectuadas en el país de exportación al país de importación.
- Los gastos de transporte, seguro y carga, descarga y manipulación, si estos hubieran de incluirse en el valor de aduana con arreglo a la legislación del país de importación.

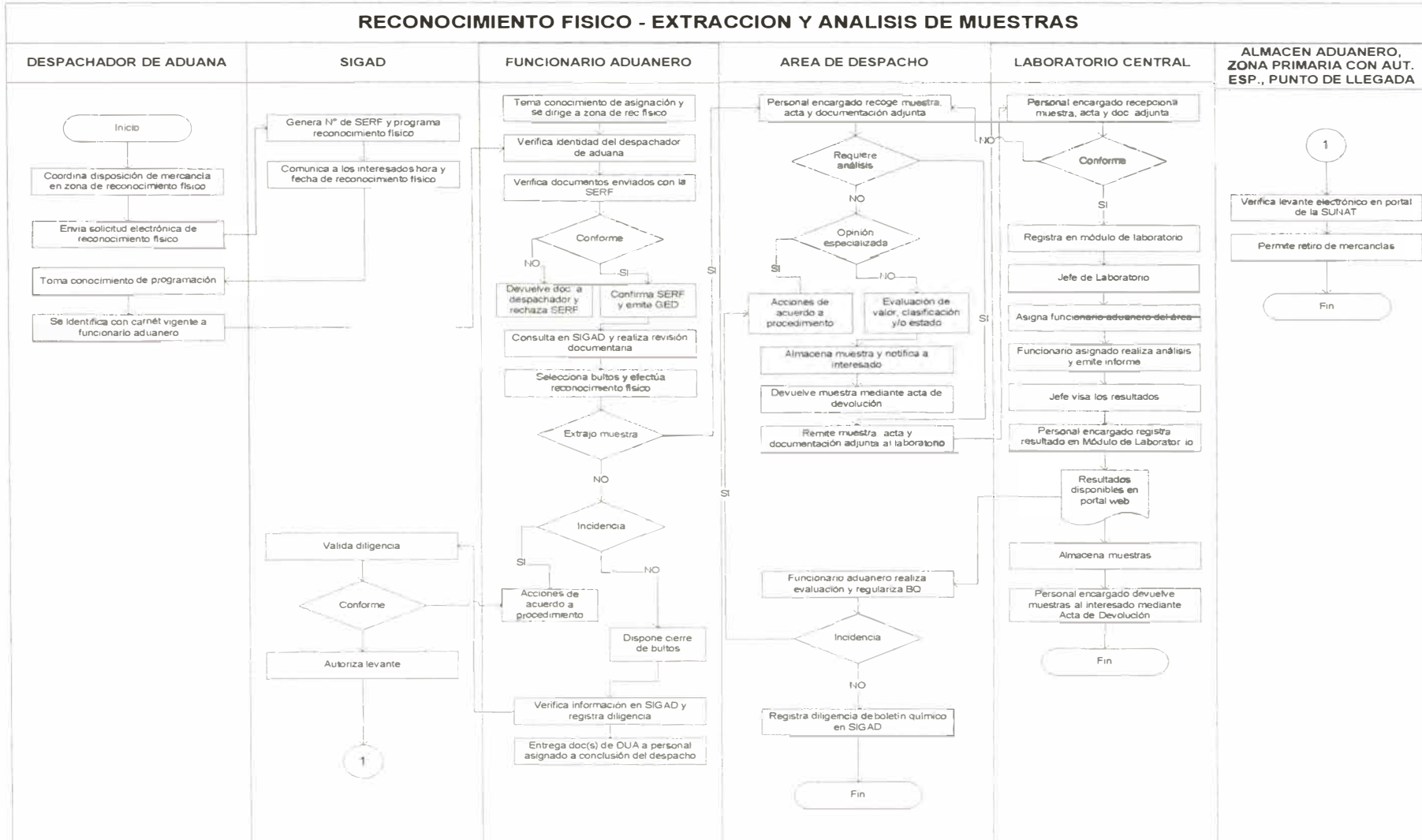
f) Método de recambio basado en los métodos anteriores aplicados con mayor flexibilidad.

Deberá basarse en valores de aduana ya determinado anteriormente.

Como este método permite un enfoque flexible, algunos de los requisitos de los métodos anteriores pueden interpretarse con flexibilidad. Por ejemplo, se puede utilizar el valor de las mercancías idénticas y similares producidas en distintos países.

FLUJOGRAMA DE RECONOCIMIENTO FÍSICO

RECONOCIMIENTO FISICO - EXTRACCION Y ANALISIS DE MUESTRAS



4.2. DERECHOS ANTIDUMPING

Muchos países adoptan a leyes autorizando la imposición de gravámenes especiales “**antidumping**” con el objeto de proteger a sus industrias nacionales.

El Acuerdo de la OMC, autoriza a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ha ocasionado un daño importante a la rama de producción nacional con la que entra en competencia. Para que adopte esas medidas, el gobierno tiene que estar en condiciones de demostrar que el dumping se ha llevado a cabo, y está causando daño.

