



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA FIEL



Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

ACTA N° 635

En la ciudad de Buenos Aires, a los 28 días del mes de junio de 2000, siendo las 11,00 horas y con la asistencia de los señores Directores, Dra. Lidia Elena Marcos de Di Vico, Lic. Elías Antonio Baracat, Lic. Graciela M. Palacios y Dr. Pablo José Sanguinetti, la Sra. Presidente da comienzo a la sesión convocada para el día de la fecha en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94.

La presente reunión tiene por finalidad emitir la determinación final en el ámbito de competencia de esta Comisión en los términos del Artículo 3 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio aprobado por la Ley N° 24.425 y el Decreto N° 1326/98, en relación al Expediente CNCE N° 33/99 (MEyOSP N° 061-001890/99), cuyos principales datos son:

Peticionante: SIN PAR S.A.

Producto investigado: Hojas de sierra rectas para el trabajo de los metales, fabricadas en acero rápido.

Práctica desleal: Dumping.

Origen del Producto Investigado: Estados Unidos Mexicanos.

Determinación de existencia de Producto Similar: Acta de Directorio de la CNCE N° 511 del 22 de abril de 1999.

Representatividad: 13 de mayo de 1999.

Informe previo a la apertura: Acta de Directorio de la CNCE N° 530 del 16 de junio de 1999.

Determinación de Presunción de Dumping: 5 de julio de 1999.

Determinación de Relación de Causalidad previa a la apertura: Acta de Directorio de la CNCE N° 535 del 12 de julio de 1999.

Apertura: Resolución SICyM N° 654/99 del 13 de septiembre de 1999 (publicada en el Boletín Oficial el 16 de septiembre de 1999).

Determinación preliminar del daño: Acta de Directorio de la CNCE N° 578 del 28 de diciembre de 1999.

Determinación preliminar de dumping: 14 de enero de 2000.

Determinación de Relación de Causalidad preliminar: Acta de Directorio de la CNCE N° 588 del 11 de febrero de 2000.

Fecha de Resolución de Aplicación de Medias Preliminares: Resolución MEYOSP N° 335/2000 del 26 de abril de 2000 (publicada en el Boletín Oficial el 2 de mayo de 2000).

W
P.S.
Eg
WZ



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA
FOLIO 1238
Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente y a su vez cuentan con los informes GEGE/ITDF N° 08/00.

Los Señores Directores convocaron al equipo técnico de la Gerencia General a efectos de que exponga el informe elaborado.

Los señores Directores analizaron el caso, surgiendo las conclusiones que se agregan como ANEXO, que forma parte integrante de la presente.

A continuación y de acuerdo con lo establecido por el artículo 19 del Decreto N° 766/94, los señores Directores votan por unanimidad lo siguiente:

1°.- Disponer la inclusión del informe GEGE/ITDF N° 08/00 en el Expediente NCE N° 33/99.

2°.- La Comisión determina que existe amenaza de daño importante a la producción nacional de hojas de sierra de acero rápido causada por las importaciones originarias de México.

3°.- Remitir las presentes conclusiones a la SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA.

Siendo las 12,00 horas, la Señora Presidente levanta la sesión.

La presente consta de 21(veintiuno) fojas, incluyendo el Anexo.


Lic. Elías Antonio Baracat
Vocal


Dra. Lidia Elena Marcos de Di Vico
Presidente


Lic. Graciela M. Palacios
Vocal


Dr. Pablo José Sanguinetti
Vocal



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL

Dra. STELLA STUPLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1239

I. ANTECEDENTES¹.

El 8 de marzo de 1999 la empresa SIN PAR S.A. presentó una solicitud de apertura de investigación ante la SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA (SICyM) por importaciones de hojas de sierra rectas para el trabajo de los metales fabricadas en acero rápido, en condiciones de dumping, originarias de los Estados Unidos Mexicanos. Esta solicitud tramita en la SUBSECRETARÍA DE INDUSTRIA COMERCIO Y MINERÍA (SSICyM) bajo el expediente N° 061-001890/99. El 9 de marzo de 1999, la CNCE recibió copia del mencionado expediente, el que tramita bajo el N° 33/99. Con fecha 9 de abril de 1999, la SSICyM hizo saber a la COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CNCE) que estimaba adecuada la prosecución del trámite iniciado por SIN PAR.

El 22 de abril de 1999 la CNCE, por Acta de Directorio N° 511, emitió opinión acerca de la existencia de un producto similar nacional concluyendo que, "sin perjuicio de la investigación que sobre el producto similar deberá desarrollarse en el supuesto de producirse la apertura de la investigación, las hojas de sierra rectas para el trabajo de los metales, fabricadas en acero rápido, producidas por la peticionante se ajustan a la definición de producto similar al importado en el marco de las normas vigentes".

El 13 de mayo de 1999, la SSICyM hizo saber que se había expedido positivamente acerca de la representatividad de la solicitante dentro de la rama de la producción nacional.

El 16 de junio de 1999, mediante Acta N° 530, la CNCE concluyó que de la revisión de las alegaciones presentadas por la peticionante y de las pruebas que las respaldan "existen suficientes elementos de juicio sobre amenaza de daño a la industria que justifican el inicio de una investigación".

El 5 de julio de 1999, la SSICyM concluyó que "habría indicios de prácticas desleales de comercio bajo la forma de dumping en las operaciones de exportación hacia la República Argentina de hojas de sierra rectas para el trabajo de los metales, fabricadas en acero rápido, originarias de los Estados Unidos Mexicanos, que ascendería a 25,44%".

El 12 de julio de 1999, el Directorio de la CNCE, por Acta N° 535, concluyó que estaban dadas en el expediente, "las condiciones relativas a la relación de causalidad entre el dumping y la amenaza de daño requeridas para justificar el inicio de una investigación".

El 13 de septiembre de 1999, por Resolución SICyM N° 654/99 publicada en el Boletín Oficial el 16 de septiembre, se declaró procedente la apertura de investigación relativa a la existencia de hojas de sierra rectas para el trabajo manual de los metales, fabricadas en acero rápido, originarias de los Estados Unidos Mexicanos.

El 28 de diciembre de 1999, el Directorio de la CNCE, por Acta N° 578, concluyó preliminarmente que existían indicios de amenaza de daño importante a la producción nacional

¹ La denominación completa de las entidades como el carácter societario de las empresas se utiliza sólo la primera vez que son nombradas.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1240

de hojas de sierra de acero rápido causados por las importaciones investigadas y que dicha amenaza de daño importante podría materializarse durante el período restante de la investigación.

El 14 de enero de 2000, la DCD concluyó en su "Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping" que habría indicios de prácticas desleales de comercio bajo la forma de dumping en las operaciones de exportación hacia la República Argentina de hojas de sierra rectas para el trabajo de los metales, fabricadas en acero rápido, con un margen que oscila entre el 17,64% y el 50,32%.

