

ES COPIA FIEL

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA ELENA M. de DI VICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



ACTA N° 466

En la ciudad de Buenos Aires, a los 28 días del mes de septiembre de 1998, siendo las 15,00 horas y con la asistencia de los señores Directores, Emb. Jesús Sabra, Lic. Elías Antonio Baracat, Dra.. Lidia Elena Marcos de Di Vico, Lic. Graciela M. Palacios y Dr. Pablo José Sanguinetti, el Señor Presidente da comienzo a la reunión convocada en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94, a fin de expedirse dentro de sus competencias respecto a la solicitud de medidas de salvaguardia presentada por la industria del juguete y que se tramita en el Expediente CNCE N° 47/97.

La solicitud fue presentada por la CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DEL JUGUETE (CAIJ) en nombre de la rama de la producción nacional que se siente afectada por el aumento de las importaciones, encontrándose regida por el Acuerdo Sobre Salvaguardias del GATT de 1994, aprobado por Ley N° 24.425 y reglamentado por el Decreto N° 1059/96.

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente y al informe GEGE/ITDF N° 8/98 producido por la Gerencia General. Luego de una reunión con miembros del equipo técnico de la mencionada Gerencia, a los efectos de analizar el informe en cuestión, los Señores Directores decidieron pasar a un cuarto intermedio.

Siendo las 12:00 horas del día 29 de septiembre, con la presencia de los señores Directores, Emb. Jesús Sabra, Lic. Elías Antonio Baracat, Dra. Lidia Elena Marcos de Di Vico, Lic. Graciela M. Palacios y el Dr. Pablo José Sanguinetti, el señor Presidente reinicia la sesión.

Como consecuencia del análisis efectuado, los señores Directores han confeccionado y emitirán el informe inserto en el anexo, el que junto con el informe GEGE/ITDF/N° 8/98 forma parte integrante de la presente.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 19 del Decreto N° 766/94 los señores Directores votan por unanimidad lo siguiente:

1º.- Disponer la inclusión del informe GEGE/ITDF N° 8/98 en el Expediente CNCE N° 47/97.

P.S



2º.- Concluir que, a partir de la información disponible, no es posible para la Comisión arribar a una determinación final sobre daño grave o amenaza de daño grave a la industria, en los términos exigidos por la legislación vigente, para ninguno de los productos en que fue segmentada la producción nacional y el mercado de Juegos y Juguetes, Artículos de Navidad y Cotillón.

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

Siendo las 14:00 horas, el señor Presidente levanta la sesión.

Embajador Jesús Sabra
Presidente

Lic. Elias Antonio Baracat
Vocal

Dra. Lidia Elena Marcos de Di Vico
Vocal

Lic. Graciela M. Palacios
Vocal

Dr. Pablo José Sanguineti
Vocal



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA ELENA M. DE DI VICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

I. ANTECEDENTES.

El 22 de setiembre de 1997, la CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DEL JUGUETE (CAIJ) presentó una solicitud de aplicación de medidas de salvaguardia ante la Secretaría de Industria, Comercio y Minería (SICM) por el incremento de las importaciones de "Ciertos Juegos y Juguetes, Artículos de Cotillón y de Navidad"¹. La petición tramita ante la Subsecretaría de Comercio Exterior (SSCE) bajo expediente N° 061-008297/97.

El 30 de septiembre de 1997, la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) recibió copia del mencionado expediente, el que tramita bajo CNCE N° 47/97.

Cabe señalar que, con fecha 27 enero de 1997 la CAIJ había efectuado una presentación ante la SSCE solicitando la aplicación de una medida de salvaguardia. La citada solicitud fue declarada improcedente mediante la Resolución SICyM N° 809/97 de fecha 22 de agosto de 1997, publicada en el Boletín Oficial el 27 de agosto del mismo año.

I.1. Consideraciones generales expuestas por la peticionante al momento de la presentación.

En su presentación, la CAIJ solicitó la aplicación de medidas de salvaguardia a las importaciones de juguetes, como también la imposición de una medida preventiva al momento de resolverse la apertura de la investigación, en virtud del grave daño ocasionado a la industria.

La medida solicitada por la peticionante consistiría en la aplicación de un derecho específico para determinados juguetes, que oscilaría entre U\$S 2/kg. y U\$S 5/kg.

En la misma oportunidad, la solicitante hizo referencia al daño al sector de la industria, el que podría observarse en la evolución negativa de la producción nacional, en la disminución de la participación de ésta en el consumo aparente y en la disminución de la mano de obra ocupada. En este orden de ideas, agregó que "el daño es ocasionado no sólo por el volumen sino también por el bajo precio promedio al que ingresan a nuestro país los juguetes importados". También señaló la imposibilidad de poner en marcha proyectos globales del sector.

En relación a los orígenes de las importaciones, la CAIJ expresó que si bien solicita la investigación para todos los orígenes, "se advierte que existe un gran crecimiento en importancia de juguetes asiáticos, particularmente desde países del sudeste de ese continente".

Con respecto a la evolución de las importaciones, señaló que la industria del juguete sufrió y soportó las primeras grandes importaciones de estos artículos a fines de la década del '70 y que al interrumpirse el proceso de importaciones que duró aproximadamente dos años, "el efecto de la acumulación de stock no se hizo notar en demasía". En el mismo

¹ En adelante estos productos serán denominados genéricamente como "juguetes".



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

sentido, agregó que en 1992 las importaciones casi duplicaron el monto del año anterior, "que ya de por sí había significado un aumento considerable para los valores históricos", iniciándose un ciclo de importaciones "muy elevadas" que se mantiene hasta la actualidad. Según la peticionante, "si bien en 1993 el nivel de las importaciones había descendido levemente en relación al año anterior, el volumen se había incrementado ocho veces y medio respecto de 1990", mientras que en 1994 las importaciones siguieron aumentando, superando al total de 1992. En 1995, "debido al exceso de oferta que se produce, las importaciones son levemente inferiores pero comienzan a crecer iniciando un nuevo ciclo ascendente; y el nuevo ciclo parte de una cantidad superior a la del inicio del primero", por lo que, según la CAIJ, "cabe esperar para el cierre de 1997 una cantidad aún mayor a la del último año del ciclo anterior".

En relación a 1995, manifestó que "la aparente disminución de las importaciones se explica por un lado, en la acumulación de importantes stocks, en la caída de las ventas totales debido al efecto tequila y por otro, en la profundización de la subfacturación". Con respecto al comportamiento de las importaciones en 1996, la peticionante indicó que éstas mostraron un incremento del 10% respecto del año anterior "y el precio promedio acentuó su constante baja". Según la CAIJ, el aumento de las importaciones habría operado como un factor de distorsión en el mercado, no sólo en la industria, sino que también en la comercialización general.

En lo que respecta a la evolución del precio de importación, la CAIJ manifestó que el proceso de disminución del precio del producto importado, "es absolutamente negativo para la evolución de un modelo económico que pretende estimular la competencia internacional".

Otros indicadores señalados por la peticionante para demostrar el daño, fueron la caída de la producción nacional y la disminución en la absorción del personal empleado, con el consiguiente éxodo del personal calificado (la industria necesitaría de operarios con alta capacitación en operaciones que requieren entrenamientos específicos). La situación descripta motivó, según la CAIJ, el cierre de muchas empresas, el giro del negocio hacia otros segmentos en otras y la falta de perspectiva para la mayoría de las empresas que continúan operando en el sector.

Conforme la peticionante, esta entidad representaría el 95% de la producción de juegos, juguetes, artículos de Navidad y cotillón y habría efectuado la presentación con la información brindada por las empresas RODACROSS S.R.L., ANTEX ANDINA S.A., FABESA S.A., JOKER S.A., RIVAPLAST S.A., RUIBAL HNOS. S.A., YOLY BELL S.A. y BABY FÚTBOL.

P.S
En la presentación, la CAIJ acompañó la adhesión de diversas empresas cuyo detalle se encuentra en el Informe Técnico GEGE ITDF N° 8/98².

² En adelante, el informe técnico.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

En relación al plan de reajuste previsto por el artículo 9º del Decreto Reglamentario N° 1059/96, y que define el esfuerzo que la rama de la producción nacional estaría dispuesta a realizar a fin de colocarse en mejores condiciones competitivas, la CAIJ enumeró los objetivos del referido plan, a saber:

- Incremento de la productividad, de la mano de obra ocupada y de las exportaciones.
- Cambios cualitativos y cuantitativos en la producción.
- Capacitación del personal.
- Marketing y actualización de técnicas de producción.
- Adecuación de los plazos de venta, financiación al minorista.
- Sistemas de servicios al consumidor.
- Programa de calidad de producción.
- Difusión y entrenamiento para la aplicación de las normas de la serie ISO 9000.
- Obligatoriedad en el cumplimiento de normas de seguridad IRAM.
- Establecimiento del sello único latinoamericano a nivel regional.
- Programa de difusión de normas de seguridad.
- Modificación en la ley de educación para revalorizar el rol del juego y el juguete en la enseñanza.
- Inversiones.

I. 2. Actuaciones realizadas por y ante la Comisión Nacional de Comercio Exterior.

Las principales actuaciones realizadas por y ante la CNCE a partir de la recepción de la presente solicitud fueron las siguientes:

- El 17 de octubre de 1997, se procedió a incorporar el Acta de Directorio N° 298 del 13 de mayo de 1997 y el "Informe Técnico Previo a la Apertura" N° 02/97, obrantes en el expediente 22/97.
- El 4 de noviembre de 1997, mediante Acta N° 388, el Directorio de la CNCE consideró que, en lo que respecta al análisis de daño grave o amenaza de daño grave necesario para la apertura de la investigación, se encontraban dadas las condiciones para proceder a la misma y que no se encontraban reunidos los requisitos necesarios para la aplicación de medidas provisionales.
- El 3 de febrero de 1998, el Secretario de Industria, Comercio y Minería, a través de la Resolución N° 56/98, publicada en el Boletín Oficial el 6 de febrero del mismo año, resolvió declarar procedente la apertura de la investigación por salvaguardia para las operaciones de exportación hacia la República Argentina de juguetes.

P.S.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA FIEL
FOLIO: 1331
CÁMARA ARGENTINA DE ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIO RÁPIDO DE EXPENDIO DE EMPAREDADOS Y AFINES (CADESREDEYA)

• Ya iniciada la investigación, la CNCE envió formularios a un conjunto de fabricantes e importadores de juguetes. En la Sección II del Informe Técnico se expone la metodología de este relevamiento.

• El 2 de abril, la CAIJ solicitó la exclusión de todos los balones inflables de uso deportivo, independientemente del material con que hubieran sido construidos.

• El 7 de abril de 1998 la CNCE participó en la Audiencia Pública prevista en la resolución de apertura de la investigación llevada a cabo por la Subsecretaría de Comercio Exterior.

• El 2 de junio, por Acta N° 442, el Directorio de la CNCE convocó a Audiencia Pública para el día 23 de julio.

• El 23 de junio la SSCE remitió copia de una presentación efectuada por la CAIJ en relación a los balones de uso deportivo.

