



**MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO**  
**DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR**  
**SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES**

**EXAMEN QUINQUENAL DE DERECHOS ANTIDUMPING**  
**CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES Y/O EXPORTADORES EXTRANJEROS**

**PRODUCTO:** Vajillas y piezas sueltas de loza y porcelana, clasificadas por las subpartidas arancelarias 6912.00.00.00 y 6911.10.00.00

**PAÍS DE ORIGEN:** República Popular China

Enviar formulario diligenciado a:  
**Ministerio de Comercio, Industria y Turismo**  
Subdirección de Prácticas Comerciales  
Calle 28 13A-15, Piso 3°  
Bogotá D.C.  
Colombia, Sur América



## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO</b>	<b>3</b>
1.1. Productos objeto de investigación	3
1.2. Confidencialidad de la información	3
1.2 Generalidades	3
<b>2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA</b>	<b>4</b>
2.1 Generalidades	4
2.3 Otros aspectos	5
2.4 Sistemas de Distribución	5
<b>3. PRODUCTO INVESTIGADO</b>	<b>5</b>
<b>4. VALOR NORMAL</b>	<b>6</b>
<b>5. PRECIO DE EXPORTACION HACIA COLOMBIA</b>	<b>9</b>
<b>7. INFORMACIÓN ADICIONAL RELEVANTE</b>	<b>10</b>
<b>8. SOLICITUD DE PRÁCTICA DE PRUEBAS</b>	<b>10</b>
<b>9. GLOSARIO DE TÉRMINOS</b>	<b>10</b>



## 1. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

El propósito de este cuestionario es obtener información para el examen quinquenal a los derechos antidumping impuestos a las importaciones de Vajillas y piezas sueltas de loza y porcelana, abierta mediante Resolución No.xxx del xx de septiembre de 2010, de la Dirección de Comercio Exterior. En consecuencia, todas las preguntas deben ser contestadas de manera completa, suministrando los documentos que soporten la información aportada, para que los mismos puedan obrar como prueba dentro del proceso adelantado.

Por favor responda este cuestionario exclusivamente para el producto del cual usted es importador.

### 1.1. Productos objeto de investigación

El siguiente cuestionario se refiere a las importaciones originarias de República Popular China de los siguientes grupos de productos.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	SUBPARTIDAS
Vajillas y piezas sueltas de loza	6912.00.00.00
Vajillas y piezas sueltas de porcelana	6911.10.00.00

### 1.2. Confidencialidad de la información

La información es de carácter confidencial cuando su divulgación implica una ventaja significativa para un competidor o un efecto desfavorable para la persona que la proporcione o para un tercero que la haya recibido.

Las partes interesadas deben solicitar de manera expresa la confidencialidad de la información que proporcionen. Esta solicitud de confidencial se debe acompañar de un resumen público o no confidencial de la información así como la justificación de la solicitud; o en su defecto, la justificación del por qué ésta no puede resumirse.

La información confidencial no podrá ser divulgada sin la autorización expresa de la parte remitente. Cuando alguna de las partes remita información que considere confidencial debe imprimir en las páginas que la contenga la leyenda "**CONFIDENCIAL**".

Cuando la autoridad investigadora estime que una solicitud de confidencialidad no este justificada y el aportante no decida hacerla pública ni autorizar su divulgación en forma resumida, dicha información podrá no ser considerada para los fines de la investigación.

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo podrá tomar decisiones con base en la mejor información disponible cuando la información solicitada y los documentos soporte no sean enviados en su totalidad dentro del plazo establecido.

#### 1.2 Generalidades

- Toda la información, datos, pruebas y demás documentos que se aporten deben presentarse en versión pública y en versión confidencial. La información contable y financiera debe ser avalada por contador público y revisor fiscal.