El 11 de febrero de 2000, el Directorio de la CNCE, por Acta N° 588, concluyó que existían indicios de que por los efectos del dumping, las importaciones de hojas de sierra rectas para el trabajo de los metales fabricadas en acero rápido, originarias de los Estados Unidos Mexicanos, amenazaban causar daño importante a la producción nacional y que dicha amenaza de daño importante podría materializarse durante el período restante de la investigación.

El 26 de abril de 2000, por Resolución ME N° 335/2000 publicada en el Boletín Oficial el 2 de mayo, se fijó, para las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA ARGENTINA de hojas de sierra rectas para el trabajo manual de los metales fabricadas en acero rápido originarias de los ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, las que se despachan a plaza por la posición arancelaria N.C.M. 8202.91.00, un valor mínimo de exportación FOB provisional de DOLARES ESTADOUNIDENSES CERO COMA TREINTA Y OCHO POR UNIDAD (u\$s 0,38 por unidad) por el término de cuatro meses a partir del día siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial.

II. MARCO LEGAL DE LA DETERMINACIÓN FINAL.

Los incisos a) y d) del artículo 3ro. del Decreto N° 766/94 establecen que la CNCE es competente para conducir las investigaciones y el análisis de daño a la producción nacional causado por prácticas de dumping en el comercio internacional, así como proponer las medidas que fueran pertinentes para paliarlo.

La normativa específica aplicable a esta investigación es el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, aprobado por la Ley N° 24.425 y sus Decretos reglamentarios N° 704/95 y N° 1326/98.

El artículo 30 del Decreto N° 1326/98 establece que corresponde a la Comisión informar al Secretario de Industria, Comercio y Minería "... sobre la existencia de daño a la producción nacional a causa de las importaciones sujetas a investigación...".

El informe y la determinación final de la Comisión son el resultado de la evaluación de los elementos contenidos en el expediente, en especial de aquellos obtenidos a partir de la determinación preliminar expuesta en el Acta N° 578 del 28 de diciembre de 1999, y de su evaluación en el marco de las normas vigentes que rigen cada aspecto de la investigación, tal como se realiza en las secciones siguientes.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



III. PRODUCTO IMPORTADO SUJETO A INVESTIGACIÓN.

Conforme lo establecido por la Resolución SICyM N° 654/99 de apertura de la investigación, el producto investigado es "hojas de sierra rectas para el trabajo manual de los metales, fabricadas en acero rápido² originarias de los Estados Unidos Mexicanos". Esta definición resulta coincidente con lo expuesto por la peticionante en todas sus presentaciones.

Las importaciones del producto importado se despachan a plaza por la posición arancelaria de la Nomenclatura Común del MERCOSUR NCM 8202.91.00. Dado que conforme la Nomenclatura Común del MERCOSUR, las hojas de sierra rectas para el trabajo manual de los metales podrían también ingresar por la posición arancelaria 8202.99.90, se incluyeron también en el análisis los despachos correspondientes a esta posición en los que se detectaron importaciones de este producto.

Como resultado de una investigación realizada a solicitud de la firma SIN PAR, se aplicaron a las importaciones de hojas de sierra originarias de Brasil, derechos provisionales en 1996 y luego, en 1997, derechos definitivos por dos años bajo la forma de valor FOB mínimo de exportación de u\$s 0,40 por unidad. En mayo de 1999 se declaró procedente el inicio de revisión de la medida aplicada y se resolvió mantener el valor FOB mínimo vigente hasta tanto se concluyera el procedimiento de revisión. En mayo de 2000 y como consecuencia de la revisión realizada, se resolvió mantener vigente el derecho antidumping a las operaciones de exportación hacia la República Argentina de hojas de sierra manuales rectas de acero rápido, originarias de la República Federativa del Brasil que se despachan en plaza por las posiciones NCM 8202.91.00 y 8202.99.90, por el término de dos años a partir del día siguiente al de su publicación.

IV. PRODUCTO SIMILAR.

'La prueba del daño a la producción nacional en las investigaciones por dumping requiere, de acuerdo a la legislación vigente, una determinación acerca del efecto de las importaciones objeto de dumping sobre "los precios de productos similares en el mercado interno" y "de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos".

En tal sentido, el artículo 2, párrafo 6 del Acuerdo sobre Dumping de la OMC establece que "la expresión producto similar ("like product") significa un producto que sea idéntico, es decir igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado".

² En adelante hojas de sierra.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1242

En la etapa preliminar la Comisión concluyó que las hojas de sierra de producción Nacional son similares a las importadas del origen investigado. En esta etapa final de la investigación, la Comisión mantiene la decisión adoptada respecto al producto similar.

Para arribar a esta conclusión la Comisión consideró los siguientes elementos:

1.- Características físicas y técnicas.

Según NICHOLSON MEXICANA, productora de hojas de sierra en México, las hojas de sierra son denominadas en México "seguetas". Las hojas de sierra importadas desde ese origen están fabricadas exclusivamente en acero de alta velocidad (acero rápido), sus dimensiones físicas son de 12" (doce pulgadas) de longitud entre "ojillos" y 1/2" (media pulgada) de ancho y los números de dientes por pulgada de mayor frecuencia son 18, 24 o 32. Por otra parte, la empresa mexicana indicó que el número de dientes influye en la eficiencia de la "segueta" y que la velocidad del corte varía de acuerdo al material que está siendo cortado y al número de dientes.

SIN PAR agregó que las hojas de sierra producidas por esa firma poseen una alta resistencia al desgaste. Sus dimensiones físicas, especificadas en las normas IRAM, DIN y BS, son las siguientes: longitud, 314 mm; ancho, 12,7 mm; espesor 0,65 mm; peso, 18 gramos, y 14, 18, 24 ó 32 dientes por pulgada. Además, indicó que en Argentina las hojas de sierra están normalizadas según IRAM 5083 y que los beneficios de fabricar bajo las normas citadas son una mayor racionalización, que impacta positivamente en los costos y que las hojas de sierra caben en todos los arcos que se utilizan en el país.

SIN PAR agregó que en virtud de los ensayos realizados con las hojas de sierra de origen mexicano, se puede concluir que tanto en el aspecto físico y técnico como en la calidad y rendimiento, las mismas son similares a las de producción nacional.

Por su parte, URANGA, el segundo productor nacional en 1998, señaló que las hojas de sierra se fabrican según normas IRAM, DIN y BS y que la empresa cuenta con normas internas de calidad que aseguran una correcta prestación de las herramientas fabricadas. Agregó que las características físicas, técnicas, de calidad y prestación del producto importado son idénticas a las de las hojas de sierra producidas en Argentina.