• Entre el 7 de mayo y el 26 de junio, se llevaron a cabo las verificaciones previstas en plantas y oficinas de diversas firmas, cuyos resultados obran agregados al expediente.

• El 13 de julio de 1998 el Directorio de la CNCE, por Acta N° 450, decidió postergar para el día 4 de agosto de 1998 a las 15,30 hs., la realización de la Audiencia Pública convocada oportunamente. Dicha decisión fue comunicada a las partes y terceros interesados entre el 15 y el 17 de julio.

• El 16 de julio se incorporó al expediente de referencia el "Informe Técnico Previo a la Audiencia" y se hizo saber a las partes interesadas que a partir de esa fecha se encontraba a su disposición una copia del mismo.

• En la misma fecha la CAIJ remitió una copia de una presentación efectuada ante la SSCE, en la que solicitaba la exclusión de la investigación de las importaciones efectuadas por las empresas asociadas a la CÁMARA ARGENTINA DE ESTABLECIMIENTOS DE SERVICIO RÁPIDO DE EXPENDIO DE EMPAREDADOS Y AFINES (CADESREDEYA).

• El 4 y 5 de agosto se llevó a cabo la Audiencia Pública convocada por la CNCE, a la que asistieron representantes de la CAIJ, como así también de los productores nacionales, importadores, exportadores, Cámaras nacionales y extranjeras y representantes de organismos oficiales nacionales e internacionales.

• Con posterioridad a la Audiencia, las partes agregaron por escrito al expediente los argumentos vertidos en la misma y demás elementos probatorios relativos a ellos.

ES COPIA



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. MIRIA ELENA M. de DP VIGO
DIRECTOR
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

- El 20 de agosto LA CÁMARA DE EXPORTADORES E IMPORTADORES DE ARTÍCULOS PARA DEPORTES Y AFINES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (CEXIMAD) reiteró su solicitud de excluir a los balones de uso deportivo de la presente investigación.
- Los días 25 de agosto y 1º de setiembre la firma ALFATRADE S.A solicitó la exclusión de la investigación de las importaciones correspondientes a los productos identificados como "globos".

II. FUENTES Y METODOLOGÍA DE RELEVAMIENTO DE INFORMACIÓN.

Durante la investigación la información sobre la industria nacional fue obtenida de tres fuentes. Por un lado, la Comisión envió cuestionarios a productores e importadores. Por el otro, se consultó la información sobre el sector del Censo Nacional Económico 1994. Finalmente la CAIJ aportó en la solicitud datos sobre la industria nacional. A continuación se describe brevemente la metodología utilizada en cada caso, los resultados y los principales problemas detectados. (ver detalle en el Informe Técnico).

II.1. Información obtenida vía encuestas y cuestionarios a productores e importadores.

La solicitud de apertura de investigación presentada por la CAIJ contemplaba dieciocho posiciones arancelarias. La Comisión consideró necesario - desde la apertura de la investigación - realizar un análisis segmentado del mercado de juguetes por tipo de producto. Con este objetivo, la CNCE decidió agrupar las 18 posiciones involucradas en once grupos de juguetes. Con esta apertura se recolectó información sobre el producto importado y sobre la producción nacional, a través de los respectivos Cuestionarios enviados a las empresas.

Los once grupos (A a K) de juguetes antes mencionados y las correspondientes posiciones arancelarias del NCM se exponen a continuación.

- Grupo A: Rodados - Posición Arancelaria: 9501.00.00
- Grupo B: Muñecas - Posiciones Arancelarias: 9502.10.10; 9502.10.90; 9502.91.00; 9502.99.00
- Grupo C: Juguetes de Construcción - Posición Arancelaria: 9503.30.00
- Grupo D: Muñecos no humanos rellenos - Posición Arancelaria: 9503.41.00
- Grupo E: Muñecos no humanos no rellenos - Posición Arancelaria: 9503.49.00
- Grupo F: Juegos surtidos o en panoplias - Posición Arancelaria: 9503.70.00
- Grupo G: Modelos accionados con mecanismos no eléctricos - Posiciones Arancelarias: 9503.80.90; 9503.90.10
- Grupo H: Los demás juguetes - Posición Arancelaria: 9503.90.90
- Grupo I: Juegos de Sociedad - Posiciones Arancelarias: 9504.40.00; 9504.90.00; 9503.60.00



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

- Grupo J: Navidad y Cotillón - Posiciones Arancelarias: 9505.10.00; 9505.90.00
- Grupo K: Balones recreativos - Posiciones Arancelarias: 9506.62.00; 9506.69.00

II.1.a. Encuesta previa.

Luego de la apertura de la investigación y para determinar el universo de empresas productoras de juguetes, se realizó una encuesta previa a doscientas sesenta empresas. La información para dicha encuesta fue obtenida de diversas fuentes (Cámaras, Guía de la Industria, Guía VIP, etc.).

Se solicitó a las empresas aportar información acerca de si eran o no productoras de juguetes y en caso afirmativo, en cuál o cuáles de los once grupos definidos producían, así como su facturación total en 1997, y el nivel de empleo en ese año. Ochenta y cinco empresas respondieron con ventas totales de producción propia de aproximadamente 47,6 millones de pesos en 1997. Las empresas que contestaron fueron clasificadas de acuerdo al nivel de facturación considerando si se encontraban o no en actividad, surgiendo así tres grupos, productores no activos (NO ACTIVOS), productores grandes (G) y productores pequeños (P).

Dentro de "productores no activos" se incluyó a las firmas que respondieron no haber producido juguetes en 1997 pero sí en años anteriores. "productores grandes" fueron consideradas aquellas firmas con una facturación en 1997 superior a pesos 500 mil o bien con una participación importante en un determinado grupo, mientras que "productores pequeños" se definió a aquellas empresas que facturaron menos de pesos 500 mil en el año indicado excluidas las incorporadas al sector "productores grandes" en función de lo expuesto anteriormente.

II.1.b. Cuestionarios de la CNCE.

Una vez recibidas las respuestas a la encuesta previa y clasificadas las empresas que contestaron la misma, se diseñaron y enviaron tres tipos de "Cuestionarios para el Productor": para empresas grandes, empresas pequeñas y productores no activos. Por otro lado, se seleccionaron las empresas importadoras de mayor importancia, a las que se envió el "Cuestionario para el Importador". Se enviaron treinta y un "Cuestionarios para el Productor" a empresas grandes, treinta y cinco a empresas pequeñas y diecinueve a productores no activos.

De acuerdo al tamaño de las empresas y a su diferente capacidad para suministrar información, los Cuestionarios para los tres tipos de productores difirieron entre sí. Las empresas grandes recibieron un requerimiento de información más amplio que las pequeñas, y a los productores no activos se les envió un cuestionario aún más reducido.

Si bien el período de investigación es 1992-1996, se consideró conveniente solicitar también datos correspondientes al año 1997. Por otro lado, dado que varias empresas



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

productoras también importaban juguetes, se incluyó un grupo de preguntas orientadas a identificarlas y a conocer la evolución de esta parte de su actividad.

Tanto los "Cuestionarios para el Productor" como los "Cuestionarios para el Importador" incluían requerimientos de información para cada variable (producción, ventas, etc.) en forma discriminada para los once grupos de juguetes definidos anteriormente.

Previamente al envío de los Cuestionarios para el Productor y para el Importador, técnicos de la CNCE mantuvieron reuniones con representantes de las Cámaras actuantes y de las empresas, en las cuales se les presentaron los borradores de todos los formularios. Las sugerencias recibidas en esas reuniones fueron tenidas en cuenta para las versiones finales de los Cuestionarios.

II.1.c. Recepción y verificación de la información.

Productores.

Del Cuestionario para el Productor, se obtuvieron veinte respuestas de empresas grandes, trece de empresas pequeñas y tres de productores no activos. Entre estos últimos se incluye el caso de una empresa (ANDRESITO) que recibió un "Cuestionario para el Productor" para empresas grandes y respondió un Cuestionario para empresas pequeñas, y otra firma (PLASTICTOYS) que recibió un Cuestionario para empresas pequeñas y contestó como "no activa", aunque en la encuesta previa había informado datos de ventas y empleo para 1997.

En varios casos la información recogida de las firmas presentó importantes carencias, por lo que gran parte de ella no fue tenida en cuenta por la Comisión. Así, por ejemplo, no se incorporaron a la base de datos ninguna de las respuestas cuantitativas aportadas por la firma KIPO'S pues sólo informó datos para el año 1997 aunque llevó a cabo producción con anterioridad a esa fecha. Otras tres empresas pequeñas (ANDRESITO, JUGUETES GABY y ARTPLAST) no informaron los datos cuantitativos requeridos, mientras que POLILLA JUEGOS PARA CRECER sólo agregó información cuantitativa sobre sus ventas en valores, la que no fue tenida en cuenta debido a que no era consistente con otra información aportada por la misma firma. Por su parte, los tres productores no activos (CAPUPLAST, ELAPLAST y PLASTICTOYS) no aportaron la información cuantitativa solicitada. Además, un productor pequeño (MARPLAST) no completó los requisitos legales necesarios para que sus respuestas puedan ser tenidas en cuenta en la base de datos.

Respecto del resto de las firmas, se incorporó a la base de datos la información consistente y/o verificada, lo que implicó que no todas las variables aportadas por una empresa fueran incorporadas. Esto permitió obtener un relativo nivel de representatividad para algunos de los indicadores de condición de la industria. En particular, la suma de las ventas de producción propia para 1997 de las empresas que contestaron en forma adecuada los cuestionarios de la CNCE representa un 54,8% de la facturación total de las 85 firmas que



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

DIR. LIDIA ELENA M. de DI VIEGO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



informaron en la encuesta previa. De todos modos, dado que no todas las variables aportadas por las empresas fueron incorporadas, ello implica que no se pueda asociar el comportamiento de distintas variables entre sí ya que pueden provenir de una distinta muestra de empresas³.

La Comisión destaca el esfuerzo realizado por sus funcionarios para mejorar la calidad de la información. Una vez recibidos los Cuestionarios, se llevó a cabo un control de la consistencia interna de las respuestas a los cuestionarios y se enviaron nuevos requerimientos de información a aquellas empresas cuyas respuestas registraban problemas. Sólo algunas firmas enviaron su respuesta, lo que permitió incorporar dicha información en el análisis. El resto de la información de aquellas empresas que no contestaron los numerosos reclamos de la CNCE, si no fue verificada, no se incorporó a la base de datos.

Importadores.