- Las respuestas al cuestionario deberán ser diligenciadas en idioma español o en su defecto venir acompañadas de la respectiva traducción oficial. Los documentos públicos otorgados en el extranjero, deben presentarse debidamente autenticados por el Cónsul o el agente diplomático de la república de Colombia o en su defecto por los homólogos de una nación amiga y su firma debe ser refrendada por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia.
- Cuando se trate de cifras correspondientes a cantidades o volúmenes, la unidad de medida empleada debe ser la de uso común en las estadísticas de comercio internacional. La información debe presentarse por separado para cada tipo de producto.
- Para efectos del cálculo del “Valor normal” se determinó como período de análisis los cinco (5) años, contados al inicio de la investigación.
- En caso de que la respuesta no proceda, indicar N.A. en el espacio correspondiente.
- En todos los casos en que se presenten cálculos debe precisarse la metodología utilizada para la obtención de las cifras e identificar detalladamente las cuentas efectuadas.
- La información debe ser suministrada en medio magnético, en CD y su contenido preferiblemente elaborado en hoja de cálculo Excel, archivos tipo DBF ó de procesador de palabra Word o compatible. Todos los CD’s deben marcarse externamente con el nombre de la empresa, los nombres y el número de registros de cada archivo, el período comprendido en cada archivo y los formatos de los mismos. Anexe archivado en fólderes AZ, una copia de los documentos que soportan las cifras.
- Para cualquier aclaración sobre el diligenciamiento de éste cuestionario u otro asunto relacionado con esta investigación, puede comunicarse con la Subdirección de Prácticas Comerciales, en los teléfonos 6069315 o 6067676 extensiones 1601; fax: 6069944, dirigirse a la Calle 28 13A-15, piso 3°, Bogotá D.C., Colombia, Sur América; en el correo Lchaparro@mincomercio.gov.co; ó consultar el sitio web <http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=2688&idcompany=7>.

## 2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

### 2.1 Generalidades

- ◆ Razón Social
- ◆ RUT
- ◆ Tipo de sociedad
- ◆ Actividad económica principal: Industria, comercio, servicios, minería, agropecuaria, otros. En caso de tratarse de una empresa comercializadora señalar de qué empresas y productos.
- ◆ Objeto social
- ◆ Nombre, dirección, teléfono y fax, correo electrónico del representante legal o apoderado.
- ◆ Condición de la empresa

### 2.2 Si la empresa representa los intereses comerciales de otra firma, indicar:

- ◆ Naturaleza de la relación
- ◆ Comisiones pactadas (% o cuantías)
- ◆ Acuerdos y condiciones comerciales de los mismos



- ◆ Razón social, dirección, teléfono y fax del representante en Colombia.

### 2.3 Otros aspectos

Distribución de capital social: Indique la relación de socios y su participación en el capital social.

Indique si la empresa tiene participación en otra(s) compañía(s) dedicada(s) a la producción, exportación o comercialización del producto investigado. Especifique en cuáles y en qué proporción participa.

Describir la estructura comercial de la compañía, mencionando las subsidiarias o filiales, cuando sea del caso, así como las personas naturales o jurídicas asociadas y/o vinculadas y la descripción de cada una.

### 2.4 Sistemas de Distribución

Explique detalladamente sus canales de distribución, tanto en el mercado interno como en los mercados de exportación. Incluya un diagrama de flujo.

Si sus exportaciones a Colombia transitan a través de otro país, describa también los canales de distribución en dicho país. Incluya un diagrama de flujo.

Señale si los precios y términos de venta difieren por tipo de cliente y/o por mercado. Explique las razones para dicha diferenciación. En términos generales, indique las condiciones de venta por tipo de cliente y por mercado.

Si vende a través de un cliente relacionado, indique si los precios y/o términos de venta para éstos son distintos a los aplicables a clientes no relacionados.

## 3. PRODUCTO INVESTIGADO

3.1 Describa las características técnicas del producto fabricado por su empresa y que es objeto de investigación, tanto para el mercado doméstico como para el mercado de exportación hacia Colombia. Incluya una explicación de las diferencias y la similitud entre estos, (referencias, usos, características físicas, químicas etc.).

3.2 Describa los procesos productivos del producto o productos investigados.

3.3 Indique las normas técnicas que cumplen los productos objeto de investigación, exportados hacia Colombia o hacia otros países. Anexe los certificados de conformidad con las normas correspondientes.

3.4 Anexe catálogos técnicos y/o fichas técnicas correspondientes al producto investigado, que contengan las características técnicas mencionadas en el punto 3.1.