Por lo tanto la Comisión considera que no existen diferencias en las características físicas y técnicas del producto importado y el de producción nacional

2. Usos y sustituibilidad del producto.

Las hojas de sierra se utilizan básicamente para realizar cortes en metales, plásticos y maderas, en forma manual. La hoja se soporta en un arco especialmente diseñado a ese fin específico o en un mango (de metal, madera o plástico), para poder realizar los cortes.

Las hojas de sierra son utilizadas en la industria metalúrgica, la construcción, la reparación de automotores, trabajos de plomería, producción agropecuaria y en los hogares.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



NICHOLSON MEXICANA indicó que las hojas de sierra de 18 dientes se usan en todo tipo de talleres y para diferentes trabajos en materiales suaves, mientras que las de 24 dientes se utilizan para realizar cortes en materiales duros como secciones cruzadas (perfiles), tubos, ángulos y varillas pequeñas.

Según SIN PAR, para la casi totalidad de los usos, existen posibles sustitutos, tales como sierras eléctricas, mecánicas, sin fin, bimetálicas, caladoras, etc. Por otro lado, URANGA señaló que la hoja de sierra de acero rápido puede ser sustituida por la hoja de sierra de acero bimetálica. La capacidad de corte de ambas (velocidad de corte y duración) es idéntica, consistiendo la diferencia en que la primera es más frágil, de manera que ante un esfuerzo mal realizado se rompe, quedando inutilizada. La bimetálica, al ser flexible, soporta dichos esfuerzos sin romperse. El precio final de esta última resulta mayor entre 30% y 40% que el correspondiente a la hoja de acero rápido integral, debido a que la materia prima de la hoja bimetálica es más cara. La hoja de sierra puede también ser reemplazada por la hoja de acero aleado, a un precio inferior, aunque con pérdida de rendimiento de corte.

De los elementos de prueba aportados en la etapa final de la investigación, no surgen elementos que lleven a modificar el criterio adoptado por la Comisión en la etapa preliminar respecto a la similitud entre las hojas de sierra importadas y las de producción nacional, en cuanto a los usos y sustituibilidad.

3. Proceso de producción.

NICHOLSON MEXICANA manifestó que el proceso de producción de las "seguetas" producidas por su empresa consta de las siguientes etapas:

- Troquelado: proceso de corte a medida y troquelado de extremos y ojillos.
- Fresado: manufactura de los dientes de la "segueta".
- Trabado: triscado de los dientes.
- Desengrasado: eliminación de aceite de los procesos anteriores.
- Templado: tratamiento térmico para endurecimiento a 1200° C y recocido de ojillos para que resista la tensión.
 - Primer revenido: para la eliminación de tensiones a una temperatura de 540° C durante 3 horas.
 - Segundo revenido: para la eliminación de tensiones a una temperatura de 530° C durante 3 horas.
- Pintura: proceso de pintura en polvo.
- Impresión: impresión de las características del producto.
- Empaque: en cajas de plástico de 100 piezas y en corrugados de 1000 piezas.

El proceso de producción de las hojas de sierra producidas por SIN PAR es en serie y consta de las siguientes etapas:

³ La hoja de sierra bimetálica tiene la zona del dentado de acero rápido siendo el resto de un acero flexible.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1244

- Materia prima : el insumo básico es el fleje de acero rápido arrollado importado de Brasil. A la materia prima se le realiza un control dimensional, el matrizado en su longitud final y la terminación y el perforado de los agujeros en los extremos.
- Fresado de las hojas: en esta operación se "fabrican" los dientes de las hojas en fresadoras horizontales.
- Trabado de las hojas: este proceso les confiere a los dientes de las hojas un ángulo alternativo, entre cada uno, de aproximadamente 30°. El propósito del mencionado ángulo es que la hoja, al realizar el corte, no se "frene" al friccionar las superficies de las caras contra el material a cortar.
- Tratamiento térmico de hojas: a las hojas de acero rápido se les realiza un tratamiento térmico para endurecer el material y eliminar las tensiones internas que se originan. Esta fase consiste en un precalentado a 400° C, un calentado en un baño de sal a 850° C (cloruro de bario), el austeroizado (a 1200° C), una etapa de enfriamiento (a 550° C) y el tratamiento térmico final de un extremo, el que se hace necesario ya que, antes de ser introducidas en el horno, las hojas son colgadas de ese extremo que queda fuera del proceso de tratamiento térmico, por lo que ese extremo es templado posteriormente.
- Lavado de las hojas: una vez enfriadas, las hojas son lavadas con agua dentro de bateas acondicionadas especialmente.
- Fosfatizado y pintado: el primer paso es el fosfatizado de las hojas con el fin de evitar la oxidación. Luego se las seca y, como paso final, se las pinta. Esta etapa se realiza en forma continua. En el caso de las hojas de acero rápido, se realizan dos pasadas en la zona de pintura, ya que las mismas poseen dos colores. Cabe mencionar que la empresa tiene preparada una etapa adicional de pintado para las hojas de dos colores. Por último se las seca en un horno.
- Marcado: SIN PAR cuenta con una máquina impresora mediante la cual las hojas son marcadas (logotipo, isotipo y especificación).
- Embalado: el envase de las hojas de sierra se realiza en cajas de 100 unidades, para luego efectuar el embalaje final (Pack) -por medio de plásticos- que contienen 20 cajas cada una. En la actualidad, el embalado de las hojas se realiza manualmente, aunque ya tiene instalada y en proceso de prueba una máquina que realizará esta operación en forma automática.
- Control de las partidas: los ensayos de rendimiento de las hojas son realizados tomando muestras de las partidas. El rendimiento de una hoja de sierra se mide por la cantidad de cortes que puede realizar sobre un mismo material en condiciones determinadas. Para realizar el ensayo se coloca la hoja en una "sierra de corte mecánico". En esta máquina se realizan cortes con una determinada fuerza sobre la hoja y con un mismo material a cortar (se denomina probeta). El ensayo termina cuando la hoja se parte o su desgaste es tal que no remueve más material de la probeta. Todos estos ensayos son documentados y sistematizados con el fin de realizar su evaluación posterior.

Estas etapas del proceso de producción fueron verificadas en el caso de SIN PAR y son similares a las informadas por URANGA.

SIN PAR señaló que dicha empresa está en proceso de obtener la certificación ISO 9002.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1245

De lo expuesto, se considera que no surgen diferencias sustantivas en el proceso de producción del producto investigado y de producción nacional que afecte la determinación del producto similar.