De los noventa y cinco "Cuestionarios para el Importador" enviados, se obtuvieron 31 respuestas. Seis empresas respondieron que no son importadores de juguetes (ADIDAS ARGENTINA, ELECTROLAB, INDUSTRIAS PARAMIS, LOMONACO, NIKE y RBK ARGENTINA); otras siete informaron que son importadoras de juguetes pero no aportaron información (ALIXARES, DISEÑO DIDÁCTICO, DURACELL ARGENTINA, FONTANA INTERNATINAL TRADING CORPORATION, LIONEL'S, PAPELERÍA FRANCESCA y ROCIG); una empresa informó que no contestaría el Cuestionario sin dar más indicaciones (CENTREX) y las dieciocho restantes informaron que son importadores y aportaron información (ARCOS DORADOS, ARGENTRADE, BUCANERO, CARREFOUR ARGENTINA, COCA-COLA DE ARGENTINA, CRESKO, DIMARE, FAST FOOD SUDAMERICANA, FOJAS, HASBRO ARGENTINA, JOKER, JUEBIL, KARCO, LEGO ARGENTINA, MATTEL ARGENTINA, PRINSEL ARGENTINA, RUESTES y WEN-SUR).

La respuesta a los cuestionarios recibidos de los importadores también fueron sujetos a un control de consistencia interna, en función de lo cual se remitieron nuevos requerimientos de información a las firmas cuyos datos presentaban problemas. Una vez más, sólo aquella información que fue considerada consistente y confiable o que pudo ser verificada fue incorporada a la base de datos. El resto de la información no fue considerada. Cabe mencionar que CARREFOUR ARGENTINA, FAST FOOD SUDAMERICANA, KARCO y WEN-SUR sólo aportaron datos cualitativos y que por su parte, DIMARE informó cada una de las variables requeridas en forma conjunta para todos los grupos en los que importa juguetes, así como ARGENTRADE aportó información en unidades y no en kilogramos y FOJAS no cumplió con los requisitos legales, por lo cual fueron incluidos en el grupo de información "no considerada".

³ Si la Comisión hubiera tomado un criterio más estricto de incorporar solo la información correspondiente a aquellas firma donde toda la información estuviera compilada en forma adecuada y consistente, la muestra de firmas se hubiera reducido a sólo 6 empresas.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA PLENA M. de DI VICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL
DE COMERCIO EXTERIOR



II.2. Información Censal.

El Censo Nacional Económico 1994 (INDEC) provee información sobre un conjunto de aspectos de la industria manufacturera total y del sector Fabricación de Juegos y Juguetes, que corresponde a la rama CIU 3694 (Clasificación Internacional Industrial Uniforme). Cabe señalar, sin embargo, que esta rama CIU incluye artículos no incluidos en la presente investigación y, al mismo tiempo, la información se refiere al año 1993. De todos modos, a pesar de estas limitaciones, la información censal puede utilizarse como referencia para evaluar la consistencia de los datos obtenidos de otras fuentes.

Los datos obtenidos del Censo Nacional Económico 1994 indican que la fabricación de juegos y juguetes en 1993 representó un valor de producción de 79 millones de pesos, un valor agregado de 42 millones y ocupaba un promedio mensual de 1600 personas. Estos valores representaron algo menos del 0,15% de los respectivos valores de la industria manufacturera total. De la misma manera, la cantidad de locales y los puestos de trabajo ocupados no alcanzaron al 0,2% del total de la industria.

II.3. La información aportada por la CAIJ.

Durante la presente investigación, la CAIJ aportó los siguientes datos correspondientes al período 1992-1996 de la industria nacional:

Juguetes: Datos de la industria nacional aportados por la CAIJ.

Período	Producción nacional en kilogramos	Valor de la producción nacional en pesos	Ventas de producción nacional en pesos	Empleo Total
1992	9.590.392	58.671.000	60.500.000	5000
1993	8.686.001	53.769.000	55.000.000	4000
1994	7.229.996	44.897.000	44.000.000	3000
1995	7.420.886	49.818.000	37.400.000	2500
1996	7.213.199	48.606.000	35.200.000	2000

La Cámara no aportó la metodología empleada para recopilar la información. Ello, junto a las inconsistencias existentes con datos provenientes de otras fuentes, hizo que la Comisión no considerara la información de la Cámara como válida y representativa de la industria a los efectos del presente análisis.

A partir de la encuesta previa la Comisión obtuvo un total de ventas de 47,6 millones de pesos de producción propia en 1997, correspondiente a las ochenta y cinco empresas que aportaron información. Las cifras de la CAIJ para ese año, estimando el valor de 1997, muestran ventas de producción nacional en ese año por 35,9 millones de pesos, cifra muy inferior a la de la encuesta previa.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Asimismo, la Comisión no resulta consistente el hecho de que los datos censales arrojen un valor para el total de la producción de 79 millones para el año 1993 mientras que la Cámara lo estima en poco más de 50 millones. Algo similar ocurre con los datos de empleo. La información aportada por la CAIJ da cuenta de un total de 4.000 trabajadores en 1993 mientras el censo indica que asciende a 1.600 el total de trabajadores en el sector, a pesar de que incluye un mayor número de actividades y productos que la industria definida por la CAIJ.

III. PRODUCTO IMPORTADO SUJETO A INVESTIGACIÓN.

La solicitud de medida de salvaguardia de la CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DEL JUGUETE (CAIJ) comprendía a "los juegos, juguetes, artículos de cotillón y Navidad". Por su parte, la Resolución SICyM N° 56/98 declaró la apertura de la investigación para las operaciones de exportación hacia la República Argentina de "juguetes" que se despachan a plaza por las posiciones arancelarias del N.C.M. 9501.00.00, 9502.10.10, 9502.10.90, 9502.91.00, 9502.99.00, 9503.30.00, 9503.41.00, 9503.49.00, 9503.60.00, 9503.70.00, 9503.80.90, 9503.90.10, 9503.90.90, 9504.40.00, 9504.90.00, 9505.10.00, 9505.90.00, 9506.62.00 y 9506.69.00.

Como se indicó en la sección previa, a los fines de la recolección de la información, se definieron once segmentos de juguetes en donde se agruparon las distintas posiciones arancelarias arriba indicadas.

De las diecisiete empresas que contestaron al "Cuestionario para el Importador", nueve declararon importar en un solo segmento, mientras que las restantes presentan una oferta de juguetes diversificada en más de un segmento.

Estructura aranclaria.

En 1992, el producto importado, según la Nomenclatura de Comercio Exterior (N.C.E.), presentó un arancel promedio simple del 22%, mientras que la tasa de estadística fue del 3% hasta noviembre, elevándose al 10% a partir de ese mes. En 1993, el arancel promedio cayó al 15%, mientras que la tasa de estadística continuó en el 10%. Estos valores se mantuvieron hasta fines de 1994.

A partir de enero de 1995, cuando entró en vigencia la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.), el Arancel Externo Común (A.E.C.) correspondiente a juguetes, se fijó en un 20%. Este arancel se aplicó a todas las posiciones arancelarias incluidas en la investigación con excepción de las posiciones 9501.00.00, 9502.10.10, 9503.30.00, 9503.49.00, 9503.70.00 y 9503.90.10, las que se gravaron con un 24%, convergiendo al A.E.C. al 1/1/2001. La tasa de estadística se mantuvo en el 10% para las importaciones de extrazona y en 0% para las correspondientes a intrazona.



ES COPIA FIEL
11/28/98
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

En marzo de 1995, los derechos extrazona de todas las posiciones arancelarias involucradas en la presente investigación se igualaron en 20% y la tasa de estadística disminuyó al 3% para extrazona. En mayo de 1995, las siguientes posiciones sufrieron una nueva modificación de aranceles extrazona: 9501.00.00 (26%), 9502.10.10 (26%), 9502.10.90 (27%), 9503.30.00 (26%), 9503.41.00 (27%), 9503.49.00 (26%), 9503.70.00 (26%) y 9503.90.10 (26%).

En enero de 1998 se dispuso un incremento de los derechos de importación extrazona de tres puntos porcentuales, que regirá hasta el 31/12/99. En ese mismo mes se redujo la tasa de estadística al 0.5%.

Asimismo rigieron durante el período de investigación Derechos de Importación Específicos Mínimos (DIEM) de 4 y 3 dólares por unidad para los balones inflables (posición 9506.62.00).

En abril de 1997 se fijaron derechos antidumping provisionales bajo la forma de valores FOB mínimos de exportación para las operaciones de importación de naipes (posición 9504.40.00) originarios de China, entre U\$S 0,26 y U\$S 0,61 por mazo. Los valores definitivos se fijaron desde el 18 de febrero de 1998 entre 0,40 U\$S y 0,60 U\$S por mazo por el término de dos años.

Resulta importante destacar que la casi totalidad de los productos involucrados, percibe actualmente un reintegro a la exportación extrazona del 9,9%, excepto las posiciones arancelarias 9502.91.00 y 9502.99.00 (ambas 8,6%) y 9504.90.00 (10%).

IV. PRODUCTO SIMILAR O DIRECTAMENTE COMPETIDOR.

El Artículo 4.1. c) del Acuerdo sobre Salvaguardias de la O.M.C. establece que "para determinar la existencia de daño o de amenaza de daño, se entenderá por rama de producción nacional el conjunto de los productores de los productos similares o directamente competidores que operen dentro del territorio de un Miembro o aquellos cuya producción conjunta de productos similares o directamente competidores constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos productos". Por lo tanto, la Comisión debe expedirse sobre "el o los productos similares o directamente competidores" previo a la identificación de la "rama de producción nacional" susceptible de ser dañada por las importaciones.

IV.1. Segmentación del mercado de juguetes.

La Comisión, en el análisis realizado con motivo de la apertura de la investigación, (ver voto de la mayoría, Acta N° 388 del 18/11/97) había indicado la necesidad de realizar un análisis segmentado del mercado de juguetes, ya que éste es un mercado extremadamente heterogéneo, coexistiendo productos bastante disímiles como rodados, muñecas y artículos de cotillón y Navidad. Este aspecto resultó controvertido en la

BS



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

investigación, ya que la CAIJ insistió en sus presentaciones en la necesidad de evaluar daño tomando a todos los juguetes como un sólo producto, justificando ello en la gran sustituibilidad y competencia que existe entre los distintos tipos de juguetes por el lado de la demanda, el así llamado "efecto vidriera".

La Comisión, sin desconocer la sustituibilidad que existe en mayor o menor grado entre distintos juguetes (dados por el uso genérico al que están destinados: jugar), considera que existen otros factores que deben tenerse en cuenta para determinar la similitud y/o competencia entre productos.

Así, por ejemplo, un rodado y un juego de sociedad, no pueden ser agrupados como el mismo producto, pues tienen usos específicos distintos y son producidos con procesos y tecnologías distintas, en un caso por una industria gráfica y en otro por una de ensamblado de componentes metálicos y plásticos. En consecuencia, tanto por el lado del uso final como por el lado de aspectos concernientes a la oferta, no existe competencia y sustitución directa entre ellos, por lo que son considerados por la Comisión productos distintos. El mismo solicitante, la CAIJ, ha reconocido implícitamente la existencia de productos distintos al excluir algunas posiciones arancelarias de la solicitud de medidas de salvaguardia.

Al estar incluidos en esta investigación miles de juguetes distintos, la Comisión debió agruparlos con algunos criterios relevantes de similitud o competencia directa que permitieran construir segmentos homogéneos.

