



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia

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

INVESTIGACION POR DUMPING
CUESTIONARIO PARA PRODUCTORES Y EXPORTADORES EXTRANJEROS

PRODUCTO: Plastificante DOP (DI 2 ETILEXILFTALATO) clasificado en la subpartida **2917.32.00.00**

PAÍS DE ORIGEN: México

Enviar formulario diligenciado a:
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Subdirección de Prácticas Comerciales
Calle 28 13A-15, Piso 16°
Bogotá D.C.
Colombia, Sur América



TABLA DE CONTENIDO

1	INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO	3
2	INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA.....	5
3	PRODUCTO INVESTIGADO	6
4	VALOR NORMAL.....	8
5	PRECIO DE EXPORTACIÓN A COLOMBIA	10
6	AJUSTES AL VALOR NORMAL Y AL PRECIO DE EXPORTACIÓN	11
7	INFORMACIÓN ADICIONAL RELEVANTE	12
8	SOLICITUD DE PRÁCTICA DE PRUEBAS.....	12
9	GLOSARIO DE TÉRMINOS.....	12



INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO

El propósito de este cuestionario es obtener información para la investigación por supuesto “dumping” en las importaciones de Plastificante DOP (DI 2 ETILEXILFTALATO) clasificado en la subpartida **2917.32.00.00**, abierta mediante Resolución No. 005 del 16 de enero de 2014, 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.

1.1. Productos objeto de investigación

El presente cuestionario se refiere a importaciones originarias de México de los siguientes productos. Responda este cuestionario exclusivamente para el producto del cual usted es importador.

SUBPARTIDAS	MEXICO
Plastificante DOP (DI 2 ETILEXILFTALATO)	2917.32.00.00

1.2. Confidencialidad de la información

Se considera información confidencial, todos aquellos datos que por disposición legal o por su naturaleza no pueden ser revelados a terceros, ya que su divulgación implica una ventaja significativa para un competidor o un causa un efecto desfavorable para la persona que la proporcione y puede dañar la estabilidad financiera, económica o monetaria de su organización.

Quienes aporten documentos confidenciales deberán manifestarlo expresamente; allegar resúmenes no confidenciales de ellos, así como la correspondiente justificación de su petición. Tales resúmenes deberán ser lo suficientemente detallados para permitir una comprensión razonable del contenido sustancial de la información aportada y deberán tener la forma de un índice de las cifras y datos proporcionados en la versión confidencial o de tachaduras marcadas en el texto, o en su defecto, justificar el por qué ésta no puede resumirse.



No se tendrán en cuenta dentro de la investigación los documentos aportados como confidenciales sin los resúmenes correspondientes, o cuando el aportante rehúse hacerla pública o autorizar su divulgación en forma resumida y la autoridad investigadora estime que dicha solicitud no está justificada.

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 contengan la leyenda "**CONFIDENCIAL**".

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.

1.3. Generalidades

Toda la información, datos, pruebas y demás documentos que se aporten deben presentarse en versión pública y 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 correspondiente traducción oficial. Los documentos públicos otorgados en el extranjero, deben presentarse debidamente autenticados por el Cónsul o 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 el comprendido entre noviembre de 2012 y noviembre de 2013, período que se enmarca dentro de los doce (12) meses anteriores al inicio de la investigación.

Si la respuesta no procede, 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 archivos Excel, PDF o Word, compatibles. Si la información es de carácter confidencial, se deben remitir dos archivos uno con la versión confidencial y el otro con el resumen público.
- En caso de requerir aclaraciones 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 16°, Bogotá D.C., Colombia, Sur América; en el correo lchaparro@mincit.gov.co; o consultar la página web.

2 INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

2.1 Generalidades

- Razón Social
- 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, fax y 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
- Naturaleza de la relación
- Comisiones pactadas (% o cuantías)



- Acuerdos y condiciones comerciales de los mismos

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 los términos 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 de exportación hacia Colombia. Incluya una explicación de las diferencias y la similitud entre éstos (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 y hacia otros países. Anexe los certificados de conformidad con las normas correspondientes.
- 3.4 Anexe los 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 especificando¹:

- 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 pagos 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 especificando²:

- Fecha prevista de embarque
- Nombre del cliente
- Cantidad a despachar
- Valor del descuento, si lo hay
- Valor neto
- Plazo de pagos en días
- Términos de despacho (C.I.F, F.A.S, F.O.B)

4 VALOR NORMAL

Para el cálculo del **valor normal**, la información se refiere al período comprendido entre noviembre de 2012 y noviembre de 2013.