4. Canales de comercialización.

En la presente investigación no participó ningún importador, por lo que no se cuenta con información actualizada sobre este tema. Según surge de la información obrante en esta Comisión la mayor parte de los importadores de hojas de sierra, durante el período 1992-1996, eran distribuidores mayoristas de artículos para ferreterías. Una vez importadas, las hojas de sierra eran comercializadas por estos distribuidores en bocas de expendio minoristas y, en algunos casos, en supermercados e hipermercados.

Según SIN PAR las hojas de sierra producidas por su empresa son comercializadas principalmente a través de distribuidores mayoristas y, en menor medida, por medio de ferreterías industriales. URANGA estimó que los productores nacionales venden el 60% de su producción a distribuidores mayoristas (los que revenden las hojas de sierra a las ferreterías) y el 40% restante directamente a las ferreterías.

Por lo tanto el producto importado como el de producción nacional tiene los mismos canales de comercialización.

V. INDUSTRIA NACIONAL.

De acuerdo a la legislación vigente la industria nacional o "rama de producción nacional" es "el conjunto de productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos".

En el período investigado, los productores nacionales de hojas de sierra fueron SIN PAR, URANGA Y KORTH. La primera de ellas tuvo una participación de entre 64% y 96% del total nacional y la segunda participó entre el 2% y el 4% del total. La firma KORTH se presentó en convocatoria de acreedores y dejó de producir a partir de 1999.

La Comisión considera que, se encuentra plenamente satisfecho el requisito de que la investigación abarque a una proporción importante de la producción nacional del producto similar, al haber analizado la información suministrada por SIN PAR y URANGA.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



VI. CONDICIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

La producción nacional de hojas de sierra, aumentó 19% en 1997, año en el que se registró el máximo de 4,5 millones de unidades, y disminuyó 21% en 1998 y 3% en 1999⁴. Esta reducción se debió, en gran parte, al mencionado cese de actividad KORTH. La producción de SIN PAR, por su parte, creció durante todo el período analizado (33%, 2% y 7%, en 1997, 1998 y 1999, respectivamente), debido a que esta firma tomó parte del mercado de KORTH. Esta firma incrementó su importancia relativa en la producción nacional pasando del 64% en 1996 al 71% en 1997, al 92% en 1998 y al 96% en el primer semestre de 1999. La producción de URANGA cayó 29% en 1997, aumentó 42% en 1998 y disminuyó 16% en el primer semestre de 1999.

La **capacidad de producción** de hojas de sierra de SIN PAR fue de 18 millones de unidades a lo largo de todo el período analizado. Por capacidad máxima de producción se entiende aquella que se obtiene mediante el funcionamiento a pleno del establecimiento, lo que equivale a 24 horas por día, 21 días por mes y 11,25 meses por año. La **capacidad de producción** de URANGA fue de 1,2 millones de unidades a lo largo de todo el período analizado.

El **grado de utilización de la capacidad de producción** de SIN PAR se ubicó en un rango comprendido entre 14% (1996) y 18% (en el resto del período), mientras que la de URANGA, en general inferior a la de SIN PAR, varió entre 9% (1997) y 13% (seis primeros meses de 1999).

Las ventas internas de las empresas relevadas medidas en unidades aumentaron un 7% en 1997 y un 8% en 1998, mientras que se redujeron un 11% durante el primer semestre de 1999. Por su parte, las ventas totales de producción nacional -estimadas para 1997 y 1998 sobre la base de las ventas de SIN PAR y URANGA y los datos de producción de KORTH- crecieron 5% en 1997 y decrecieron 18 % en 1998 y 17 % durante el primer semestre de 1999. Los indicadores de ventas por empresas muestran que el volumen de ventas internas efectuadas por SIN PAR aumentó 8% en 1997 y 1998, año en que alcanzó 3,3 millones de unidades, y disminuyó 14 % en 1999. Las ventas internas en volumen de URANGA cayeron 12% en 1997 y aumentaron 2% y 84% en 1998 y 1999, respectivamente. En cuanto a las ventas en valores, las correspondientes a SIN PAR se incrementaron 7% en 1997, 6% en 1998 y disminuyeron 11% en 1999, mientras que las realizadas por URANGA cayeron 12% en 1997 y crecieron 2% y 89% en 1998 y en 1999, respectivamente.

Las **exportaciones en volumen** de SIN PAR aumentaron 193% en 1997 (alcanzando las 44 mil unidades), descendieron 77% en 1998 y fueron nulas en el primer semestre de 1999, mientras que las **exportaciones en valores** experimentaron una tendencia similar. Tanto en 1996 como en 1998 el único destino de las exportaciones fue Brasil, mientras que en 1997 el 77% se dirigió a ese país y el 23% restante a Chile. El **coeficiente de exportación** de la empresa peticionante varió entre 0% (primer semestre de 1999) y 1,4% (1997). La firma URANGA no realizó exportaciones en el período analizado.

⁴ En adelante las variaciones del primer semestre de 1999 se entiende que se refieren a igual período del año anterior.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1247

Las **existencias** de SIN PAR disminuyeron 82% en 1996, aumentaron 184% en 1997, disminuyeron 2% en 1998 y se incrementaron 248% en 1999⁵, alcanzando un máximo de 479 mil unidades en junio de ese año. Las relaciones existencias-producción y existencias-ventas de SIN PAR aumentaron en 1997, se mantuvieron estables en 1998 y crecieron fuertemente en 1999.

Las existencias de URANGA aumentaron en 1996 y 1998 y disminuyeron en 1997. El máximo del período fue alcanzado en diciembre de 1998 (42.000 unidades). Las relaciones existencias-producción y existencias-ventas de URANGA disminuyeron en 1997 y aumentaron en 1998.

La **cantidad de empleados** de SIN PAR se incrementó, pasando de 84 en 1996 a 88 en 1997, a 96 en 1998 y a 126 en el primer semestre de 1999. En este último período el 83,3% estuvo empleado en el área de producción⁶, el 10,3% en el sector de comercialización y el 6,3% en el área de administración. En cuanto a URANGA, la cantidad de personas empleadas en el área de producción⁷ de hojas de sierra no varió en el período de investigación. El total de personas empleadas por URANGA aumentó 7% en 1997 y 4% en 1998 y disminuyó 7% en 1999.

La **masa salarial** total de los empleados de SIN PAR creció 9% en 1997, 16% en 1998 y 10% en 1999, período en el que alcanzó los 549 mil pesos. En ese último semestre el 64% de la masa salarial fue pagada a los empleados del sector producción, el 22% a los del área de comercialización y el 14% a los del sector de administración. La masa salarial de los empleados de URANGA del área de producción de hojas de sierra se redujo 5% en 1997, aumentó 3% en 1998 y disminuyó 17% en los seis primeros meses de 1999, mientras la masa salarial total se incrementó 40% en 1997 y cayó 5% en 1998 y en 1999.