3.5 Especifique el factor de conversión necesario para poner la mercancía en la misma base de comparación, si es vendida en el mercado extranjero en diferentes cantidades y unidades que la vendida en Colombia.

3.6 Indique el volumen de ventas del producto investigado destinado al mercado doméstico y para cada uno de los países de exportación.

3.7 Indique la capacidad instalada total de la compañía y la capacidad instalada y utilizada para el producto investigado. Durante el período de la investigación.



3.8 Indique el nivel del inventario inicial y final del producto investigado y describa la política de inventarios practicada para esta mercancía.

3.9 Relacione las solicitudes de venta pendientes de despacho al mercado interno especificando:

- ◆ Fecha prevista de despacho
- ◆ Nombre del cliente
- ◆ Cantidad a despachar y valor
- ◆ Porcentaje del descuento, si lo hay
- ◆ Valor absoluto del descuento, si lo hay
- ◆ Valor neto de la transacción
- ◆ Plazo de pago en días
- ◆ Términos de despacho (C.I.F., F.A.S., F.O.B.)

3.10 Relacione las solicitudes de venta pendientes de embarque hacia Colombia especificando:

- ◆ Fecha prevista de embarque
- ◆ Nombre del cliente
- ◆ Cantidad a despachar y valor
- ◆ Porcentaje del descuento, si lo hay
- ◆ Valor absoluto del descuento, si lo hay
- ◆ Valor neto de la transacción
- ◆ Plazo de pago en días
- ◆ Términos de despacho (C.I.F., F.A.S., F.O.B.)

3.11 Relacione las solicitudes de venta pendientes de embarque hacia otros países diferentes de Colombia especificando:

- ◆ Fecha prevista de embarque
- ◆ Nombre del cliente
- ◆ Cantidad a despachar y valor
- ◆ Porcentaje del descuento, si lo hay
- ◆ Valor absoluto del descuento, si lo hay
- ◆ Valor neto de la transacción
- ◆ Plazo de pago en días
- ◆ Términos de despacho (C.I.F., F.A.S., F.O.B.)

#### **4. VALOR NORMAL**

Cuando el peticionario solicita tratamiento de economía centralmente planificada para el país denunciado o cuando existan antecedentes de investigaciones adelantadas por Colombia o por otro país, en las que la actividad económica del denunciado haya sido considerada como economía centralmente planificada, en transición, o en general, como “Economía de no mercado”, exprese su opinión debidamente sustentada, acerca del tratamiento que debe aplicarse en este caso.

4.1 Información General sobre ventas



Libertad y Orden

Indique el valor y el volumen del total de sus ventas al mercado interno, al mercado Colombiano y a otros mercados de exportación durante el periodo de investigación. Presente los datos en forma mensual y especifique las fuentes de información empleadas en cada caso. Las cifras que presente podrán ser comparadas con su información contable durante el proceso de verificación.

#### 4.2 Valor normal para países con economía de mercado

##### 4.2.1 Para el cálculo del valor normal en operaciones comerciales normales<sup>1/</sup>

Reporte individualmente todas las ventas del producto objeto de investigación, efectuadas en el mercado interno durante el periodo de investigación.

Anexe el estado de costos de producción para el producto objeto de investigación (materias primas, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) para el periodo de análisis especificado.

Suministre la información referente a gastos administrativos y gastos de ventas unitarios, así como el monto de la utilidad bruta y operacional unitaria, para el producto objeto de investigación.

Indicar si se han efectuado ventas del producto investigado en el mercado interno a precios inferiores a los costos de producción unitarios, incluidos los gastos administrativos, de venta y de carácter general, durante el periodo objeto de la presente investigación.

Anexe copia del reporte de los libros auxiliares, debidamente registrados, en donde se evidencien las ventas, el volumen vendido, los costos y gastos generales de venta, de los productos objeto de investigación. Se requiere que tales registros estén de conformidad con los principios de contabilidad generalmente aceptados en su país.

De no ser posible obtener los registros directamente de su contabilidad, estos pueden ser asignados al producto objeto de investigación. En tal caso, emplee un método de reconocido valor técnico indicando cual fue y aportando la prueba documental pertinente.