Como se indicó en la Sección II, la Comisión, previendo realizar un análisis segmentado de la industria del juguete, solicitó la información tanto a productores como a importadores clasificada en 11 grupos. En esta sección se determina si el análisis de los posibles productos en que se divide el mercado de juguetes se realiza en términos de esos 11 subgrupos originales o, si de la consideración de distintos criterios que se utilizan para el análisis de la similitud de los productos, surge la conveniencia de realizar una agrupación distinta.

El vector de características definido por la Comisión para determinar la similitud de los productos y definir la segmentación del mercado incluye, en este caso, (ver detalle en el Informe Técnico): a) si los productos abarcan posiciones arancelarias completas, b) proceso de producción, c) uso, d) características físicas y e) percepción del consumidor⁴.

Cuando a los once grupos de juguetes inicialmente definidos se los somete al análisis en función de cada uno de estos criterios, surge que desde el punto de vista del proceso de producción, la parte más importante de éste es específica en cuatro grupos (Rodados, Muñecos no humanos rellenos, Juegos de sociedad y Navidad y Cotillón).

⁴ La variable precios no se consideró como factor para la definición de cada segmento debido a la gran dispersión existente intragrupo por la diversidad de productos involucrados, lo que no permite tener un único precio representativo para cada uno.



ES COPIA FIEL
1998
FONDO
DE COMERCIO EXTERIOR
Dra. (FIRMA) M. VEGA
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

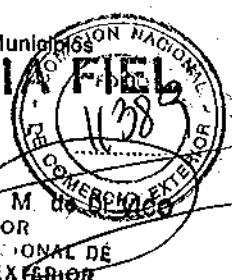
Respecto al uso, cinco grupos tienen un uso característico, debido a que su utilización implica una actividad específica (Rodados, Juegos de construcción, Juegos de sociedad, Navidad y Cotillón y Balones recreativos).

En cuanto a sus características físicas, se pueden distinguir seis grupos con características particulares si se tienen en cuenta los materiales utilizados para su producción, su tamaño y su forma (Rodados, Juegos de construcción, Muñecos no humanos rellenos, Juegos de sociedad, Navidad y Cotillón y Balones recreativos). Respecto de los canales de comercialización, los mismos son, en general, compartidos por todos los grupos, pero existen algunas excepciones como los artículos de Navidad y cotillón que, además de compartir canales con el resto de los grupos, presentan algunos especiales.

Si se tiene en cuenta la percepción del usuario, es decir, las condiciones intrínsecas del juguete para utilizarlo de un modo específico, como también en función de su aspecto, pueden distinguirse ocho grupos (Rodados, Muñecas, Juegos de construcción, Muñecos no humanos no rellenos, Muñecos no humanos rellenos, Juegos de sociedad, Navidad y Cotillón y Balones recreativos).

Del análisis anterior surge que la existencia de ocho grupos de juguetes para los cuales más de uno de los criterios antes señalados los discrimina de los otros grupos. Por otro lado, en el caso de los tres grupos restantes (Juegos surtidos o en panoplias, Juguetes accionados con mecanismos no eléctricos y Los demás juguetes) no tienen ninguno de los factores como propios en forma inequívoca, salvo las posiciones arancelarias. Los mismos comparten algunas de las características entre sí. Por este motivo, estos tres grupos se acumularon en uno, bajo la denominación "Otros juguetes".

En conclusión, para el análisis del mercado de juguetes y artículos de Navidad y Cotillón la Comisión decidió considerar los siguientes nueve segmentos que tienen características propias que justifican su consideración como productos distintos:



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. MIRIA ELIANA M. DE BERNAL
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Juguetes: Nueve segmentos definidos para el análisis en el Informe Previo a la Determinación Final.

Segmento	Descripción	Posición Arancelaria NCM
1	Rodados.	9501.00.00
2	Muñecas.	9502.10.10 9502.10.90 9502.91.00 9502.99.00
3	Juguetes de construcción.	9503.30.00
4	Muñecos no humanos rellenos.	9503.41.00
5	Muñecos no humanos no rellenos.	9503.49.00
6	Otros juguetes (incluye los grupos definidos anteriormente como Juegos surtidos o en panoplias, Modelos accionados con mecanismos no eléctricos y Los demás juguetes).	9503.70.00 9503.80.90 9503.90.10 9503.90.90
7	Juegos de sociedad.	9504.40.00 9504.90.00 9503.60.00
8	Navidad y Cotillón.	9505.10.00 9505.90.00
9	Balones recreativos.	9506.62.00 9506.69.00

Cabe señalar que en el segmento Balones Recreativos, compuesto por las posiciones arancelarias NCM 9506.62.00 y 9506.69.00 "Balones y pelotas excepto las de golf y las de tenis" Inflables y Los demás, respectivamente, se verifica que también por esta posición ingresan los balones de uso deportivo, los que no se consideraron dentro de la presente investigación debido a que su uso (para realizar deportes) no se corresponde con las características intrínsecas de los juguetes. Así, la CNCE acotó el relevamiento de información sólo a los balones para uso recreativo.

IV.2. Análisis del producto similar o directamente competidor.

Habiendo segmentado el mercado de juguetes en los nueve segmentos (productos) definidos en la sección anterior, la Comisión investigó los factores relevantes a los fines de la determinación del producto nacional similar o directamente competidor con las importaciones. Para ello, en los nueve agrupamientos, se compararon el producto importado y el producto nacional en los siguientes aspectos:

- Características.
- Proceso de producción y normas técnicas.
- Marcas comerciales.
- Calidad.
- Usos y sustituibilidad.
- Canales comerciales.

El Informe Técnico incluye el resultado de tal investigación.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA ELENA MOLINA MÉXICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

IV.3. Determinación de la Comisión sobre el producto similar o directamente competidor.

Del análisis realizado en el Informe Técnico, en lo referente a los aspectos mencionados en la sección previa y del resto de los antecedentes acumulados en la investigación, la Comisión concluye que los juguetes nacionales fabricados por la industria nacional en cada uno de los segmentos son similares o directamente competidores con los productos importados correspondientes.

Para llegar a esta conclusión la Comisión ha tenido en cuenta principalmente los siguientes aspectos. En primer lugar, habría producción nacional de juguetes en todos los segmentos del mercado. Por otro lado, tanto la producción de juguetes importados como nacionales comparten alguno de los procesos de producción y se han realizado bajo el amparo de marcas y licencias internacionales, aún cuando la industria nacional en su mayoría está utilizando actualmente marcas y licencias regionales o nacionales. No existen tampoco marcadas diferencias en lo que respecta a normas técnicas y calidad del producto, ya que entre los importados, existen tanto productos de muy alta calidad y estrictas normas de producción, como otros que están sujetos a menores estándares. Por su parte, los productos nacionales cumplen en general con las normas técnicas IRAM N° 3583 (de aceptación voluntaria), las cuales son similares a las europeas. Finalmente, ambos tipos de productos comparten similares canales de comercialización, en donde se observa una disminución en el rol del distribuidor mayorista y una creciente participación de hipermercados y cadenas de jugueterías.

Algunas firmas importadoras propietarias de marcas internacionales importantes alegaron que los productos nacionales en cada segmento no son similares o directamente competidores con los que importan, pues atienden a segmentos de mercados o consumidores distintos. La Comisión consideró no atendible esta alegación, basada en que la industria nacional ha sido licenciataria de marcas o de licencias de este tipo.

Finalmente la Comisión también rechaza la alegación efectuada por las empresas comercializadoras de comida rápida que incluyen pequeños juguetes en sus promociones. El hecho investigado es el daño grave que las importaciones pueden causar a la industria nacional, circunstancia que es ajena a la cuestión planteada. Por otra parte existen evidencias de que la industria nacional ha atendido y puede atender las necesidades en este sector de la demanda. En particular durante la audiencia la CADESREDEYA propuso un acuerdo a los fabricantes locales con el objetivo de proveerles juguetes para sus promociones.

V. INDUSTRIA NACIONAL Y EL MERCADO DE JUGUETES.

Hasta los primeros años de la década del noventa la oferta nacional de juguetes estaba conformada por más de un centenar de productores pequeños y medianos. A partir de la apertura de la economía -que para el sector implicó una fuerte disminución de aranceles y la



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

desaparición de derechos específicos en algunos rubros- comenzó un profundo proceso de reestructuración y especialización industrial. Ese proceso determinó la existencia actual de una industria concentrada en unas pocas empresas líderes por rubro, que conviven con otras de menor porte.

Hoy el sector estaría conformado por aproximadamente 85 empresas, que la Comisión pudo identificar en la encuesta previa y que están enumeradas en el Informe Técnico; de ellas, 33 productores activos contestaron el cuestionario del Productor; las ventas de estas 33 firmas en 1997 representaron el 55% de las ventas totales de las empresas identificadas en la indicada encuesta. La Comisión considera razonable definir como industria argentina del juguete al conjunto de empresas que participaron en dicha encuesta, considera también que las empresas que contestaron el Cuestionario del Productor representan una parte importante de la industria. No obstante, al haberse segmentado la investigación en nueve productos distintos, la Comisión deberá analizar las nueve ramas de la producción nacional correspondientes a cada uno de ellos.

En la actualidad el mercado interno está dominado por las importaciones que representan el 85%-90% del mismo, las que ingresan desde una gran variedad de orígenes, destacándose los países asiáticos y en particular China. Paralelamente, el proceso de apertura internacional permitió una notable ampliación del mercado, tanto por precios, calidad y variedad.

Un aspecto considerado por la Comisión fue la existencia de licencias. Estas licencias pueden ser para producir en el país o para importar, y pueden ser "de personajes" o "de fabricantes". En el mercado local hoy existen productos nacionales e importados; con licencias de personajes, de fabricantes y sin licencia alguna.

Las licencias pueden ser nacionales o importadas. Las licencias importadas, en particular las de personajes, tienen gran valor comercial, ya que los productos vienen acompañados con importantes campañas de publicidad a través de los medios masivos de comunicación internacional. Según la CAIJ, los supermercados buscan productos masivos y con licencias de Disney, Warner Bros., Tiny Toons, etc., ya que tienen ventas aseguradas. Por lo tanto, algunos productores locales han decidido realizar inversiones en licencias, para captar una parte de este importante segmento.

Las empresas de primer nivel en el mundo, propietarias de las licencias más codiciadas, tienen plantas tanto en sus países de origen como en el sudeste asiático. En ambos lugares fabrican respetando normas de calidad y de seguridad de juguetes. Las principales empresas a nivel mundial son:

- NINTENDO (Japón).
- MATTEL (E.U.A.).
- HASBRO (E.U.A.).
- SEGA (Japón).

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

- BANDAI (Japón).
- LEGO (Dinamarca).

[Handwritten signature]
Dra. LIDIA SIENA M. de DI VICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR
FOLIO 1292
RE. CONDICIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL

La licencia permite acceder a la franja de juguetes de altos precios que asegura novedades todos los años. En la mayoría de los casos, aquellos que adquieren una licencia deben realizar inversiones tanto en maquinarias y equipos (inyectoras de plásticos controladas por procesador, máquinas modernas para insertar cabellos y pintar cabezas de muñecas, etc.) como en los sistemas de comercialización.