Los **salarios mensuales** de SIN PAR crecieron 4% en 1997 y 6% en 1998, año en que se registró el máximo de 980 pesos, y bajaron 7% en 1999. Los salarios mensuales de URANGA se incrementaron 30% en 1997, año en que se registró el máximo de 1.379 pesos, decrecieron 12% en 1998 y aumentaron 3% en 1999.

En la **estructura de costos** de las hojas de sierra de SIN PAR, se observa que los costos variables representaron aproximadamente el 60% de los costos medios unitarios siendo el fleje de acero (insumo importado) el componente de mayor significación. En el último período disminuyó la participación de los costos variables en los costos totales. El costo medio unitario decreció 3% en 1997, no registró variaciones en 1998 y disminuyó 0,4% en 1999. Por su parte, el precio de venta se incrementó levemente en 1997, disminuyó 3% en 1998 y se incrementó 5% en 1999. La relación entre el precio y el referido costo se ubicó en 1,01 en 1996, en 1,05 en 1997, en 1,02 en 1998 y en 1,07 en 1999.

⁵ Las variaciones de 1996, 1997 y 1998 fueron calculadas comparando diciembre de cada año con igual mes del año anterior, mientras que la variación de 1999 fue calculada comparando junio de ese año con el mismo mes de 1998.

⁶ No fue posible discriminar el personal afectado a la producción de hojas de sierra, por lo que estos datos incluyen empleados que, además, elaboran otros productos.

⁷ En el caso de URANGA fue posible discriminar al personal afectado a la producción de hojas de sierra.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 33/99
ACTA Nº 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1248

En la estructura de costos presentada por URANGA se observa una mayor participación de los costos variables en el costo medio unitario (cercano al 80% en los últimos años analizados). El costo medio unitario se incrementó 2% en 1997 y decreció 2% en 1998 y 1999. El precio de salida de fábrica se incrementó a lo largo del período analizado, 3% en 1997, 0,4% en 1998 y 2% en 1999. La relación entre el precio y el costo medio unitario se ubicó en 0,96 en 1996 y 1997, en 0,99 en 1998 y en 1,02 en 1999.

El precio medio del mercado (estimado por el ingreso medio por ventas ponderado de las firmas relevadas) muestra un comportamiento muy estable. El cálculo de dicho indicador por empresa muestra que el ingreso medio de SIN PAR osciló entre 0,47 y 0,49 pesos por unidad, durante el período analizado, registrándose el valor mínimo en 1998 y el máximo en el primer semestre de 1999. El ingreso medio correspondiente a las ventas de URANGA fue menor al de SIN PAR. En efecto, entre 1996 y 1998 fue de 0,43 pesos por unidad y en los seis primeros meses de 1999 fue de 0,45 pesos por unidad.

En cuanto a la **situación patrimonial y financiera** de SIN PAR, las ventas al mercado interno de hojas de acero rápido representaron, entre 1996 y 1998, alrededor del 25% de la facturación total de la empresa. Las ventas totales aumentaron 16% en 1997 y 2% en 1998, lo que en parte se reflejó en la evolución de los resultados que se incrementaron en 1997 y se redujeron en 1998. Así, las utilidades brutas crecieron 27% en 1997 y se redujeron 6% en 1998. Por su parte, los resultados netos se incrementaron 80% en 1997 y se redujeron 22% en 1998.

En el caso de URANGA, las ventas al mercado interno del producto similar representaron aproximadamente el 2% de la facturación de la firma. En general, en los estados de resultados de esta firma se aprecian variaciones cuantitativas de importancia de un ejercicio a otro. Las ventas se incrementaron 18% en 1997 y 5% en 1998, mientras que los costos y los gastos se incrementaron en menor medida en 1997 y superaron al aumento registrado en los ingresos por ventas en 1998, provocando las evoluciones señaladas en los resultados en estos períodos.

Los índices de rentabilidad de SIN PAR se mantuvieron en niveles similares en todo el período, con una leve disminución en el último año analizado. En general, se observan retrocesos en los indicadores de liquidez y endeudamiento. Por último, no se realizaron inversiones de significatividad en los bienes de uso.

En cuanto a los índices de URANGA, se registraron disminuciones punta a punta en el margen bruto y neto sobre ventas mientras que los demás indicadores evolucionaron favorablemente. La situación de la firma es de solvencia con indicadores de alta liquidez y bajo endeudamiento. El aumento registrado en los bienes de uso en el último año se debió principalmente a las incorporaciones de maquinarias.

Las cuentas específicas de hojas de sierras manuales de SIN PAR, muestran que a lo largo del período considerado el margen de contribución de las ventas para la cobertura de costos fijos creció en casi todos los años (pasó del 40% de las ventas en 1996, al 41% en 1997 y 1998 y al 46% en 1999) y que las ventas se mantuvieron por encima de los respectivos puntos



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dña. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL
COMERCIO EXTERIOR



de equilibrio, pasando las ventas de ubicarse un 1,04 por encima del referido punto de equilibrio en 1996, a 1,10 en 1997, a 1,06 en 1998 y a 1,18 en 1999.

VII. IMPORTACIONES.

Para la elaboración de esta sección se utilizaron los datos de importaciones suministrados por la DGA, la unidad informática de la SICyM y NICHOLSON MEXICANA.

Mientras que en 1996 y 1997 no se registraron importaciones de hojas de sierra de origen mexicano, en 1998 las mismas fueron de 921 mil unidades y en el primer semestre de 1999 alcanzaron las 200 mil unidades. NICHOLSON MEXICANA indicó que realizó cinco⁸ exportaciones de hojas de sierra a la República Argentina y que, independientemente de la fecha en que se formalizaron las solicitudes de importación ante la aduana argentina, todas las ventas se concretaron en septiembre de 1998. Según los despachos de importación de la DGA las hojas de sierra entraron a Argentina en noviembre de 1998 y en enero y marzo de 1999.

Entre los orígenes distintos al analizado en las presentes actuaciones se destacaron, por el volumen importado, Brasil en 1996, Estados Unidos en 1996 y 1997 y Francia en los primeros seis meses de 1999. Las compras externas desde Brasil, que en 1996 fueron de 718 mil unidades, disminuyeron 94% en 1997 y 23% en 1998 y fueron nulas en el primer semestre de 1999. Esta fuerte caída de las importaciones desde Brasil se explicaría por las medidas antidumping (provisionales y definitivas) aplicadas a las mismas en 1996 y 1997 respectivamente. Las importaciones de origen estadounidense aumentaron 235% en 1997, año en que alcanzaron el máximo de 1,5 millones de unidades, y decrecieron 96% en 1998 y casi 100% en 1999. Las compras externas desde Francia cayeron 23% en 1997 y aumentaron 8% en 1998 y 100% en 1999, semestre en que alcanzaron las 100 mil unidades. En conjunto, las importaciones totales aumentaron 22% en 1997, año en que se registró el máximo de 1,9 millones de unidades, disminuyeron 30% en 1998 y se incrementaron 30% en el primer semestre de 1999.