##### 4.2.2 Cálculo del valor normal cuando no se presente operaciones comerciales normales en el país de origen o de exportación <sup>2/</sup>

<sup>1/</sup>... Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, en la determinación del valor normal podrán excluirse todas aquellas ventas en el mercado interno del país exportador o las ventas a un tercer país que no constituyan operaciones comerciales normales y específicamente aquellas que reflejen pérdidas sostenidas. Entre otros factores, se considerará que no corresponden a operaciones comerciales normales, las ventas realizadas a pérdida en los términos del presente decreto, así como las realizadas entre partes vinculadas o asociadas que no reflejen los precios y costos comparables con operaciones celebradas entre partes independientes. Se entenderá por ventas realizadas a pérdidas sostenidas aquellas que se han efectuado durante un periodo de tiempo entre 6 meses y 1 año y en las cuales el promedio ponderado de los precios es inferior al promedio ponderado de los costos unitarios. Las mismas podrán ser consideradas por la autoridad investigadora si representan un volumen significativo. Si el 80% del total de las ventas se sitúan por encima del costo, la autoridad investigadora podrá utilizar todas las ventas para determinar el valor normal,..." artículo 9° decreto 2550 de 2010.

<sup>2/</sup>... 2.2 Cuando el producto similar no sea objeto de ventas en el curso de operaciones comerciales normales en el mercado interno del país exportador o cuando, a causa de una situación especial del mercado o del bajo volumen de las ventas en el mercado interno del país exportador<sup>1</sup>, tales ventas no permitan una comparación adecuada, el margen de dumping se determinará mediante comparación con un precio comparable del producto similar cuando éste se exporte a un tercer país apropiado, a condición de que este precio sea representativo, o con el costo de producción en el país de origen más una cantidad razonable por concepto de gastos administrativos, de venta y de carácter general así como por concepto de beneficios." Artículo 2 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de 1994.



Reporte individualmente el precio de las ventas para los tres mercados de exportación más grandes, comparables en términos de volumen con las realizadas al mercado colombiano durante el periodo de investigación.

Cada transacción incluida en los listados debe contener la siguiente información:

- Descripción (código) del producto,
- Numero y fecha de la factura de venta,
- Fecha de embarque,
- Plazo para pago (30,60,90 días etc)
- Fecha en que se realizó el pago de la factura,
- Términos de la venta(FOB planta, CIF frontera etc)
- Nombre del cliente,
- Existencia o no vínculos corporativos con este (relacionado / no relacionado)
- Tipo de cliente(empresa manufacturera / distribuidor)
- Valor (en la moneda en que se efectuó la transacción)
- Cantidad ( en la unidad en que se efectuó la transacción)
- Factor de conversión, de ser necesario
- Precio unitario en términos de dólares por kilogramo neto

Anexe el estado de costos de producción y de resultados correspondientes al producto objeto de investigación, presentados al mayor nivel de detalle posible. Las cifras deben referirse a las ventas realizadas durante el periodo de investigación.

Precio calculado <sup>3/</sup>

- Determine el precio calculado unitario en el país de origen
- Proporcione información por tipo( código) de producto
- Especifique las cifras en dólares y en las unidades originales
- Identifique el tipo de cambio a dólares y el factor de conversión utilizados para las unidades, si es del caso.
- Anexe las pruebas documentales correspondientes
- Explique la metodología empleada para la asignación de costos y gastos al producto de que se trate

4.3 valor normal países con economía centralmente planificada <sup>4/</sup>

---

“...Se considera una cantidad suficiente para determinar el valor normal, las ventas del producto similar destinado al consumo en el mercado interno del país exportador, que representen el 5 por ciento o más de las ventas a Colombia del producto considerado. Lo anterior, sin perjuicio que se pueda demostrar que las ventas en el mercado interno del país exportador cuando sean de menor proporción son de magnitud suficiente que permiten una comparación adecuada.” Parágrafo del artículo 8° del Decreto 2550 de 2010.-

<sup>3/</sup> “...el precio se obtendrá del costo de producción en el país de origen, más un margen razonable de gastos administrativos y de ventas, sumadas la utilidad o el beneficio. En este caso, se tendrán en cuenta los datos del productor del producto objeto de investigación, o los suministrados por otros productores de bienes similares al que es objeto de investigación o, se empleará cualquier otro método confiable que determine la autoridad investigadora para obtener los datos. La utilidad o el beneficio no será superior al habitualmente obtenido en la venta de productos de la misma categoría en el mercado interno del país de origen.” Numeral 2 del artículo 8° del decreto 2550 de 2010.