Por regla general, la medida antidumping consiste en aplicar un derecho de importación adicional a un producto determinado de un país exportador determinado para lograr que el precio de dicho producto se aproxime al “valor normal” o para suprimir el daño causado a la rama de producción nacional en el país importador.

Las normas actuales son una versión del código de la Ronda de Tokio, sobre medidas antidumping y constituyen el resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay. La versión de la Ronda de Uruguay forma parte del Acuerdo de la OMC y se aplica a todos los miembros.

El Acuerdo Antidumping de la OMC introdujo las siguientes modificaciones:

- Normas más detalladas para calcular la cuantía del dumping.
- Procedimientos más detallados para iniciar y llevar a cabo las investigaciones de antidumping.
- Normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas antidumping.
- Normas especiales para los grupos especiales encargados de resolver diferencias en cuestiones antidumping.

Las normas legales a la aplicación de los derechos antidumping de las importaciones de los tejidos denim, son emitidas por el Instituto de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - INDECOPI, que es el órgano encargado de velar el cumplimiento de normas reguladoras a las importaciones de productos a precios de dumping o subsidiados. Estas normas son publicadas en el diario oficial El Peruano.

Existen dos normas legales vigentes para la aplicación de derechos antidumping de las importaciones de tejido denim que son las siguientes:

a) Resolución N° 072-2006/CDS-INDECOPI

“Aplicar derechos antidumping a las importaciones de tejidos denim con un contenido de algodón inferior al 85% en peso, mezclado exclusiva o parcialmente con fibras sintéticas o artificiales de peso superior a 200 gr/m² que ingresan por la sub partida arancelaria 52.11.42.00.00 originarias de la República Popular China, siempre que sean importada a precios CIF menores a 3.97 US\$/kg .El derecho antidumping a pagar será la diferencia entre a 3.97 US\$/kg y el precio CIF de importación en dólares por kilo.”

El 20 de Julio de 2006, mediante Resolución N° 072-2006/CDS-INDECOPI se aplica derechos antidumping a las importaciones de tejidos de denim originarios de la República Popular China; es debido a que se llegó a verificar que las importaciones chinas de tejidos denim tuvo un considerable incremento tal es así que de 81, 71 toneladas en el año 2000 a 2 292,79 toneladas en el año 2004, teniendo así un incremento de 2 706% en sólo dos años, lo que pasaba a representar en el índice porcentual de 24% del total importado en el año 2002 a 73% en el año 2003 y 87% en el año 2004 , con una tendencia a seguir subiendo.

A continuación un ejemplo para calcular los derechos antidumping. La DUA 118-2007-097220 la serie 3, declaran el valor total CIF de US\$ 31222,995 y el peso neto 7539 kilogramos. Al dividir los dos valores se obtiene como resultado 3.94 US\$/kg. Este resultado es menor que 3.97 US\$/kg; por lo tanto, está afecta a los derechos antidumping. El importador debe cancelar la diferencia entre 3.97 US\$/kg y 3.94 US\$/kg multiplicado por los kilogramos del peso neto declarado, es decir; US\$ 238.

Datos

CIF total: US\$ 31222,995

Peso neto declarado: 7539 kg.

Cálculo

$$\frac{\text{CIF total}}{\text{Peso neto}} = \frac{31222,995}{7539}$$

$$\frac{\text{CIF total}}{\text{Peso neto}} = 3.94 \text{ US\$/kg}$$

$$\text{Derechos antidumping} = (3.97 - 3.94) \times 7539 = \text{US\$ } 238$$

b) Resolución N° 135-2009/CFD-INDECOPI

“Mantener la vigencia de los derechos antidumping definitivos impuestos mediante la Resolución N° 005-95-INDECOPI-CDS, modificada por la Resolución N° 003-2002/CDS-INDECOPI sobre las importaciones de algodón y tejidos mixtos originarios de la República Popular China”

Los derechos antidumping impuestos en el año 1995 se establecieron como porcentaje del precio FOB (derecho ad-valorem) en una

cuantía equivalente al margen de dumping hallado en la investigación.

Posteriormente, en el primer examen de revisión de los derechos antidumping finalizado en el 2002 se dispuso la continuación de los derechos antidumping modificándose la forma de aplicación de los mismos. Así, bien se mantuvo la medida bajo la forma de un derecho ad-valorem, se establecieron rangos en función de los precios FOB de importación, determinándose en cada uno de ellos el derecho respectivo a aplicar.

En el presente caso, la comisión ha podido observar que los precios de los principales insumos utilizados en la fabricación de los tejidos denim (algodón y poliéster) se han incrementado en los últimos años. Por ello no resulta conveniente establecer un derecho antidumping aplicado como porcentaje del precio FOB de exportación, sino que éste debe ser aplicado bajo la modalidad de un derecho específico expresados en dólares por kilogramo (US\$/kg), que se mantenga estable pese a las fluctuaciones de los precios de los insumos.