La participación de las hojas de sierra de origen mexicano dentro del total de importaciones fue de 70% y 58% en 1998 y el primer semestre de 1999, respectivamente. La participación de las compras externas desde Brasil pasó de 47% en 1996, a 2% en 1997 y 1998 y fue nula en el primer semestre de 1999; las importaciones originarias de Estados Unidos alcanzaron su máximo peso relativo en 1997 (77%), y la participación de las de origen francés fue inferior a 9% entre 1996 y 1998 y de 29% en el primer semestre de 1999; el resto de los orígenes tuvo una participación del 14% al 17% en el período considerado con excepción del primer cuatrimestre de 1998, en que alcanzó el 45% del total importado.

Los precios medios FOB de importación del producto originario de México fueron de 0,28 dólares por unidad en 1998 y en el primer semestre de 1999. Los precios medios FOB de las importaciones originarias de Francia y Estados Unidos fueron en 1998 y 1999 mayores a los de México, mientras que en 1998 los de Brasil fueron iguales a los

⁸ Además, en 1998 existió una exportación de 810 unidades realizada por NICHOLSON, que según la firma tuvo carácter de muestra.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL

Dra. STELLA STURLA
SECRETARÍA GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

mexicanos (único año en el que se registraron importaciones desde ambos países simultáneamente).

En relación con este punto, NICHOLSON MEXICANA señaló que "el Resto de los orígenes, que tuvieron una participación del 18% en el total ... presentaron un precio promedio unitario inferior en un 27% a sus similares mexicanos. Dicho de otro modo, EL PRECIO DE LAS OPERACIONES DE MI REPRESENTADA FUE SUPERIOR EN UN 38% A LA SIGUIENTE MASA CRÍTICA DE IMPORTACIÓN". Con respecto a este comentario, cabe señalar que si bien en 1998 el precio medio FOB de las importaciones del resto de los orígenes fue 25% inferior al correspondiente a México, en 1999 ocurre lo contrario: el primero fue 44% superior al segundo.

Cabe señalar que el valor mínimo FOB de 0,40 U\$S por unidad, establecido como medida antidumping para las operaciones de importación de "hojas de sierra manuales rectas de acero rápido originarias de la República Federativa del Brasil", es mayor a los precios medios FOB de las importaciones de origen mexicano.

VIII. CONDICIONES DE COMPETENCIA ENTRE EL PRODUCTO NACIONAL Y EL PRODUCTO IMPORTADO SUJETO A INVESTIGACIÓN.

1. El mercado internacional de Hojas de Sierra.

Las hojas de sierra son fabricadas internacionalmente por unidades de negocios de empresas de gran envergadura que elaboran una variada gama de herramientas, además del producto analizado en la presente investigación.

Estas empresas, en general multinacionales, fueron adquiriendo pequeñas firmas productoras de herramientas en distintos países, optimizando sus esfuerzos de comercialización globales al ofrecer una variada gama de productos. Dentro de ésta, las hojas de sierra representan una parte menor.

En este contexto, se destaca el caso de INDUSTRIAS COOPER, una empresa multinacional cuyos orígenes se remontan al siglo pasado (1833). Actualmente, produce miles de productos diferentes que se encuentran agrupados en dos unidades de negocios: "Productos Eléctricos" y "Herramientas y Artículos de Ferretería". La primera está formada por 5 empresas: COOPER BUSSMANN, COOPER CROUSE-HINDS, COOPER LIGHTING, COOPER MENVIER Y COOPER POWER SYSTEMS. La segunda unidad de negocios está compuesta por COOPER TOOLS. Algunos de los productos correspondientes a esta unidad son: cadenas Campbell, llaves mecánicas Crescent, herraduras y herramientas para herrar Diamond, martillos Plumb, tijeras Wiss, equipos para soldar Weller, destornilladores Xcelite, herramientas neumáticas Master Power y limas, sierras y hojas de sierra Nicholson.

La casa central de INDUSTRIAS COOPER se encuentra en Houston, Texas. La empresa emplea más de 28.000 personas en 90 lugares del mundo. En 1998 tuvo ingresos de 3.600 millones de dólares y ganancias operativas de 423 millones de dólares.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

1251

Por su parte, los ingresos de COOPER TOOLS fueron de 827 millones de dólares y las ganancias operativas superaron los 112 millones de dólares en 1998. El 65% de los ingresos fueron generados en Estados Unidos y el 35% en el exterior. COOPER TOOLS empleó en 1998 a 7.000 personas.

COOPER TOOLS tiene fábricas en 14 estados de Estados Unidos y en 13 países: Alemania, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Malasia, México, Singapur y Suiza. Las hojas de sierra NICHOLSON, se producen en Estados Unidos, Brasil, Colombia y México.

La principal empresa brasileña exportadora de hojas de sierra de acero rápido a Argentina hasta 1997 fue COOPER TOOLS, bajo la marca Nicholson. También hasta 1997, la oferta de hojas de sierra de Brasil se conformaba, además, por la firma FERRAMENTOS STANLEY, la que en 1998 cesó su actividad. Las exportaciones de hojas de sierra desde México fueron realizadas por la firma NICHOLSON MEXICANA la cual es, al igual COOPER TOOLS de Brasil, subsidiaria de la firma COOPER TOOLS de Estados Unidos.

La producción de hojas de sierra de la firma mexicana fue de 15,4 millones de unidades en 1998 y de 12,6 millones de unidades en 1999⁹.

2. Comparación de precios.

Para la comparación de los precios de las hojas de sierra nacionales e importadas desde México, se consideraron el precio de venta la mercado interno de la industria nacional, calculado como el ingreso medio por ventas ponderado de SIN PAR y URANGA, y el precio nacionalizado de las importaciones investigadas a la entrada de un distribuidor mayorista.

De dicha comparación se desprende que los productos importados presentaron precios inferiores a los nacionales y que la brecha entre ambos fue mayor en 1999 que en 1998.

Mientras que el precio medio de venta de SIN PAR fluctuó entre un mínimo de 0,4 pesos por unidad (1998) y un máximo de 0,49 pesos por unidad (1999), los precios nacionalizado fueron de 0,38 dólares por unidad en 1998 y 1999. Cabe aclarar que en 1996 y 1997 no se registraron importaciones desde México.