Las licencias se otorgan por períodos anuales y pueden ser renovables. En algunas ocasiones, las firmas extranjeras otorgaron en un primer momento la licencia a un productor o una comercializadora local y algunas finalmente instalaron su propia oficina importadora. Este ha sido el caso de la empresa MATTEL, que después de haber cedido la licencia de la marca Barbie a ANTEX ANDINA por varios años, rescindió el contrato y comenzó a importar la línea directamente a partir de 1994, cuando instaló una oficina local. Otro caso ha sido el de LEGO, que instaló una oficina comercial importadora en el país después de haberle retirado la licencia a ANTEX ANDINA.

También puede hacerse referencia al caso de HASBRO; las firmas locales ANTEX ANDINA, JOCSA y PACIPA producían para esa empresa bajo licencia. Luego de problemas comerciales que enfrentaron a algunas de estas empresas locales con la multinacional, HASBRO USA negoció un Joint-Venture que permitió la creación de HASBRO ARGENTINA, a partir de 1997.

[Handwritten signatures]
En las licencias de fabricante, la empresa local debe garantizarle a la firma internacional la producción de un juguete de calidad, estandarizado y con las especificaciones que se convengan en el contrato de licencia (normas de seguridad, presentación, proceso de producción, etc.). También pueden haber productores nacionales que utilicen una licencia pero que realicen sus propios diseños de productos y modelos.

[Handwritten signatures]
Una de las características particulares de la demanda local reside en la alta disposición a consumir nuevos prototipos, haciendo que los períodos de demanda por producto -en especial los personajes muy publicitados- sean muy breves.

VI. CONDICIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

P.S.

La Comisión analizará la condición de la industria durante el período investigado a partir del examen de los principales indicadores que surgen de la información presentada por las empresas. La información que se considera en esta sección ha sido la obtenida de los "Cuestionarios para el Productor" de la CNCE, y los cuadros correspondientes se encuentran en el Informe Técnico. La evolución de las variables en cuestión corresponde al período 1992-1996.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 47/97
ACTA N° 466 ANEXO

1998 - Año de los Municipios
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
ES COPIA FIEL
1395
Dra. ELENA M. DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Las salvedades en cuanto a la consistencia y representatividad de la información que se explicaron en la Sección II del Informe Técnico han tenido consecuencias importantes en el análisis de la condición de la industria y en las determinaciones que debe adoptar la Comisión. Si bien a nivel agregado y para el caso de la información sobre ventas en valores para 1997 existe un nivel de representatividad aceptable donde la muestra cubre el 55% de la industria relevada en la encuesta previa, la información que pudo extraerse de los cuestionarios (con cierto grado de consistencia y/o verificados) sobre otros indicadores de la condición de la industria tiene una menor cobertura de respuestas. Esto implica que tanto a nivel de segmento como en relación al total de la industria del juguete no puede compararse la evolución de distintas variables (ejemplo: producción, empleo, existencias) pues provienen de distintas muestras de empresas.

Se procederá en primer lugar a realizar el análisis de la industria nacional del juguete como el agregado de los nueve segmentos (productos), dado que la solicitud fue presentada de esta forma y la investigación mantuvo una unidad alrededor de ella. No obstante, el análisis del daño relevante para la determinación de la Comisión es el que corresponde a cada uno de los nueve segmentos (productos), lo que se efectúa en la sección subsiguiente.

VI.1. Condición de la industria como agregado de los nueve segmentos.

La producción total de juguetes se incrementó 43% en el período considerado, mientras que el volumen de ventas aumentó 32%, con evoluciones similares en las empresas grandes y pequeñas. Los ingresos por ventas se redujeron 11%, con una caída del 12% en las empresas grandes y un incremento del 4% en las pequeñas.

Un aspecto que llama la atención y sobre el cual la Comisión preguntó a las partes con motivo de celebrarse la Audiencia Pública, es la diferencia en las tasas de variación anual en la producción y ventas entre las cifras obtenidas en la muestra y las aportadas por la CAIJ (ver tabla en Sección II). Mientras que la primera arroja una caída de 25% para todo el período, para la muestra de empresas se obtiene incrementos significativos del 43%. La CAIJ no aportó una descripción de la metodología que empleó para recoger la información por lo que la Comisión no pudo analizar el posible origen de la diferencia en las estimaciones. La Cámara ha argumentado que dicha diferencia puede deberse a que el relevamiento de la Comisión no ha reflejado adecuadamente la desaparición de un número importante de firmas durante el período considerado. Sin embargo, la Comisión considera que esta explicación no es aceptable. Del listado de 61 empresas que según la CAIJ abandonaron la actividad entre 1992 y 1996, listado que la Cámara aportó luego de la Audiencia Pública, 12 razones sociales son nuevas en el expediente y 4 empresas del mencionado listado informaron (ver encuesta previa) que seguían produciendo juguetes en 1997. Asimismo nueve empresas que no están incluidas en el listado de la CAIJ en la encuesta previa informaron que no producían más juguetes. Finalmente, la CAIJ aportó datos de empresas en concurso preventivo o en quiebra para demostrar su punto, pero el hecho de estar concursada no necesariamente implica que una empresa haya cesado de producir.

PS



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior



Independientemente de la cuestión referida a determinar el número de empresas que cesaron de producir, es criterio de la Comisión considerar solamente la información histórica de la industria que participó en la investigación, pues solamente ella puede ser considerada como interesada en una posible medida de salvaguardia y comprometida en alguna forma con el plan de reestructuración. Las firmas que dejaron de producir y no se presentaron a la investigación, son consideradas como parte del ajuste a la competencia ya consumado y no están disponibles al plan de reestructuración.

La evolución de las existencias de empresas grandes muestra que aumentaron 205% en el período indicado. Por su parte, el 31% de las empresas pequeñas experimentaron incrementos en sus existencias, en el 46% de los casos permanecieron constantes y en el 8% de las firmas disminuyeron.

La cantidad de empleados de las firmas grandes disminuyó 11% entre 1992 y 1996 pasando de 506 a 484, mientras que el personal directamente asignado a la producción de juguetes se redujo 4%, pasando de 496 a 477. Por el contrario, la masa salarial total aumentó 59%, mientras que en el caso del personal afectado a la producción de juguetes el incremento fue del 75%. En cuanto a las empresas pequeñas, se observa que la cantidad de empleados se incrementó en el 23% de los casos, permaneció constante en el 46% y se redujo en el 23%. Esta tendencia muestra la reestructuración producida en la industria que se caracterizó por la incorporación de tecnología y personal especializado, con el consiguiente aumento de productividad.

Las estructuras de costos de las empresas grandes muestran que los costos variables fueron en casi todos los casos superiores al 50% de los respectivos costos medios. Por su parte, el 51% de las empresas pequeñas informaron que sus costos medios de producción de juguetes aumentaron en el período analizado, en tanto que el 23% indicó que permanecieron constantes y otro 23% que se redujeron.

Por su parte, la evolución de los precios de los insumos nacionales muestra incrementos en el caso de los productos metálicos, de madera y químicos, en tanto que decrecieron los plásticos, textiles, de papel y cartón y partes y piezas, mientras que, en el caso de los insumos importados se observan disminuciones tanto en productos plásticos como en partes y piezas.

Respecto de la situación patrimonial y financiera de las empresas productoras de juguetes que presentaron sus estados contables, se observa que del análisis estadístico de la información contable en el período 1992-1996 el índice de margen bruto sobre ventas se mantuvo estable, en tanto que se observan disminuciones en los demás indicadores de rentabilidad.

Por su parte, los índices de rotación de inventarios y activos experimentaron disminuciones, en tanto que los referidos al costo financiero de las deudas, cobertura sobre intereses y costo de la mano de obra total sobre ventas se mantuvieron en niveles similares a

P.S



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

1998 - Año de los Municipios
EXPEDIENTE CNCE N° 47/97
ACTA N° 466 ANEXO

ES COPI

FICHA

11395

DR. LIDIA B. DIAZ M. DIRECTOR

COMISION NACIONAL DE

COMERCIO EXTERIOR

lo largo del período. En cambio, se observa disminución en el costo de la mano de obra de producción sobre ventas. Por último, los indicadores de liquidez y endeudamiento muestran, en general, situaciones de solvencia patrimonial, sin que se produjeran cambios cualitativos en el período analizado.

Asimismo, la información sobre **cuentas específicas**⁵ de juguetes de las firmas grandes muestra un crecimiento en el monto de ventas, en tanto que el margen de contribución de dichas ventas para la cobertura de costos fijos se mantuvo en niveles similares a lo largo del período. En cambio, se observan disminuciones en los resultados, debido a los aumentos que se produjeron en los costos fijos, por lo que la tasa de rentabilidad sobre ventas disminuyó en el período bajo análisis, aunque se mantuvo en niveles positivos. En tanto, en el caso de las empresas pequeñas, en el 8% de los casos se produjo un incremento de la rentabilidad, en el 15% de las firmas ésta se mantuvo constante y en el 77% restante se observan disminuciones.

VI.2. Condición de la industria por producto.

El problema de la calidad de la información presenta limitaciones, en algunos casos insuperables, en el análisis por producto. En primer lugar, no fue posible obtener información en el segmento Muñecos no Humanos Rellenos. Para el resto de los segmentos, la información sobre producción y ventas en toneladas está sujeta a las consideraciones de confiabilidad expuestas anteriormente. La información sobre exportaciones que se describe corresponde a aquella obtenida de fuente INDEC. Finalmente, la información sobre precios y costos se presenta a título indicativo debido a la variedad de marcas, modelos y calidades dentro de cada segmento.

Producción y ventas domésticas.

La producción y ventas domésticas de juguetes en volumen y por segmento ha tenido una tendencia similar a la observada para el total agregado de la industria del juguete, con excepción de Muñecas, Juegos de Construcción y Muñecos no humanos no rellenos.

En el segmento **Rodados**, la producción aumentó 8% entre 1992 y 1996 con una disminución del 3% en 1993 y aumentos de 4%, 2% y 5% en 1994, 1995 y 1996 respectivamente. Con respecto a las ventas, el comportamiento fue fluctuante, dependiendo los años considerados. Así en los años 1993 y 1994 se registraron descensos del 3% y 13% respectivamente, no existió variación en 1995 y se registró un fuerte incremento del 69% en 1996, observándose un incremento entre puntas del 42%.

Por su parte en el segmento **Muñecas**, la producción propia del total de empresas consideradas, medidas en kilogramos, disminuyó en todo el período analizado siendo las variaciones de un 41% en 1993, 34% en 1994, 40% en 1995 y 2% en 1996; entre 1992 y 1996 la disminución fue del 77%. Las ventas se comportaron en forma similar a la producción, en

⁵ Corresponde a las empresas FABESA, LUGANO TOYS, ENRICO Y BRÉDICE, RIVAPLAST y ROCIG.



cuanto a tendencia se refiere. Entre los años 1992 y 1996 el descenso fue del 65%, siendo los años de mayor declinación 1993 con 28% y 1994 con 36%.