La cuantía de los derechos antidumping impuestos sobre las importaciones de algodón originarios de la República Popular China establecidas conforme al siguiente detalle.

CUADRO N° 2.19 DERECHOS ANTIDUMPING DEFINITIVOS APLICADOS A LAS IMPORTACIONES ORIGINARIAS Y/O PROCEDENTES DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA CON LA P.A 5209420000

Precio FOB (US\$/kg) mayor o igual	Derech (A)	Precio FOB (US\$/kg) menor a	Precio FOB (US\$/kg) mayor o igual	Derech (B)	Precio FOB (US\$/kg) menor a	Precio FOB (US\$/kg) mayor o igual	Derech (C)	Precio FOB (US\$/kg) menor a	Derech (D)
4.33	0.43	4.33	3.88	0.81	3.88	3.43	1.07	3.43	1.34

V. METODOLOGÍA A SEGUIR PARA EL MONITOREO DE LAS IMPORTACIONES DE LOS TEJIDOS DENIM EN CONDICIÓN DE COMPETENCIA DESLEAL.

5.1. OBJETIVO

Bridar al veedor un procedimiento para que pueda analizar, ejecutar y aplicar en el monitoreo de las importaciones de tejidos denim, logrando de esta manera controlar las importaciones de la República Popular China que ingresan al país en competencia desleal.

5.2. ALCANCE

La implementación de un método para el monitoreo de las importaciones de tejido denim de la República Popular de China, permitirá que los veedores en forma ordenada y eficiente puedan detectar las importaciones que están ingresando al país con precios subvaluados que pueden afectar a la industria nacional. Este método no solamente se usará para las importaciones de tejido denim sino también para otros tipos de mercancía como: popelinas, poliviscosas, drilles, etc.

El método de monitoreo está constituida por un procedimiento, este procedimiento se considerará ciertos indicadores los cuales el veedor podrá identificar rápidamente para analizar las importaciones que son de alto riesgo.

5.3. JUSTIFICACIÓN

La importancia de un procedimiento es que permite llevar al veedor a desarrollar las funciones como: organizar y controlar de una manera más eficaz las importaciones de los tejidos denim. Este conjunto de actividades va a permitir realizar a cabalidad las labores o actividades para estandarizar la operatividad del veedor.

Lo interesante del procedimiento para el monitoreo de los tejidos denim

importados, es que se busca a que contribuya a mejorar el control de las importaciones que ingresan en competencia desleal.

Así mismo, para el veedor es indispensable, ya que le permitirá contar con una herramienta para obtener información rápida y oportuna ya que con el mismo se lleva el control de cada una de las importaciones.

Igualmente; para el veedor resulta beneficioso porque le permite mejorar sus funciones para tratar de realizarlas eficazmente controlar las importaciones. Conociendo cada uno de los pasos ejecutados al momento de monitorear las importaciones.

De este modo, se espera que para los nuevos veedores con la implantación de este procedimiento no surjan inconvenientes ni deficiencias internas en el comité textil. El cual también facilitará la información clara y sencilla de las actividades a la hora de monitorear las importaciones de tejido denim en condición de competencia desleal.

5.4. PROCEDIMIENTO PARA DETECTAR LAS IMPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM QUE TIENEN MAYOR INCIDENCIA SOBRE LA PRODUCCIÓN NACIONAL

1er PASO:

A través el portal de la SUNAT, se obtendrá una relación de DUAs numeradas del día. Esta relación se convierte en un instrumento o herramienta de trabajo en el reconocimiento físico. En esta relación encontraremos los siguientes datos:

- Partida arancelaria.
- Número de la DUA.
- Importador.
- Canal.

- Valor FOB.
- Cantidad física (m, m² y kg).
- País de origen.
- Código del almacén.

2do PASO:

De la relación, se revisará cada número de DUA para obtener la siguiente información:

- RUC del importador.
- Número de serie (ítem).
- País de origen.
- País de embarque.
- Partida arancelaria.
- Nombre comercial del producto.
- Estado (nuevo, segunda, etc).
- El FOB unitario (US\$).
- El FOB por kilo.
- Cantidad.
- Modelo.
- Descripciones mínimas de la mercancía.
- Observaciones (cancelación de los gravámenes).

En el Formato A1 “declaración única de importación”, detallan las descripciones mínimas de la(s) mercancía(s) importada(s) y en el Formato B “declaración del valor”, los datos del proveedor y el valor unitario declarado FOB (US\$).

3er PASO:

Resaltar las DUA's que tienen mayor incidencia. Por ejemplo, si el importador no canceló los derechos antidumping o sus precios están sub

valuados.

4to PASO:

En el portal de la SUNAT, en el casillero “**DESPACHO**” se consulta quien es el especialista en aduanas asignado para el reconocimiento físico de la mercancía. También se obtiene información del almacén donde se realizará el reconocimiento.

5to PASO:

El veedor asignado para verificar la mercancía, se apersona en la oficina de aduanas que se encuentra en los almacenes o depósitos.