4.1 Información general sobre ventas

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 período de investigación. Presente los datos en forma mensual y especifique las fuentes de

¹ Cuando las transacciones de venta no se hayan efectuado sobre la base FOB, suministre detalles acerca de los ajustes para llegar a la base FOB.

² Las ventas realizadas a países miembros de la Unión Europea deben ser reportadas en forma desagregada, especificando las condiciones de entrega para el mercado interno.



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 mercado³

4.2.1 Para el cálculo del valor normal en operaciones comerciales normales⁴.
Reporte individualmente todas las ventas del producto objeto de investigación, efectuadas en el mercado interno durante el período 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 período de análisis especificado.

Suministre la información referente a gastos administrativos y gastos de venta 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 unitarios de producción, incluidos los gastos administrativos, de venta y de carácter general, durante el período objeto de la presente investigación.

Anexe copia del reporte de los libros auxiliares, debidamente registrado, en donde se evidencien las ventas, el volumen vendido, los costos y gastos generales de ventas, 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

³ Es importante tener en cuenta que la República de Colombia, no considera a la República Popular de China como una economía de mercado, por lo tanto se deben utilizar economías sustitutas para el cálculo del valor normal.

⁴ "... para el cálculo del valor normal podrán excluirse todas aquellas ventas en el país de exportación o de origen, o de exportación a un tercer país, que no constituyan operaciones comerciales normales y específicamente aquellas que reflejen pérdidas sostenidas. Se entenderá por ventas que reflejan pérdidas sostenidas, aquellas en las que el promedio ponderado de los precios sea inferior al promedio ponderado de los costos unitarios y estas ventas se hayan realizado dentro de un período de tiempo, que será normalmente de un año y nunca inferior a 6 meses y cuando las ventas que se realizan en estas condiciones representan un volumen significativo; esto es, no inferior al 20% del total del volumen de ventas consideradas para el cálculo del valor normal." Artículo 9 del decreto 2550 de 2010.



método de reconocido valor técnico indicando cuál fue y aportando la prueba documental pertinente.

4.2.2 Cálculo del valor normal cuando no se presenten operaciones comerciales normales en el país de origen o de exportación

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 período de investigación.

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

- Descripción (código) del producto,
- Número 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 de vínculos corporativos con éste (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),
- Tipo de cambio a dólares (aplicable al día en que se efectuó la transacción),
- Factor de conversión, de ser necesario
- Precio unitario en términos de dólares por tonelada métrica.

Anexe el Estado de Costos de Producción y Estado de Resultados correspondiente 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:

- 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.

5 PRECIO DE EXPORTACIÓN A COLOMBIA⁵

Reporte individualmente todas las **operaciones de exportación a Colombia** efectuadas durante el período comprendido entre noviembre de 2012 y noviembre de 2013.

Clasifique sus ventas a 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 en tales condiciones, independiente.

6 AJUSTES AL VALOR NORMAL Y AL PRECIO DE EXPORTACIÓN⁶

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.

⁵ “ 2.3 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 revenden por primera vez 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 ventas, un margen razonable de beneficios y cualquier comisión habitualmente pagada o convenida.”

⁶ Solo deben incluirse los ajustes a que haya lugar



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 período de investigación.

De acuerdo con lo establecido en el decreto 2550 de 2010 (artículos 10 a 13), 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 en 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 fines de la investigación.

8 SOLICITUD DE PRÁCTICA DE PRUEBAS

Relacione las pruebas que aporta y las que solicitan 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 o amenaza de daño causado 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 se exporta a un precio inferior a su 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 tengan 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 pérdida⁷, 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

⁷ Se entenderá por ventas que reflejan pérdidas sostenidas, aquellas en las que el promedio ponderado de los precios sea inferior al de los costos unitarios y estas ventas se hayan realizado dentro de un período de tiempo, que será normalmente de un año, nunca inferior a seis meses y cuando las ventas se realizan en estas condiciones que representan un volumen significativo; esto es, no inferior al 20% del total del volumen de ventas consideradas para el cálculo del valor normal. Artículo 9 del decreto 2550 de 2010.



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.

Se considerará que una persona controla a otra cuando la primera esté jurídica u operativamente en situación de imponer limitaciones o de dirigir a la segunda.

PARTES INTERESADAS: Se consideran "partes interesadas":

1. El peticionario.
2. Los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de investigación, así como asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto.
3. El gobierno del país miembro exportador.
4. Los productores nacionales del producto similar 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 investigado 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 de Colombia.

RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL: 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 productos⁸.

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.

⁸ Artículo cuarto del decreto 2550 de 2010.