<sup>4/</sup> Esta parte debe ser diligenciada si el producto investigado procede o es originario de países con economía centralmente planificada, en transición o en general economía de no mercado, o cuando su condición como economía de mercado haya sido discutida en investigaciones anteriores.





Determine el precio calculado unitario en terceros países con economía de mercado, para las ventas internas relativas a los productos exportados a Colombia.

En caso de que no disponga de la información relativa al numeral anterior, proporcione referencias de precios representativos en terceros países con economía de mercado para productos que correspondan a las mercancías exportadas a Colombia. Clasifique dichas referencias de acuerdo con los mismos códigos de producto empleados para reportar las ventas de exportación.

Explique de manera detallada los criterios empleados en cada caso para seleccionar el tercer país con economía de mercado. Se tienen en cuenta entre otros, los siguientes criterios: Proceso de producción en el país con economía de mercado y el país con economía centralmente planificada, escala de producción y calidad de los productos. Artículo 15 Decreto 2550 de 2010.

Señale las fuentes de información utilizadas para obtener las referencias de precios (encuestas de mercado, listas de precios, cotizaciones, etc). Suministre las razones por las cuales las referencias de precios aportadas son representativas de cada mercado.

## **5 PRECIO DE EXPORTACION HACIA COLOMBIA <sup>5/</sup>**

Reporte individualmente todas las operaciones de exportación a Colombia efectuadas en el periodo de investigación. Clasifique sus ventas hacia Colombia de acuerdo con los mismos códigos de producto empleados para reportar las ventas internas o las estimaciones de precio calculado.

Si el producto objeto de investigación se clasifica en varios tipos (códigos) de producto, el punto anterior debe responderse independientemente.

## **6. AJUSTES AL VALOR NORMAL Y AL PRECIO DE EXPORTACIÓN <sup>6/</sup>**

Para el cálculo del margen de "Dumping" tanto en el caso del valor normal como en el del precio de exportación deben utilizarse los precios efectivamente pagados por el comprador, netos de descuentos sobre precios de lista y de reembolsos.

Precise descuentos por cantidades, lugar de entrega u otros conceptos e indique la metodología utilizada para el cálculo de los descuentos y / o comisiones, respalde los mismos con la documentación relacionada.

Anexe listas de precios del producto, tanto para el mercado local como de exportación, lo mismo que las tablas de descuentos y rebajas establecidas durante el periodo de investigación.

De acuerdo con lo establecido en los articulo 11 a 13 del decreto 2550 de 2010, al comparar el valor normal con el precio de exportación, la autoridad investigadora debe realizar ajustes con el fin de neutralizar las diferencias relativas a términos y condiciones de venta, cargas impositivas, características físicas y cantidades. Las partes interesadas deben aportar los sustentos probatorios que resulten relevantes para justificar estos ajustes.

En general, los ajustes por diferencias en términos y condiciones de venta deben efectuarse tanto sobre el valor normal como sobre el precio de exportación. Por su parte, los ajustes por diferencias de cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas deben efectuarse exclusivamente sobre el valor normal. Utilice formatos separados para ajustes al valor normal con economía de mercado, para economía de no mercado y para ajustes al precio de exportación.



## 7. INFORMACIÓN ADICIONAL RELEVANTE

Suministre cualquier otra información no relacionada en el presente cuestionario que considere relevante para los efectos de la investigación.

## 8. SOLICITUD DE PRÁCTICA DE PRUEBAS

Relacione las pruebas que aporta y las que solicita se practiquen en la investigación

## 9. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Para los efectos previstos en este cuestionario se establecen las siguientes definiciones:

**DAÑO:** Este concepto se refiere a un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en el establecimiento de una rama de producción.