El veedor junto al especialista de aduanas, verificarán la cantidad de rollos, las características de la mercancía, el packing list, etc. Luego se extrae muestra para el boletín químico, dicha muestra es enviada al laboratorio de Aduanas para que lo analicen.

Al finalizar el reconocimiento físico, el especialista en aduanas suscribe la “ficha de participación de veedor”. En este documento, el veedor consigna las observaciones debidamente sustentadas y firma al final como constancia de su participación.

6to PASO:

En la base de datos, se ingresan los siguientes datos:

- Fecha del reconocimiento físico.
- Número de DUA.
- Nombre del importador.
- Declaración de los formatos A1 y B.
- Resultado del boletín químico.
- Número del acta de participación.
- Observaciones del veedor durante el aforo.
- Notificación del especialista.

- Diligencia.
- Observación después del levante.

7mo PASO:

Revisar el Boletín Químico (B.Q) en el portal de la SUNAT.

Es muy importante el resultado del boletín químico, ya que el especialista en aduanas lo utilizará como herramienta para:

- Verificar la sub partida.
- Calcular el exceso de metraje.
- Las características del tejido para el tema de valoración.

8vo PASO:

Se realiza un seguimiento constante de las DUAs participadas hasta el levante como:

- Revisar las notificaciones del especialista de aduanas respecto a la valoración de la mercancía o multas por mala declaración en las descripciones mínimas o sub partida arancelaria.
- Verificar que las DUA que toma como referencia el Especialista, coincida con la referencia que se adjuntó en el acta de participación de veedor.
- A la culminación de la diligencia del especialista de aduanas, se revisa si hay autoliquidación de valor por parte del importador o cancelación de la orden de depósito generada por la duda razonable.

9no PASO:

En la base de datos, se ingresa el valor autoliquidado o la cancelación de la orden de depósito. En el caso que no hay autoliquidación ni orden depósito, se tomará como importador de alto riesgo.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- En los últimos cinco años, la participación de las importaciones de tejido denim en el mercado nacional han aumentado hasta 81%. Esto indica, que el producto nacional está en una fuerte competencia con los productos importados.
- Las importaciones de tejido denim de la República Popular China, con la sub partida nacional 52.11.42.00.00 han incrementado el 28,3%, equivalente a una tasa promedio anual de 8,6%, entre los años 2005 y 2008. En cuanto a los tejidos denim con la sub partida nacional 52.09.42.00.00, se incrementaron 121% durante el mismo período antes mencionado.
- Las importaciones de tejido denim han aumentado significativamente año tras año. Del total de importaciones, la República Popular China es el país que ha demostrado un crecimiento de 15,5% entre los años 2005 y 2008, impulsando el aumento del total importado y la participación en el mercado nacional. Entre los años 2005 y 2009, la participación de las importaciones de tejido denim chinos en el mercado interno han superado el 65,0%.
- Los precios nacionalizados de los tejidos denim de la República Popular China, se mantienen siempre por debajo de los precios nacionales. Tanto es así que entre los años 2005 y 2009, los precios nacionalizados de las importaciones de los tejidos denim han sido menores en 8,32% respecto a los precios fábrica de la producción nacional. Este patrón de comportamiento obligaría a que en el futuro se reduzcan los precios doméstico, como respuesta natural de la producción nacional para no perder participación en el mercado, lo

cual traería consigo un aumento en sus pérdidas operativas al no poder cubrir sus costos de fabricación o en su defecto un aumento de sus inventarios, siendo esto insostenible en el mediano plazo.

- El significativo aumento del volumen de las importaciones, la disminución de sus precios nacionalizados y la pérdida de participación de mercado de la producción nacional causarán un efecto negativo sobre los precios, ventas y participación de mercado del productor nacional.
- Las prácticas de comercio desleal afectan las economías de los distintos países, por lo cual cada gobierno debe estar anuente a prevenir este tipo de práctica como lo es el dumping.
- El dumping se da por dos razones fundamentales: por los excedentes de la producción en el país exportador o porque el exportador quiere apoderarse del mercado extranjero y lograr así un monopolio en la producción de determinado bien.
- La aplicación de los derechos antidumping en los tejidos denim de la República Popular China ha permitido que los precios no entre muy sub valuados. Sin embargo, el volumen de las importaciones siguen aumentando.
- Si bien la finalidad de la imposición de las medidas antidumping es contrarrestar o corregir el perjuicio a la producción nacional generado por las importaciones de los tejidos denim de la República Popular China hechas a precios dumping, ello no debería suponer la total desaparición o abrupta reducción de las importaciones de los tejidos denim, pues de esa forma podría afectarse las condiciones de competencia del mercado local.