3. Consumo aparente y participaciones de mercado.

La información disponible muestra que el consumo aparente de hojas de sierra aumentó 10% en 1997, alcanzando un máximo de 6,2 millones de unidades, y disminuyó 22% en 1998 y 11% en el primer semestre de 1999. En cuanto a la estructura del consumo aparente, la participación de las ventas de producción nacional¹⁰ pasó de 73% en 1996 a 70% en 1997, a 73% en 1998 y a 81% en el primer semestre de 1999. Por su parte, la participación de las

⁹ Los datos de producción y de ventas al mercado interno y externo para 1999 corresponden al período 1° de enero-16 de septiembre.

¹⁰ Por no contarse con datos de ventas de KORTH, empresa que dejó de producir a fines de 1998, el total de ventas de producción nacional corresponde al total de las ventas relevadas, de SIN PAR y de URANGA, más la producción de del resto de la industria (KORTH) suministrada por SIN PAR.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 33/99
ACTA Nº 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL
1252
Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

importaciones totales pasó de 27% en 1996 a 30% en 1997, a 27% en 1998 y a 19% en los primeros seis meses de 1999. Las importaciones originarias de México representaron el 19% del consumo aparente en 1998, porcentaje que disminuyó a 11% en 1999. Cabe recordar que en 1996 y 1997 no se registraron importaciones de origen mexicano.

La relación entre las importaciones investigadas y la producción nacional pasó de 0% en 1996 y 1997, años en los que no hubo importaciones de origen mexicano, a 26% en 1998 y a 12% en el primer semestre de 1999.

IX. ARGUMENTOS APORTADOS POR LAS PARTES RESPECTO AL DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL.

Al momento de su presentación, la empresa SIN PAR manifestó que según surgía de los despachos de importación consultados, había detectado importaciones de la firma COIMFER S.A.C.I.E. y F a valores FOB que comparados con los precios practicados en el mercado interno mejicano, "constituyen una clara evidencia de dumping". Según SIN PAR "...los volúmenes importados constituyen un daño a la producción nacional traducido en caída del precio de venta, caída de los volúmenes de producción y de ventas y reducción del personal ocupado.

Según la empresa, "a partir de la implementación de la última apertura económica, la empresa y el sector en su conjunto han sido objeto de innumerables ataques con prácticas desleales de comercio". Conforme SIN PAR "hasta diciembre de 1998 había en el país tres productores de hojas de sierra para uso manual"... y que "a fines de ese año uno de ellos, la firma Juan Korth entró en un proceso de convocatoria de acreedores, cesando la producción y comercialización...", agregando que "...los ataques a la producción nacional, con las prácticas desleales mencionadas han influido de manera decisiva en el desarrollo y desenlace de lo sucedido en esa firma. La calidad de los productos de esa firma estaban al mismo nivel internacional que los de SIN PAR y que los de las mejores marcas importadas".

En este orden de ideas, manifestó que "...no podemos descartar, que todos estos ingresos de materiales a valores de dumping, han dañado considerablemente a la industria nacional, puesto que si tomamos las estadísticas sobre la producción de las hojas de sierras, de los productores nacionales de los últimos cinco años, se podrá visualizar la tendencia decreciente de la misma, en función de las importaciones desmesuradas a precios de dumping, sobre las hojas de sierra manuales, en sus tres características, acero rápido, acero aleado y bimetal".

Esta presentación, según SIN PAR, "...es el producto de una nueva agresión comercial, ya que los despachos sobre los cuales se basa nuestra denuncia son por 882.000 unidades, representando esta cifra, casi tres meses de la producción de SIN PAR...", siendo su único objetivo, "...debilitar (o destruir) la producción local y con ello eliminar un competidor, dejando libre el mercado, para luego manejarlo a su antojo".

Atento a que, conforme SIN PAR, la firma COOPER TOOLS, multinacional con sede central en EEUU, "tiene entre otras una empresa en México, NICHOLSON MEXICANA, y otra,



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL



comprada recientemente (EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS)....en Colombia, la empresa sostuvo que "no descartamos la amenaza de existente en que, tomando medidas ante Méjico y manteniendo las medidas ante Brasil, sea éste un nuevo canal de acceso de importaciones del producto investigado, hacia nuestro país".

En su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE, la firma SIN PAR manifestó que "si bien es cierto que en términos generales, Sin Par no se ha visto dañada durante el período analizado, adjunta a la presente..., la nota que nos enviara un productor mexicano de hojas de sierra, quien nos pusiera de manifiesto la estrategia aplicada en ese país, por la firma Nicholson Mexicana, la que copiamos textualmente: "Este competidor aquí en México entró al mercado bajando el precio en la misma forma que lo esta haciendo en su país (por Argentina), durante aproximadamente tres años para comprar el mercado, habiendo logrado el objetivo de tomar aproximadamente 30% del mercado y ahora con la compra de Onix, (otra empresa productora de hojas de sierra en México), tendrá el 50% de todo el mercado contra el 33% que nosotros tenemos".

Según la empresa "no podemos descartar la figura de **amenaza de daño** existente, sosteniendo que con dichos antecedentes, pueden inferir de la misma manera en el mercado local.

La firma agregó que "si bien es claro que desconocemos la estrategia comercial sobre la venta de dichas hojas en el mercado local, de la firma importadora, no podemos dejar de considerar, viendo la disminución de nuestras ventas en el primer trimestre del 99, que más allá del daño ocasionado para ese período, si aún no vendieron el total de dicha importación, entonces estamos también ante la presencia de una fuerte amenaza sobre la evolución de nuestras ventas para los meses siguientes".

Según SIN PAR "más allá de los daños que podría causar a la Industria Nacional, los efectos que podrían tener en Sin Par, fueron oportunamente vividos en años anteriores, cuando se registraron ingresos desmesurados del producto denunciado a valores dumping, de otros orígenes.

La empresa URANGA, por su parte, manifestó que se había visto dañada por las importaciones investigadas y que "la introducción al país en condiciones de dumping de alrededor de 1.000.000 de hojas de sierra que representan aproximadamente el 20% del mercado nacional, sin duda producirá una reducción de la participación en el mercado de los productores locales". Y agregó que "en esta circunstancia es difícil evaluar el daño dado que a fines del 98 el segundo productor nacional, Juan Korth SA., cesó la producción habiéndose presentado en concurso de acreedores".

La empresa exportadora NICHOLSON manifestó que durante el año 1998 "el resto de los orígenes, que tuvieron una participación del 18% en el total" de las importaciones "...presentaron un precio promedio unitario inferior en un 27% a sus similares mexicanos. Dicho de otro modo, EL PRECIO DE LAS OPERACIONES DE MI REPRESENTADA FUE SUPERIOR EN UN 38% A LA SIGUIENTE MASA CRÍTICA DE IMPORTACIÓN". Respecto a este tema, SIN PAR manifestó que la expresión escrita en mayúsculas y negrita "es una prueba de que la



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

Dra. STELLA STURLA
SECRETARÍA GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



exportadora, o su representante no ha investigado la verdadera composición de los números aquí mencionados. De haberlo hecho, se hubiera percatado, de que esas cifras están fuertemente influidas por productos totalmente diferentes, que se despachan por la misma partida"...