**"DUMPING":** Se considera que un producto es objeto de "dumping", cuando su precio de exportación es inferior al valor normal, es decir, al precio de venta en el mercado del país de origen.

**DERECHOS "ANTIDUMPING":** Correctivo aplicado a las importaciones, que restablece las condiciones de competencia distorsionadas por el "dumping".

**FECHA DE LA VENTA:** La señalada en el documento más reciente en que se establezcan las condiciones esenciales de la venta, bien sea la de la firma del contrato, la del pedido de compra, la confirmación del pedido, o la factura, entre otros.

**MEJOR INFORMACIÓN DISPONIBLE:** Hechos de que se tenga conocimiento y sobre los cuales se podrán formular determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, en los casos en que una parte interesada niegue el acceso a la información necesaria, no la facilite dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación.

**OPERACIONES COMERCIALES NORMALES:** Aquellas operaciones que reflejen las condiciones de mercado en el país de origen o de exportación y que se hayan realizado habitualmente o dentro de un período representativo entre compradores y vendedores independientes.

Entre otros factores, se considerará que no corresponden a operaciones comerciales normales las ventas realizadas a pérdida, así como las realizadas entre partes vinculadas o asociadas que no reflejen los precios y costos comparables con operaciones celebradas entre partes independientes.

**PARTES ASOCIADAS O VINCULADAS:** Se considerará que hay vinculación de dos o más empresas en los casos siguientes: a) si una de ellas controla directa o indirectamente al otro; b) si ambas están directa o indirectamente controladas por una tercera persona; o c) si ambas controlan directa o indirectamente a una tercera persona, siempre que existan razones para creer que el efecto de la vinculación es de tal naturaleza que motiva de parte del productor considerado un comportamiento diferente del de los productores no vinculados.

**PARTES INTERESADAS:** Se consideran "partes interesadas":

1. El peticionario;



2. Los exportadores, los productores extranjeros, los importadores de un producto objeto de investigación, las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores extranjeros, exportadores o importadores de ese producto;
3. El gobierno del país miembro exportador; y
4. Los productores nacionales del producto similar al que es objeto de investigación o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores de dicho producto en el territorio nacional.

**PRECIO DE EXPORTACIÓN.** Se entiende por precio de exportación el realmente pagado o por pagar por el producto vendido para su exportación hacia Colombia.

**PRODUCTO SIMILAR:** Se entiende por producto similar un producto idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate o, cuando no exista ese producto, otro que aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado.

**PRUEBA DE DAÑO:** Comprobación que las importaciones objeto de "dumping", causen o amenacen causar daño importante. O retrasen en forma importante el establecimiento de una rama de producción nacional.

**RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL** <sup>7/</sup>: La expresión "rama de producción nacional" abarca el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o de aquellos entre los que su producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos.

**VALOR NORMAL:** Es el precio comparable realmente pagado o por pagar del producto similar al exportado, cuando es vendido para consumo en el país de origen o de exportación.

---

<sup>5/</sup> "...Cuando no exista precio de exportación, o cuando, a juicio de la autoridad competente, el precio de exportación no sea fiable por existir una asociación o un arreglo compensatorio entre el exportador y el importador o un tercero, el precio de exportación podrá reconstruirse sobre la base del precio al que los productos importados se revendan por vez primera a un comprador independiente o, si los productos no se revendiesen a un comprador independiente o no lo fueran en el mismo estado en que se importaron, sobre una base razonable que la autoridad determine." Artículo 2 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio de 1994.

" Al calcular el precio de exportación se realizarán los ajustes necesarios para tener en cuenta todos los gastos en que se incurra hasta la venta, incluyendo entre otros: los costos de transporte, seguros, mantenimiento, carga y descarga; los derechos de importación y otros tributos causados después de la exportación desde el país de origen, un margen razonable de gastos generales, administrativos y de venta, un margen razonable de beneficios, y cualquier comisión habitualmente pagada o convenida.

<sup>6/</sup> Solo deben incluirse los ajustes a que haya lugar.

<sup>7/</sup> Artículo 4 del decreto 2550 de 2010