- La producción nacional también se ha visto afectada por el incremento de los precios internacionales del principal insumo que intervienen en la fabricación de tejidos denim como es el algodón, afectando así su nivel de competencia frente al país de China; que ingresan al mercado peruano a precios bastante inferiores a los de la industria nacional.
- Con relación a las inversiones, como en el caso de la Compañía Nuevo Mundo se ha encontrado que, si bien se han realizado importantes inversiones en los últimos años para la ampliación de la capacidad productiva, a la fecha, los proyectos de inversión previstos para los próximos años han sido paralizados, como consecuencia de la crisis y de la presión que enfrenta el mercado producto del ingreso masivo de productos a menores precios.
- Es importante la participación del Perú en las negociaciones de la OMC porque ésta significa estabilidad en las reglas de juego, integrándose cada vez más al mundo mediante el comercio y contar con la posibilidad de utilizar el Mecanismo de Solución de Diferencias. El objetivo principal del Perú en la OMC es elevar los niveles de vida de la población y lograr el bienestar económico.
- Es importante que el Perú cada seis meses presente los informes previstos en el párrafo 4 del artículo 16 del acuerdo de la Ronda Uruguay ante el Órgano de Solución de Diferencias. Ya que con ello, el órgano estará informado sobre la vigencia de las resoluciones con respecto a los derechos antidumping.
- La Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios tiene como objetivo de velar por el cumplimiento de las normas destinadas a evitar y corregir las distorsiones de la competencia generadas por las importaciones de productos a precio dumping o subsidiados.

RECOMENDACIONES

- El sector textil deberá saber crear el “factor diferencial” en los productos para que el consumidor sea capaz de diferenciar qué tipo de producto necesita y en que se distingue al producto chino.
- El gobierno debe implementar medidas que beneficien a los productores nacionales, ya que éstos forman parte de un sector muy importante de la economía como lo es el sector primario.
- Es recomendable revisar el volante para verificar el peso con el cual ingresa la mercancía al almacén. Con esta información se podrá realizar los cálculos para verificar si la mercancía está afectada al pago de los derechos antidumping.
- En el caso que la mercancía es procedente de la zona franca, es necesario que el importador presente el certificado de origen.
- Verificar la corrección de los formatos “A” de la DUA (antes del levante) según el resultado del boletín químico y los formatos “B” de acuerdo al ajuste de valor.
- Si durante el reconocimiento físico se observa que la mercancía es de segunda calidad, es necesario que el importador presente el “certificado de calidad”. De acuerdo a la Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 014-2009/SUNAT/A.
- Si el importador declara en la DUA que la mercancía es saldo o retazo, es necesario verificar las medidas de longitud de los tejidos durante el reconocimiento físico para determinar si la mercancía es saldo o retazo según el Decreto Supremo N° 068-96-EF.

VII. GLOSARIO

AFORO: Operación única en que el servicio a través del funcionamiento asignado, verifica y determina al examinar la declaración y/o la mercancía que su clasificación arancelaria, su valoración, la fijación de la cuota de los derechos arancelarios o impuestos y la aplicación de las leyes correspondientes hayan sido correctamente propuestas por el declarante.

ARANCEL AD- VALOREM: Es aquel cuyo importe se obtiene mediante la aplicación de un porcentual sobre el valor en aduana de la mercancía o, en su caso, sobre precios oficiales CIF, si éstos fueren superiores.

CARTA DE CREDITO (Letter of Credit): Una carta crédito es un documento expedido por un banco, en donde afirma su compromiso de pagar a alguien (proveedor/exportador/vendedor) una cantidad exacta de dinero, por cuenta de un comprador (importador), siempre y cuando el vendedor cumpla con términos y condiciones específicas. De manera más formal, a las cartas de crédito se les denomina crédito documentario, porque los bancos que efectúan la operación manejan documentos y no bienes o mercancías.

CERTIFICADO DE ORIGEN: Documento que comprueba el país de origen de los bienes o mercancías. Frecuentemente exigido por las autoridades aduaneras de un país, como parte del proceso de entrada. En general, este documento se obtiene a través de una organización oficial, en el país de origen, como un consulado, o cámara de comercio local. Este documento se exige con objeto de determinar el origen de las mercancías a fin de obtener los beneficios arancelarios negociados u obtenidos a través de un acuerdo comercial o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias.

COMMODITY: Mercancía cuyo precio es fijado por la demanda y oferta internacional. Por lo general son materias primas como productos agrícolas y mineros.

DECLARACIÓN ADUANERO: Documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías y suministra la información y datos que la Administración Aduanera requiere para su trámite.

DESTINACIÓN ADUANERA: Manifestación de voluntad del dueño, consignatario o remitente de la mercancía que, expresa mediante la declaración, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías.

DOCUMENTO DE CONTROL: Autorizaciones, permisos, certificados, resoluciones, declaración jurada, constancias, licencias y otros, que deben emitir los sectores competente.

FACTURA COMERCIAL (Commercial Invoice): Documento comercial que se extiende al efectuar la compra-venta de la mercancía. Factura del proveedor que hace referencia a las mercancías entregadas o al servicio prestado al comprador.

FICHA DE PARTICIPACIÓN DE VEEDOR: Es un documento en el que se consigna los hechos verificados en la inspección y/o reconocimiento físico de mercancías solicitadas a importación definitiva, así como las observaciones y actuaciones de los veedores, debiendo estar firmada por los veedores participantes para que sea reconocida como tal.