Según NICHOLSON MEXICANA, respecto a "la performance de las ventas de producción nacional durante el 1er semestre de 1999 y su participación en el consumo aparente"... "las mismas sufrieron una caída de sólo DOS puntos porcentuales en relación a idéntico período anterior, PESE A HABER INCREMENTADO SUS PRECIOS". Respecto a este tema, SIN PAR señaló que "ello no tiene necesariamente que estar relacionado con la importación de Coimfer. Hay otros hechos relevantes, que han influido sobre el mercado. La salida del mercado en Oct-Nov/98 del segundo productor nacional es un hecho relevante, que puede haber causado un efecto superpuesto temporalmente contrario al efecto de la importación de Coinfer, que puede desaparecer con el tiempo, si no se disparan los mecanismos antidumping".

X. DETERMINACIÓN DE LA COMISIÓN SOBRE EL DAÑO A LA INDUSTRIA POR CAUSA DE LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.

La competencia de la Comisión para expedirse sobre el daño a la producción nacional causado por importaciones realizadas en condiciones de competencia desleal, surge del artículo 3° inciso a) del Decreto N° 766/94. En cuanto al alcance del informe sobre daño de la Comisión, el artículo 12° del mismo decreto establece que deberá incluir la "Evolución de los factores determinantes de la relación entre importaciones realizadas en condiciones de competencia desleal y el daño a la producción nacional...". También expresa que "La prueba del daño a la producción nacional deberá fundarse en hechos e información objetiva y no en meras conjeturas o posibilidades remotas".

En el presente caso es aplicable como legislación básica sobre el dumping, el denominado Acuerdo Antidumping de la Ronda Uruguay del GATT, que fuera incorporado a la legislación nacional por la Ley N° 24.425. El artículo 3 numeral 1 de dicho Acuerdo, establece el esquema al que deberá ajustarse la determinación de la existencia de daño y expresa textualmente:

"La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del Acuerdo General del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno, y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos".

Luego, el mismo Artículo 3 en el numeral 5 establece:

"Habrà de demostrarse que, por los efectos del dumping que se mencionan en los párrafos 2 y 4, las importaciones objeto del dumping causan daño en el sentido del presente Acuerdo. La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL

1255
Dña. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Estas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping. Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional".

Asimismo el Artículo 3.7. del Acuerdo establece "La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

- i) una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- ii) una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;
- iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y
- iv) las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante".

En su determinación preliminar la Comisión concluyó que existían indicios de amenaza de daño importante a la producción nacional de hojas de sierra de hacer rápido causadas por las importaciones originarias de México y que dicha amenaza de daño importante podía materializarse durante el período restante de la investigación.



Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 33/99
ACTA Nº 635 - ANEXO

ES COPIA FIEN
1256
Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

La evidencia y otras pruebas reunidas en la etapa final de la investigación permiten confirmar la determinación de amenaza de daño importante a la industria nacional provocada por las importaciones investigadas.

La investigación de las importaciones muestra que las originarias de México, que comenzaron en 1998, representaron en ese año el 69% del total importado y en el primer semestre de 1999 el 58% de ese total.

Es importante señalar que al mismo tiempo que aumentaban las importaciones de México, disminuyeron las de otros orígenes, entre ellos las de Brasil, que cesaron a fines de 1998 y que ello se produce con posterioridad a la aplicación de derechos antidumping a las exportaciones de este último origen. También se redujeron las de EE.UU, que tuvieron una participación importante en el total importado en 1997.

El comportamiento de las importaciones está relacionado a la evolución de sus precios. En efecto, se observa que los precios medios FOB de las originarias de México han sido en 1998 similares a los correspondientes a Brasil, inferiores a los de EE.UU y Francia y superiores a los del resto de los orígenes. Sin embargo en primer semestre de 1999 fueron inferiores a los de EE.UU, Francia y el resto de orígenes (en 1999 no hubo importaciones desde Brasil).

La comparación de los precios en el mercado interno, muestra que los productos originarios de México han tenido precios inferiores a los nacionales en el período en que se registraron las importaciones de ese origen. Esta diferencia de precios no se ha reflejado, durante el período investigado, en caídas del precio doméstico, pero sí ha implicado un avance importante de las importaciones investigadas en el mercado, desplazando ventas de producción nacional en el segundo semestre de 1998 y primero de 1999, que fue justamente el período en que comenzaron y aumentaron tales importaciones.

Por otra parte, los indicadores relevantes de la industria nacional muestran una mejora en la condición de la misma en 1997, con aumentos en la producción nacional, en las ventas al mercado interno, exportaciones y empleo de las empresas relevadas, y ello está relacionado con la aplicación desde 1996 de medidas antidumping a las exportaciones de hojas de sierra de Brasil. No obstante, en 1998 algunos indicadores muestran un empeoramiento en la condición de la industria, que continuó en el primer semestre de 1999, con reducciones en la producción nacional y en las exportaciones y las ventas -en volúmenes y en valores- de SIN PAR, así como con aumentos de existencias de la citada firma (los dos últimos indicadores en el primer semestre de 1999), y ello estaría asociado a la aparición en el mercado de las importaciones originarias de México.

La tendencia observada en el comportamiento de las importaciones investigadas y sus precios, indican la probabilidad de que estas últimas continúen en aumento luego del período investigado, y lo hagan a precios tales que tendrán por efecto hacer bajar los precios nacionales. Esta probabilidad se justifica, en gran parte, por el hecho de que las exportaciones desde México fueron realizadas por la subsidiaria de la firma multinacional COOPER TOOLS de Estados Unidos, que exportaba anteriormente productos marca NICHOLSON desde Brasil.



*Ministerio de Economía
Comisión Nacional de Comercio Exterior*

EXPEDIENTE CNCE N° 33/99
ACTA N° 635 - ANEXO

ES COPIA FIEL

1257
Dra. STELLA STURLA
SECRETARIA GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Esta firma -COOPER TOOLS- tiene una gran capacidad de producción con plantas en diversos países, entre ellos México. Ello constituye una amenaza de daño importante a la industria nacional que se ve reforzada por el hecho de que las medidas antidumping aplicadas en 1996 y 1997 a las exportaciones originarias de Brasil continúan en vigencia.

Por lo expuesto, la Comisión determina que existe amenaza de daño importante a la producción nacional de hojas de sierra de acero rápido causada por las importaciones originarias de México.

W
D.S.
-
E
W