El segmento **Juguetes de Construcción** tuvo incrementos de su producción para los primeros tres años considerados: del 10% en 1993, 28% en 1994 y 5% en 1995; para experimentar un fuerte descenso de 56% en 1996. Para todo el período 1992-1996 se produjo un descenso del 36%. Las ventas también registraron disminución del 14% en el análisis punta a punta del período investigado.

No se han podido obtener datos del sector **Muñecos no humanos rellenos** dado que ninguna empresa del sector respondió el Cuestionario para el Productor.

La producción de **Muñecos no Humanos no Rellenos** sufrió fuertes fluctuaciones durante el período. Experimentó una disminución del 71% en 1993, registrando para el año siguiente un fuerte incremento del 166% con un volumen producido del 80.226 Kg.; luego en 1995 se dis continuó, mientras que se volvió a producir unos 72.689 Kg. en 1996. Estas fluctuaciones se reflejaron en una caída del 29% de la producción entre 1992 y 1996. Las ventas en este sector se comportaron similarmente a la producción. Éstas se redujeron un 57% en 1993, registrando para el año siguiente un fuerte incremento del 91% con un volumen vendido de 61.403 Kg., dis continuando las ventas en 1995 y volviendo a vender unos 67.331 Kg. en 1996.

En el segmento **Otros Juguetes** se observan incrementos en la producción en todos los años a excepción de 1995, en que la producción no varió. Este favorable comportamiento implicó un significativo aumento de la producción durante todo el período investigado de 179%. Las ventas, por su parte, también crecieron en forma significativa entre puntas del período (138%).

En el sector **Juegos de Sociedad** se observa una tendencia creciente en la producción en todos los años considerados, a excepción de 1996 donde se comprueba una caída del 19%; entre 1992 y 1996 el incremento fue del 85%, destacándose los incrementos de los años 1994 y 1995 de 49% y 40% respectivamente. Las ventas en este segmento tuvieron un aumento del 96% para todo el período investigado, habiéndose registrado una variación positiva de 13%, 44% y 47% para 1993, 1994 y 1995 respectivamente, y una disminución posterior de 18% en 1996.

En el segmento de **Navidad y Cotillón** se registró una tendencia creciente en la producción en todos los años considerados, siendo los más altos los años 1994 y 1995 con aumentos del 30% y el 33% respectivamente. El incremento entre 1992 y 1996 fue del 137% siendo después del segmento "Otros juguetes", el de mayor crecimiento. Las ventas en kilogramos al mercado interno subieron sólo en un 3% entre 1992 y 1996, observando comportamientos dispares para los años considerados.

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

En Balones recreativos la producción no sufrió prácticamente cambios en 1993 y 1994, se redujo 4% en 1995 y aumentó 8% en 1996. A lo largo del todo el período la producción creció 4%. Las ventas, por su parte, tienen una tendencia creciente en todos los años a excepción de 1994, registrando un aumento del 26% entre 1992 y 1996.

Por último cabe mencionar que una de las empresas -CAUPUR- aportó información no discriminada de los tres segmentos en los que produce (rodados, juguetes de construcción y otros juguetes), a la que se le asignó una columna especial denominada "no asignables a grupo". La producción de esta empresa tuvo una tendencia creciente ubicándose entre puntas -período 1992,1996- en un 26%.

Exportaciones.

Los datos utilizados en esta sección son los oficiales del INDEC, los que no necesariamente coinciden con la información aportada por las empresas. Dados los problemas que presenta la información suministrada en el Cuestionario del Productor, así como por su limitada cobertura de la industria, se privilegió el uso de las estadísticas exhaustivas sobre exportaciones.

Las exportaciones de juguetes experimentaron un fuerte crecimiento entre 1992 y 1996 (422% en volúmenes y 348% en valores).

El segmento con mayor participación fue el de Navidad y Cotillón, que alcanzó un nivel de ventas externas de 11 millones de dólares en 1996. Pese a esta evolución positiva, este sector tuvo una pérdida de participación en el total de exportaciones de juguetes, ya que pasó de representar el 64% de las exportaciones totales de juguetes en 1992 al 60% en 1996. Un comportamiento opuesto se verificó en la mayoría de los otros segmentos, los que fueron aumentando su participación en el total exportado. Tal es el caso de Juguetes de construcción que no exportaba en 1992 y pasó al 1% en 1996; también el sector Rodados, cuya participación pasó del 2% en 1992 al 4% en 1996.

Los principales destinos de las exportaciones de juguetes fueron Brasil, Bolivia, Uruguay y Estados Unidos. En 1994 Brasil pasó a ser el principal destino (desplazando a Bolivia y Uruguay), alcanzando en 1995 el 69% del total exportado en kilogramos y el 77% en valores FOB.

Costos y precios.

Respecto de la evolución de los costos en el período 1992-1996, se observan disminuciones en Muñecas, Juegos de Construcción y Balones y aumentos en Otros Juguetes, Juegos de Sociedad y Navidad y Cotillón, en tanto que en rodados no se produjeron variaciones.

En lo que se refiere a los precios de venta de las empresas grandes, en el período bajo análisis se produjeron incrementos en Rodados y Juegos de Sociedad, en tanto que se

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

redujeron los correspondientes a Muñecas, Juguetes de Construcción, Muñecos no Rumano no Rellenos, Otros Juguetes y Navidad y Cotillón y no se produjeron variaciones en Balones recreativos. En las empresas pequeñas, se observan disminuciones de precios en el 67% de los casos, aumentos en el 13%, mientras que en el 21% restante se mantuvo sin variaciones.

VII. EL COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES.

VII.1. Importaciones en valor y en toneladas.

La evolución comparativa de las importaciones totales de Argentina y las de juguetes medidos en dólares CIF, muestra importantes diferencias durante el período 1992-96. Mientras las primeras suben casi 59,7%, las segundas se reducen 2,6%. No obstante, debe indicarse que las importaciones totales de juguetes, medidas en toneladas, experimentaron incrementos en casi todos los años considerados (salvo 1995) siendo del 45%⁶ el aumento total acumulado del período.

La participación de las importaciones originarias del MERCOSUR sobre el total de importaciones de juguetes es reducida. El volumen máximo de importaciones desde los países miembros se registró en 1993, con 895 tn, que representaron casi el 4% del total de juguetes importados. El promedio de participación del Mercosur fue 2,8% medido en toneladas y de 3,2% medido en dólares CIF.

El comportamiento de las importaciones por segmento en el lapso 1992-96 muestra diferencias apreciables. Medidas en dólares corrientes, solo se observa un aumento significativo de las compras externas en los segmentos de Balones Recreativos (50%) y Juegos de Construcción (100%), mientras que Juegos de Sociedad y Muñecos no Humanos no Rellenos sufren significativas reducciones (60 y 80%, respectivamente). En toneladas, el mayor crecimiento se produjo en Juegos de Construcción (120%) y en Muñecos no Humanos Rellenos (125%), seguidos por Rodados (73%), Otros Juguetes (67%), Navidad y Cotillón (54%) y Muñecas (46%). Finalmente, los segmentos con menor crecimiento o caída fueron Juegos de Sociedad (16%) y Muñecos Humanos no Rellenos (-51%).

Analizando las participaciones de los distintos segmentos dentro del total nacional, se aprecia que "otros juguetes" resultó en todos los años el de mayor importancia, tanto en volumen como en valor. El grupo "juguetes de construcción", resulta el de menor participación entre 1992 y 1996.

“Balones recreativos”, por su parte, también resultó un segmento de baja participación (entre 2% y 3% del total) durante todo el período analizado. Los “rodados”, por su parte, mantuvieron su participación en porcentajes cercanos al 6%. Los segmentos “muñecas”, “muñecos no humanos no rellenos”, “muñecos no humanos rellenos” y “Navidad”

⁸ Los aumentos fueron del 24% en 1993, 20% en 1994, 23% en 1996 y del 21% en el período enero-noviembre de 1997.


 Ministerio de Economía
 y Obras y Servicios Públicos
 Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA


 Dra. LIDIA B. VICO
 DIRECTOR
 COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

“y cotillón” participaron cada uno entre el 7% y el 10% del total; y los “juegos de sociedad” presentaron una participación entre el 5 y el 7% en el período analizado.

Se puede observar que respecto a los orígenes de las importaciones, de los 18 millones de kilogramos ingresados en 1992, el 52% correspondieron a China. Si se agrega a Taiwan y Hong Kong, estos tres países explican el 71% del total de ese año. A partir de entonces se produjo un fuerte crecimiento de China respecto de los otros dos países mencionados. Medidas en dólares CIF, las importaciones de China en 1992 representaron el 46% del total, mientras que en 1996 esta participación se incrementó al 68%. En toneladas, la participación de China pasó del 52% al 76% en los mismos años. Esta tendencia pone en evidencia que China se ha transformado en el gran proveedor global de juguetes manufacturados.

Un análisis cruzado entre grupos de juguetes y países de origen muestra que en el grupo “rodados”, Taiwan y China resultaron los países más importantes, con un fuerte crecimiento de la participación de China durante todo el período analizado. En el grupo “muñecas” los países más importantes fueron China y Hong Kong, con un fuerte aumento de la participación del primero. Ambos países en conjunto incrementaron su participación entre 1992 y 1996, pasando del 79% al 92% del total en kilogramos y del 78% al 85% en valores.

En el grupo “juguetes de construcción”, los orígenes con mayor participación fueron China, Italia y Rumanía. Estos últimos dos países incrementaron su importancia en los últimos años (1996 y 1997), mientras que China tuvo durante todo el período analizado una fuerte presencia. En el grupo “muñecos no humanos rellenos” China resultó el origen más importante, incrementando su participación durante casi todo el período alcanzando la misma el 88% del total en 1996.

En el grupo “muñecos no humanos no rellenos”, los países más importantes fueron China y Hong Kong. China registró una tendencia creciente, mientras que Hong Kong perdió importancia a partir de 1995.

En el grupo “otros juguetes”, el principal origen es China, llegando a concentrar más del 70% de las importaciones en los últimos años, al tiempo que Hong Kong fue perdiendo participación.

En el grupo “juegos de sociedad”, los principales orígenes fueron China, Estados Unidos y Taiwan. Este último fue paulatinamente perdiendo participación durante el período investigado. En el grupo “Navidad y Cotillón” China fue el principal origen de las importaciones, seguido por Hong Kong y Brasil. Al igual que lo observado en otros grupos, China aumentó su participación año a año, mientras que Hong Kong y Brasil perdieron importancia relativa.

Finalmente, en el grupo “balones recreativos” los principales orígenes fueron: China, India y Taiwan. China aumentó su participación entre 1992 y 1996, mientras que India experimentó un fuerte crecimiento hasta 1994, cayendo luego paulatinamente hasta el final del



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

período investigado. Taiwan declinó su participación en kilogramos del 21% al 5% entre 1992 y 1996.

VII.2. Precios medios FOB de las importaciones.