FUNCIONARIO ADUANERO: Persona de la SUNAT que ha sido designado o encargado para desempeñar actividades o funciones en su representación, ejerciendo la potestad aduanera de acuerdo a su competencia.

INCIDENCIA: Discrepancia o no conformidad de los documentos sustentatorios del despacho o datos consignados en la declaración, entre los mismos o con lo reconocido físicamente respecto a la clasificación arancelaria, valor declarado, asignación indebida de códigos con beneficio,

mercancías en exceso o con falta de contenido, mercancías que no se pueden acoger al régimen solicitado, mercancía restringida sin el respectivo documento de control, entre otros.

LEVANTE: Acto por el cual la aduana autoriza a los interesados a disponer condicional o incondicionalmente de las mercancías despachadas. Es incondicional cuando ha sido pagada o está garantizada.

LISTA DE EMPAQUE (Paking List): Es un documento que proporciona datos sobre la forma de embalaje de las mercancías, el contenido de los diferentes envases y especifica los pesos y dimensiones de cada uno de los bultos de la expedición. Asimismo, facilita a las autoridades de aduanas realizar su inspección, y al cliente, identificar el contenido.

NACIONALIZACIÓN: La nacionalización de una mercancía se produce al ser despachada a plaza (o sea retirada de la zona aduanera donde arribó) habiendo abonado los gravámenes correspondientes de importación. Dicha mercancía queda liberada para su traslado y comercialización en el territorio nacional.

NUMERACIÓN: Es el acto de fechar y numerar el documento que se indica la operación o régimen aduanero, como también a los efectos de la aplicación de los tributos y los tratamientos arancelarios, a que se debe someter la mercancía.

RÉGIMEN ADUANERO: Tratamiento aplicable a las mercancías que se encuentran bajo potestad aduanera y que, según la naturaleza y fines de la operación puede ser definitivo, temporal suspensivo o de perfeccionamiento.

RÉGIMEN DEFINITIVO: Es aquel régimen aduanero por el cual las mercancías se nacionalizan en forma definitiva una vez que se cumplen todas las formalidades legales.

VALORACIÓN ADUANERA (Customs Valuation): La valoración aduanera es la acción que realiza en ente aduanero sobre el control de precios, tanto de importación como de exportación. Se basa en antecedentes de mercado y antecedentes estadísticos de idénticas mercaderías a las controladas. Con esto se trata de combatir la subvaluación de productos, evadiendo parte de los impuestos correspondientes.

VALOR DE REFERENCIA: Es el promedio de precios de una mercancía, durante cierto período, en un mercado de referencia.

ZONA DE RECONOCIMIENTO: Área designada por la Administración Aduanera dentro de la zona primaria destinada a reconocimiento físico de las mercancías, de acuerdo a ley.

ZONA PRIMARIA: Parte del territorio aduanero que comprende los recintos aduaneros, espacios acuáticos o terrestres destinados o autorizados para las operaciones de desembarques, embarques movilizaciones o depósito de mercancía.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- CHACHOLIADES, M. “Economía Internacional”. Segunda edición. Editorial Mc Graw Hill. México.1992.
- HERNÁNDEZ, R. “ Metodología de la investigación”. Segunda edición. Editorial Mc Graw Hill.México.1992.
- ROSENBERG, J. “ Diccionario de administración y finanzas”. Segunda edición. Grupo Editorial Océano.España.1996.
- SPENCER, M. “Economía contemporánea”. Cuarta edición. Editorial Reverté S.A. España .2006.
- PARDO, J.” Negociación internacional” .Primera edición. Editorial Mc Graw Hill .España .2006.
- PALMÉS, R. “Cómo utilizar los incoterm”. Segunda edición. Editorial ICG Marge, SL .España .2006.
- Normas Legales. El Peruano.

ANEXOS

ANEXO I: CUADROS DE REPORTE DE LAS IMPORTACIONES Y LAS EXPORTACIONES DE TEJIDO DENIM

ANEXO I

REPORTE DE IMPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA 2005

MES	FOB US\$	CIF US\$	Peso Neto Kg	Peso Bruto Kg
ENERO	490,228.85	522,202.29	159,886.43	164,842.36
FEBRERO	327,052.96	345,642.91	106,386.29	111,100.52
MARZO	505,872.76	537,887.59	178,650.47	184,297.03
ABRIL	380,648.66	405,754.52	120,473.04	124,484.78
MAYO	817,599.89	873,029.80	287,819.34	296,023.01
JUNIO	1,092,509.64	1,165,185.14	370,312.05	380,340.78
JULIO	1,178,025.91	1,254,363.65	399,044.53	423,369.26
AGOSTO	1,115,451.42	1,189,330.52	384,559.56	395,183.48
SETIEMBRE	1,329,644.72	1,414,654.12	446,807.35	464,443.40
OCTUBRE	2,372,372.84	2,519,998.65	869,252.70	892,421.88
NOVIEMBRE	2,160,431.94	2,298,274.91	798,797.90	824,906.70
DICIEMBRE	1,263,450.22	1,344,079.13	460,520.48	475,317.33
TOTAL	11 083 289,81	13 870 403,23	4 582 510,14	4 736 730,53

REPORTE DE IMPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA 2006

MES	FOB US\$	CIF US\$	Peso Neto Kg	Peso Bruto Kg
ENERO	685,142.91	727,255.55	256,722.07	264,951.80
FEBRERO	670,634.37	712,602.89	260,691.69	271,235.33
MARZO	521,436.23	552,724.77	196,068.63	206,520.00
ABRIL	689,991.02	722,148.63	241,523.65	248,126.98
MAYO	1,192,217.72	1,250,178.87	432,900.04	446,397.55
JUNIO	800,808.31	842,377.19	308,342.00	315,041.21
JULIO	1,503,176.51	1,587,238.69	520,588.71	544,064.89
AGOSTO	385,602.17	400,470.57	99,258.80	103,102.00
SETIEMBRE	300,556.73	312,600.44	76,551.08	77,105.00
OCTUBRE	1,310,705.50	1,362,763.79	335,282.00	345,783.48
NOVIEMBRE	1,066,624.44	1,110,090.88	274,024.10	277,628.09
DICIEMBRE	1,452,616.12	1,515,817.48	367,088.32	374,344.12
TOTAL	10 530 401,73	11 096 296,75	3 369 041,09	3 474 300,45

**REPORTE DE IMPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM DE LA
REPÚBLICA POPULAR CHINA 2007**

MES	FOB US\$	CIF US\$	Peso Neto Kg	Peso Bruto Kg
ENERO	1,027,981.97	1,084,170.71	266,462.89	270,341.89
FEBRERO	837,538.98	872,683.87	205,939.03	209,127.62
MARZO	1,114,977.76	1,166,183.42	276,085.15	281,301.57
ABRIL	1,094,590.72	1,142,287.83	280,701.20	285,165.36
MAYO	1,491,690.09	1,549,614.64	371,872.15	380,597.65
JUNIO	1,010,144.37	1,055,748.99	253,336.84	257,083.27
JULIO	1,014,602.24	1,057,203.01	255,347.83	259,322.78
AGOSTO	869,663.04	908,638.98	218,660.18	220,989.57
SETIEMBRE	1,254,145.76	1,315,486.65	318,377.63	325,606.93
OCTUBRE	1,757,664.39	1,842,145.22	453,734.16	461,730.78
NOVIEMBRE	1,642,640.21	1,713,912.00	414,683.00	423,094.03
DICIEMBRE	1,845,697.39	1,929,887.70	467,061.65	474,703.13
TOTAL	14 961 336,98	15 637 963,02	3 782 261,71	3 849 064,58

**REPORTE DE IMPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM DE LA
REPÚBLICA POPULAR CHINA 2008**

MES	FOB US\$	CIF US\$	Peso Neto Kg	Peso Bruto Kg
ENERO	1,575,213.92	1,648,964.81	389,734.20	400,597.84
FEBRERO	1,025,564.90	1,082,577.55	266,760.32	277,926.36
MARZO	862,819.57	907,518.29	228,205.57	235,341.57
ABRIL	1,430,845.97	1,486,191.16	360,068.57	366,762.00
MAYO	2,288,468.58	2,389,263.19	573,542.43	591,001.38
JUNIO	2,133,483.82	2,219,371.29	530,141.70	546,186.14
JULIO	2,495,342.33	2,595,498.30	626,093.95	641,560.57
AGOSTO	2,177,027.99	2,281,336.89	549,883.07	561,762.21
SETIEMBRE	1,538,609.00	1,608,364.47	376,244.75	386,609.78
OCTUBRE	2,385,312.63	2,503,834.88	587,768.66	600,911.85
NOVIEMBRE	1,210,111.30	1,266,901.18	307,476.91	315,806.49
DICIEMBRE	1,533,522.28	1,602,921.78	390,912.75	394,875.00
TOTAL	20 656 322,31	21 592 743,79	5 186 832,88	5 319 341,19

**REPORTE DE IMPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM DE LA
REPÚBLICA POPULAR CHINA 2009**

MES	FOB US\$	CIF US\$	Peso Neto Kg	Peso Bruto Kg
ENERO	783,692.91	815,301.18	200,093.27	206,815.00
FEBRERO	940,661.31	966,657.51	228,110.34	234,246.10
MARZO	227,011.72	231,860.52	52,434.34	53,368.00
ABRIL	403,586.70	413,066.51	100,402.80	101,390.03
MAYO	1,020,674.08	1,041,410.22	256,302.03	259,838.00
JUNIO	1,050,311.25	1,071,581.76	261,083.96	266,321.26
JULIO	907,391.76	925,465.16	223,774.96	229,366.65
AGOSTO	1,513,198.96	1,545,151.31	378,752.48	387,556.62
SETIEMBRE	1,274,903.02	1,309,048.65	312,391.18	318,448.40
OCTUBRE	2,255,757.38	2,345,599.28	563,653.64	573,198.90
NOVIEMBRE	1,532,163.26	1,596,111.12	383,588.58	392,687.65
DICIEMBRE	1,104,921.38	1,159,111.69	271,471.02	277,436.00
TOTAL	13 014 273,72	13 420 364,91	3 232 058,60	3 300 672,61