Considerando las importaciones totales de juguetes, se observan caídas de los precios medios FOB en todos los años entre 1992 y 1996, siendo la reducción total acumulada del 32%. Esta caída fue mayor en juegos de sociedad (63%), "muñecos no humanos rellenos" (51%) y en Navidad y Cotillón (32%). Sólo en el segmento "Balones Recreativos" se verificó un aumento de sus precios medios FOB durante el período.

Al analizar los precios medios FOB de las importaciones de juguetes por origen y para el período enero de 1992-noviembre de 1997, surge que los países que presentaron precios medios FOB promedio más bajos (inferiores a 4 dólares por Kg.) fueron China, Perú y Taiwan. Respecto de China, con un precio medio de 3,80 dólares por kg. no solamente es uno de los más bajos, sino que lo fue en todos los años. Por otra parte, España, Italia, Estados Unidos y Brasil presentaron precios promedios más altos que los países asiáticos mencionados.

Cuando se observan los precios medios FOB de las importaciones de juguetes por segmento y por origen para el período enero de 1992-noviembre de 1997, surge que en el segmento "rodados" el precio medio FOB promedio anual fue inferior a 4 dólares por kg. En "muñecas", China y Hong Kong (los países más importantes en este segmento) registraron los menores precios (entre 4 y 5 dólares por kg). En "Juguetes de construcción", China presentó precios bajos (3,7 dólares por kg) comparados con el resto de orígenes, mientras que Italia presentó precios intermedios (6,2 dólares por kg). En "muñecos no humanos rellenos", China también presentó uno de los precios promedios más bajos del segmento (4,7 dólares por kg). En "muñecos no humanos no rellenos", China, Hong Kong y Taiwan presentaron los precios más bajos (4,5; 3,7 y 3,3 dólares por kg., respectivamente).

En "Otros Juegos" los precios promedios en dólares por kg. de China y Hong Kong fueron los más bajos (3,5 dólares por kg). En "Juegos de Sociedad", China presentó los precios más bajos (3,2 dólares por kg), mientras que Estados Unidos y Taiwan presentaron precios intermedios (5,8 y 7,3 dólares por kg respectivamente). En "Navidad y Cotillón", China presentó uno de los precios más bajos del segmento (3,8 dólares por kg), mientras que Hong Kong presentó precios de 4,5 dólares por kg y Brasil de 8,4 dólares por kg. En "Balones Recreativos", los 3 orígenes más importantes, China, India y Taiwan presentaron los precios promedio más bajos: entre 4 y 5 dólares por kg.

En base a la información de importaciones de juguetes en dólares FOB por importador obtenida en la Dirección General de Aduanas, la Comisión elaboró el ranking de las empresas que más importaron en el período 1992-1996. Las empresas que más compras externas realizaron respecto del total de importaciones de juguetes, en los años mencionados resultaron, en orden de importancia: PAPELERIA FRANCESA, TIA, MATTEL ARGENTINA, CARREFOUR ARGENTINA, FERRERO ARGENTINA, INDUSTRIAS

P.S



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ANTEX, LIONEL'S, CAFFARO HNOS., ARCOS DORADOS y PACIPA. Estas empresas explicaron el 27% del valor total importado en el período de referencia.

VIII. CONDICIONES DE COMPETENCIA EN EL MERCADO INTERNO.

Un indicador importante para la determinación del daño causado a la producción nacional por las importaciones es el cálculo de la serie del consumo aparente. Dado que la Comisión determinó la existencia de nueve productos, la estimación de este indicador debe realizarse para los nueve segmentos identificados. Los problemas de información que se tuvieron a lo largo de la investigación, y que fueron analizados con anterioridad, ocasionan serios problemas cuando se intenta la medición del consumo aparente por segmento y se calculan las cuotas de mercado de la producción nacional y de las importaciones.

El principal problema radica en que no se cuenta con información confiable que permita cuantificar el total de las ventas de la industria nacional para los nueve segmentos. Adicionalmente, el intento de la Comisión de llegar a una estimación razonable de este indicador se vio dificultada por:

- a) No hubo respuesta de ninguna empresa productora en el segmento Muñecos no humanos rellenos.
- b) Una empresa grande (CAUPUR) informó todas las variables en forma conjunta para los tres segmentos en los que produce (Rodados, Juguetes de Construcción y Otros Juguetes).
- c) Otra empresa grande (ANTEX ANDINA) no suministró datos como para obtener las ventas en valores por segmento (Muñecas, Juguetes de Construcción, Muñecos no Humanos no Rellenos, Otros Juguetes y Juegos de Sociedad).
- d) Una empresa (YUSEL) que, de acuerdo a la encuesta previa, es una de las más importantes del sector (con una facturación total en 1997 de casi 4.5 millones de pesos) y que actúa en los segmentos de Muñecas, Muñecos no Humanos Rellenos y Muñecos no Humanos no Rellenos, no contestó el cuestionario.

VIII.1. Metodología para el cálculo del consumo aparente por sector y sus limitaciones.

Para paliar estos problemas y a fin de llegar a una medición dentro de las limitaciones apuntadas, la Comisión desarrolló una metodología cuyo detalle se presenta en Informe Técnico. Se trata de una estimación del Consumo Aparente en volúmenes físicos, a partir de las ventas al mercado interno de producción nacional, consistentes y verificadas, aportadas por las empresas en el Cuestionario al Productor, a las que se sumaron las importaciones totales por segmentos obtenidas de fuente INDEC, también en kilogramos.

P.S



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA PLENA MENDOZA
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Debe advertirse que:

- sólo se tomaron en cuenta para este cálculo las ventas en kilogramos de producción nacional de las firmas que pudieron ser verificadas o que presentaron información consistente en forma global. Esto reduce a menos de 36 el número de empresas para las que se toma información. Dicho de otro modo, no todas las que contestaron el Cuestionario fueron incluidas; por lo que se subestima la cuota de mercado de la industria nacional, aún más allá de la cobertura parcial de los cuestionarios respondidos.
- en aquellos casos en los que no se contaba con información consistente de ventas en kilogramos pero sí de producción, se restaron las exportaciones cuando fue posible y se incorporaron estos datos por segmento;
- en el Consumo Aparente, las importaciones consignadas son los totales de fuente INDEC. La producción, por su parte, podría estar subestimada por la existencia de empresas de las que se desconocen datos (empresas que contestaron la encuesta previa pero no el Cuestionario para el Productor, y empresas no identificadas de ningún modo).

El principal inconveniente que pueden presentar algunas de las estimaciones de consumo aparente que se describen a continuación esta referido a problemas de representatividad. En el análisis que sigue se menciona, en cada caso, el nivel de confiabilidad de la información sobre la que se basaron estas estimaciones.

VIII.2. Resultados de la estimación del consumo aparente por segmento.

Rodados.

En el segmento Rodados, el consumo aparente creció 67% entre los años 1992 y 1996. Ello impulsó tanto las ventas de producción nacional como las ventas de importaciones. Las primeras crecieron 42% mientras que las segundas 73%. En cuanto a la participación de las importaciones en el consumo aparente, éstas pasaron del 80% en 1992 al 83% 1996. El comportamiento del este mercado indica entonces un fuerte crecimiento de la demanda, la que fue abastecida tanto por producción doméstica como por importaciones, no existiendo evidencia de que se haya producido una sustitución de una fuente de abastecimiento por otra.

En cuanto al grado de representatividad o confiabilidad que presenta el cálculo del consumo aparente (y las participaciones), el mismo es relativamente aceptable. En tal sentido, el problema de que la firma CAUPUR no brindó la información desagregada por segmento no representó un sesgo significativo en la estimación ya que esta firma comenzó su producción de rodados recién en 1997. Por otro lado, de las ocho firmas que de acuerdo a la encuesta previa producían rodados (durante 1992-1996), se obtuvo información consistente sobre ventas en kilogramos para 4 de ellas. Estas firmas a su vez, tuvieron una facturación total que representó el 63% de la facturación de las 8 firmas identificadas en la encuesta previa.

P.S



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 47/97
ACTA N° 466 ANEXO

1998 - Año de los Municipios

ES COPIA



Muñecas.

El consumo aparente de Muñecas creció 39% entre 1992 y 1996, sufriendo las ventas de producción nacional una caída del 65%, mientras las ventas de importaciones crecieron el 46% el mismo período. De esta forma, la participación de la industria nacional en este mercado que ya era reducida en 1992 (6%), disminuyó al 2% en 1996. La presencia dominante de oferta extranjera en este mercado, principalmente la proveniente de China, que ya era elevada al principio del período, se volvía prácticamente total en 1996.

La evidencia arriba reseñada sobre desplazamiento de ventas de origen nacional por parte de importaciones no presenta, sin embargo, un nivel de confiabilidad y representatividad adecuada. En este segmento la Comisión ha encontrado muchas limitaciones en el proceso de relevamiento de la información. Dos empresas grandes que contestaron la encuesta previa y de acuerdo a ello producen muñecas, JUGUETECH y YUSEL, no contestaron el cuestionario. YUSEL, en particular, es la empresa que, de acuerdo a las cifras de 1997, tiene la mayor facturación de todas las firmas que producen juguetes. La facturación total de las empresas que contestaron el cuestionario en este sector (y sobre las que se tiene información consistente sobre ventas en volumen) dentro el total de la facturación de las ocho empresas que, de acuerdo a la encuesta previa fabricaban muñecas, es menor a 50%. Estos inconvenientes le quitan representatividad a las estimaciones que sobre producción y ventas se han realizado, por lo que la Comisión considera que las tendencias arriba indicadas no pueden ser incorporadas como pruebas en su determinación.

Juguetes de Construcción.

La estimación del consumo aparente del segmento Juguetes de Construcción dio como resultado un crecimiento del 72% en el período 1992-96. Las ventas de producción nacional disminuyeron 14% en ese lapso, mientras que las importaciones crecieron 120%. Como consecuencia de ello, la participación de la industria nacional en este mercado se redujo del 36% en 1992 al 18% en 1996. La caída de las ventas y participación de la industria nacional puede explicarse en parte por la instalación de la firma internacional LEGO en 1996 que revocó la licencia que tenía ANTEX ANDINA para producir y comercializar sus productos. Esto explicaría también el fuerte aumento de las importaciones a partir de 1997.

En este segmento, la Comisión también encontró importantes dificultades en la información, las que reducen significativamente la confiabilidad de las estimaciones. En particular, del total de 8 firmas que según la encuesta previa fabrican este tipo de juguetes, solo se obtuvo información sobre ventas en kilogramos en una de ellas (ANTEX ANDINA), a pesar de que 5 empresas contestaron los cuestionarios de la Comisión.

Muñecos no Humanos no Rellenos.

En el segmento Muñecos no Humanos no Rellenos, el consumo aparente tuvo una reducción del 50% en el período investigado. Las ventas al mercado interno de producción



nacional para el mismo período cayeron 10%, y las importaciones 51%. En este sector la relación importaciones/consumo aparente pasó del 98% en 1992 al 96% en 1996. Los datos sugieren que en este mercado, luego de una fuerte expansión de importaciones producida al inicio del período se produjo un ajuste descendente. De esta forma la participación de la oferta nacional, si bien fue siempre muy reducida, se recuperó durante el período en cierta medida.