REPORTE DE EXPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM 2005

MES	TOTAL FOB US\$	PESO NETO Kg	PESO BRUTO Kg
ENERO	458,603.00	74,606.81	78,334.12
FEBRERO	50,781.00	8,504.69	8,534.15
MARZO	24,692.31	4,123.24	4,147.35
ABRIL	155,253.26	28,740.30	29,002.69
MAYO	121,816.79	21,782.05	22,169.16
JUNIO	365,592.65	64,041.35	64,610.12
JULIO	471,925.10	77,708.38	82,384.88
AGOSTO	356,878.95	65,685.19	66,581.89
SETIEMBRE	480,358.29	83,741.45	84,523.36
OCTUBRE	324,480.47	56,316.55	58,405.20
NOVIEMBRE	218,033.25	40,707.13	41,018.08
DICIEMBRE	47,565.49	8,492.73	9,232.54
TOTAL	3 075 980,56	534 449 ,87	548 943,54

REPORTE DE EXPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM 2006

MES	TOTAL FOB US\$	PESO NETO Kg	PESO BRUTO Kg
ENERO	114,802.74	20,284.10	20,832.23
FEBRERO	181,001.91	31,405.73	31,617.28
MARZO	25,210.36	9,054.11	9,104.90
ABRIL	113,463.39	20,707.35	21,676.73
MAYO	245,387.93	46,052.90	47,236.73
JUNIO	552,886.15	107,088.23	108,819.76
JULIO	365,936.99	68,247.97	69,030.83
AGOSTO	532,254.71	97,714.92	99,105.31
SETIEMBRE	485,444.19	84,448.89	85,777.73
OCTUBRE	152,924.14	30,024.42	30,394.32
NOVIEMBRE	97,474.45	18,889.00	19,108.00
DICIEMBRE	168,014.68	31,934.86	32,468.42
TOTAL	3 034 801,64	565 852,48	575 172,24

REPORTE DE EXPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM 2007

MES	TOTAL FOB US\$	PESO NETO Kg	PESO BRUTO Kg
ENERO	6,874.43	1,354.40	1,386.25
FEBRERO	78,921.97	15,624.65	15,987.78
MARZO	166,752.16	32,401.35	32,776.73
ABRIL	29,476.06	5,915.55	5,974.83
MAYO	241,058.05	46,256.38	47,530.00
JUNIO	281,611.94	48,529.50	49,295.59
JULIO	139,551.92	27,267.50	27,613.90
AGOSTO	276,108.18	53,552.35	54,040.00
SETIEMBRE	164,358.24	31,031.75	31,525.00
OCTUBRE	66,938.39	10,893.17	12,600.00
NOVIEMBRE	110,966.13	21,422.05	21,422.05
DICIEMBRE	43,042.25	8,320.80	8,434.00
TOTAL	1 605 659,72	302 569,45	308 586,13

REPORTE DE EXPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM 2008

MES	TOTAL FOB US\$	PESO NETO Kg	PESO BRUTO Kg
ENERO	165,125.83	30,840.00	31,238.00
FEBRERO	167,928.69	31,036.10	31,415.00
MARZO	104,678.56	20,200.00	20,300.00
ABRIL	214,793.89	37,144.50	37,380.50
MAYO	229,177.63	41,614.90	42,106.92
JUNIO	165,722.36	28,695.85	28,985.00
JULIO	13,347.62	2,522.65	2,548.00
AGOSTO	136,398.74	24,649.15	24,910.00
SETIEMBRE	50,301.81	9,346.93	9,431.00
OCTUBRE	103,966.72	17,110.00	17,210.00
NOVIEMBRE	67,919.86	12,562.00	12,785.29
DICIEMBRE	165,919.91	32,779.58	33,143.76
TOTAL	1 586 281,62	288 501,66	291 453,47

REPORTE DE EXPORTACIONES DE TEJIDOS DENIM 2009

MES	TOTAL FOB US\$	PESO NETO Kg	PESO BRUTO Kg
FEBRERO	195,735.10	41,317.35	41,652.82
MARZO	115,109.92	23,239.63	23,387.93
ABRIL	138,990.38	27,139.00	27,576.12
MAYO	315,203.02	67,351.54	67,951.81
JUNIO	139,253.16	29,132.49	29,452.14
JULIO	462,161.94	93,271.55	93,948.06
AGOSTO	60,074.24	13,650.16	13,866.39
SETIEMBRE	528,235.94	109,840.32	110,529.07
OCTUBRE	258,967.47	56,705.50	57,266.76
NOVIEMBRE	322,050.01	65,702.54	67,912.56
DICIEMBRE	32,605.45	7,200.79	7,608.08
TOTAL	2 568 386,63	534 550,87	541 151,74