En lo ocurrido en este mercado también influyó la pérdida por parte de productores nacionales de licencias internacionales. En particular, la firma HASBRO Argentina se instaló en el país a partir de 1997 y comenzó a importar y a producir.

De todas formas, las estimaciones presentadas previamente no revisten un grado aceptable de confiabilidad. Del total de 4 firmas que según la encuesta previa actúan en este segmento, se obtuvo información sobre ventas en kilogramos para dos de ellas. En particular, la firma YUSEL, con el nivel de facturación más elevado entre todas las firmas, no contestó los cuestionarios, por lo que la representatividad de los datos obtenidos por las empresas que contestaron quedó reducida significativamente.

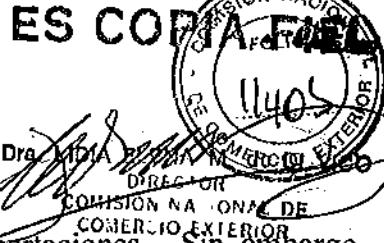
Otros Juguetes.

En este segmento el consumo aparente creció 65% en el período bajo investigación. Ello impulsó tanto las ventas de producción local como de importaciones. Mientras las primeras subieron 44%, las segundas lo hicieron en 67%. De esta forma, la participación de la industria nacional en el mercado se mantuvo relativamente estable a lo largo de todo el período, siendo de 8% en 1992 y de 7% en 1996. Aquí también se presenta un caso de un mercado con una fuerte expansión de la demanda, que es abastecida tanto por los fabricantes locales como por los proveedores extranjeros, sin producirse un desplazamiento de ventas domésticas por importaciones.

La calidad de la información obtenida en este caso es relativamente aceptable. En este segmento actúan el mayor número de empresas locales. Según la encuesta previa habría 34 firmas produciendo juguetes, de las cuales 18 firmas contestaron los cuestionarios y se obtuvo información sobre ventas en kilogramos para 9 de ellas. En principio, salvo por el caso de la firma TAURO, la muestra obtenida a partir de los cuestionarios no habría omitido a firmas con una facturación importante.

Juegos de Sociedad.

El consumo aparente de Juegos de Sociedad creció el 33% entre los años 1992 y 1996, registrándose al mismo tiempo un incremento del 96% en las ventas al mercado interno de producción nacional. Por su parte, las ventas de importaciones crecieron 16%. Esto ha implicado que la industria nacional ha ganado una mayor porción del mercado pasando de una participación del 21% en 1992 al 32% en 1996. La información indica entonces que tomando las cifras para todo el período no hay mayor evidencia de que se haya producido un



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

desplazamiento de ventas de producción nacional por importaciones. Sin embargo, este fenómeno sí habría ocurrido en 1996, y la información preliminar que la Comisión obtuvo para 1997 indica que este proceso ha continuado.

El nivel de representatividad de las estimaciones realizadas para este sector es aceptable. La segunda empresa más grande en términos de facturación (RUIBAL HNOS.) actúa únicamente en este sector. Existen otras 17 firmas que de acuerdo a la encuesta previa también producen juegos de sociedad. Un total de 12 empresas contestaron los cuestionarios y se tiene información sobre ventas en kilogramos para seis de ellas. El hecho de que RUIBAL HNOS esté entre ellas asegura que el grado de representatividad de la muestra es adecuado.

Navidad y Cotillón.

En el segmento Navidad y Cotillón la estimación del consumo aparente indica un aumento del 64% entre los años 1992 y 1996. Las ventas al mercado interno de producción nacional crecieron 110% y también lo hicieron las importaciones con un incremento del 54%. La industria nacional pudo expandir su cuota del mercado, pasando del 17% en 1992 al 22% en 1996⁷.

En este segmento la evidencia muestra que la importante expansión del mercado durante el período investigado pudo ser aprovechada por la industria nacional, la que no sólo aumentó sus ventas totales, sino que lo hizo en una proporción mayor que las importaciones.

La Comisión considera que la información que sirvió de base para obtener las estimaciones previas tiene un nivel de representatividad y confiabilidad aceptable. Ocho de las 16 empresas que según la encuesta previa producían artículos de Navidad y cotillón, contestaron los cuestionarios. Si bien para solo 3 firmas pudo obtenerse información consistente sobre ventas en kilogramos, dentro de ellas, están incluidas dos de las tres más importantes. En particular, solamente la facturación de la firma ROCIG representa un porcentaje significativo dentro del total facturado por las 18 empresas identificadas inicialmente.

Balones Recreativos.

El consumo aparente de Balones Recreativos se ha mantenido relativamente estable a lo largo de todo el período, creciendo sólo 3% entre 1992 y 1996. Mientras las ventas al mercado interno de producción nacional se redujeron 3%, las importaciones crecieron en un 6%⁸. La participación de la producción nacional dentro de la oferta total se ha también mantenido estable en torno 30% (fue de 31% en 1992 y resultó de 29% en 1996).

⁷ Dicha participación se mantuvo en 1997.

⁸ Las ventas de producción nacional crecen en 1997, con lo cual el cálculo 1992-1997 da un aumento de 4% en las ventas nacionales.

ES COPIA FIEL

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA BILBAO VILLEGAS DE VIDAL
DIRECTORA
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



La información disponible para el análisis de este mercado no ha resultado satisfactoria. De las cinco firmas que de acuerdo a la encuesta previa producían balones recreativos, solo para un caso (Baby Fútbol) se pudo obtenerse información consistente sobre ventas en kilogramos, mientras que otras dos empresas (LUNAPLAST y PLASTIRAMA) aportaron información sobre producción en kilogramos. Adicionalmente, la firma con mayor facturación en este segmento (DIDIFAS), que produce sólo balones recreativos, no contestó el cuestionario de la Comisión.

IX. LA INDUSTRIA DEL JUGUETE EN EL ESCENARIO INTERNACIONAL.

En las últimas dos décadas, la industria mundial de juguetes tuvo una profunda transformación que le otorgó características de industria global, con un extenso comercio internacional en un mercado sumamente competitivo.

El uso intensivo de la mano de obra es una de las principales características de esta industria. La importancia de los costos laborales en los costos de producción de los juguetes influyó en la localización geográfica de la producción, la que se alejó progresivamente de los centros de consumo para localizarse en países con ventajas comparativas en este sector. Al mismo tiempo, la evolución tecnológica y la ampliación de las escalas de producción derivaron en importantes cambios en la organización de los procesos productivos.

Ya a inicios de la década de los '80, especialmente las compañías norteamericanas de juguetes habían localizado la mayor parte de su producción en el lejano oriente. Con la posterior liberación del comercio, principalmente a causa de la reducción de las barreras arancelarias, el desplazamiento geográfico de la producción y el comercio recibió un nuevo impulso que derivó en una mayor polarización en la reorganización de los mercados.

Paralelamente, más allá de las regulaciones al comercio y de las políticas particulares de cada país, las grandes empresas transnacionales de juguetes han actuado creando fuertes asociaciones con las empresas regionales y locales de distribución y ajustaron a través de ellas sus estrategias de inversión, producción y comercialización. Esto contribuyó a la profundización del proceso de concentración y globalización de la industria, que aún parece lejos de agotarse.

Al tiempo que las grandes compañías de juguetes expandieron sus operaciones de producción alrededor del mundo, también aplicaron su conocimiento en el desarrollo exitoso de la publicidad y modos de comercialización, a través de cadenas de medios, de canales más directos de distribución y de la rotación anual de los productos de marcas populares. Además, los esfuerzos en la comercialización incluyeron la propiedad y ejercicio del control sobre sus operaciones de comercialización y ventas internacionales o la adquisición de compañías bien colocadas en los mercados externos.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Si bien los principales elementos del proceso de globalización son comunes a muchas industrias, la industria del juguete presenta algunas particularidades. Una de ellas es que los productos de esta industria son destinados principalmente a los niños, hecho que lleva a las mayores empresas transnacionales a la necesidad de ganar espacio en los mercados de los países que presentan una mayor proporción de población infantil y elevadas tasa de natalidad. Dado que este sector de la población es especialmente vulnerable a los riesgos que pueda presentar un producto, debido a su incapacidad para reconocer y evitar situaciones peligrosas, son frecuentes las regulaciones sobre productos destinados a estos usuarios. Éstas, en muchos casos, pueden resultar en barreras no arancelarias al comercio.

Otra particularidad es la gran variedad de productos que ofrece. Existen alrededor de 250.000 clases de juguetes, que a su vez se clasifican en centenares de categorías según los materiales utilizados en su fabricación, el uso por edades o el tipo de juego al que son destinados. Al mismo tiempo, esta industria encadena un importante abanico de sectores económicos que abarca desde los textiles a la electrónica, e incluye los plásticos y otros químicos, los papeles y cartones, los metales, etc.

Además, la industria del juguete se encuentra estrechamente ligada a la producción de películas y programas de TV, en los que generalmente se basan los nuevos productos de la industria. Estos juguetes en la mayoría de los casos tienen cortos ciclos de vida. La creciente importancia de las licencias en el mercado de los juguetes representa una ventaja de las grandes empresas internacionales sobre los productores nacionales, ya que propietarios como Walt Disney y Warner Brothers prefieren conferir licencias globales en lugar de administrarlas y controlarlas individualmente en decenas de países. Además, aquellas compañías que comercializan globalmente tienen una ventaja en la posibilidad de amortizar sus inversiones en matriz y publicidad en los medios masivos de comunicación, a través de sus ventas alrededor del mundo.

La política sectorial específica practicada por algunos países.

Probablemente, por su condición de industria mano de obra intensiva y por la diversidad de sectores que involucra - plásticos, textiles, papeles, electrónica, etc.-, los gobiernos nacionales han orientado su atención al desarrollo de las industrias nacionales de juguetes. Una forma ha sido el otorgamiento de incentivos para atraer las inversiones extranjeras otorgando ventajas fiscales, facilidades en el acceso al crédito y concesiones arancelarias. La creación de zonas francas, en cuya jurisdicción las empresas gozan de ventajas jurídicas, son una clara manifestación de estas políticas.

Por otra parte, la dinámica de la transformación de la industria mundial tuvo como contrapartida la desintegración de industrias nacionales del juguete y, para contrarrestar la tendencia, diversos gobiernos adoptaron medidas de carácter arancelario y no arancelario en los años recientes. Entre las más destacables puede mencionarse que en marzo de 1994, el Parlamento Europeo fijó cuotas a la importación de ciertos productos originarios de China incluidos algunos juguetes.

RS

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

En México, según consta en el Diario Oficial del 15/4/93, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) declaró de oficio el inicio de la investigación para bicicletas y llantas y cámaras para bicicletas y para los juguetes y juegos y artículos para recreación y deportes, en ambos casos para productos originarios de la República Popular China, independientemente del país de procedencia. Además, se dispuso la aplicación de derechos antidumping a partir de la apertura de la investigación.

En Brasil el 21/6/96, se estableció una medida provisoria de salvaguardia sobre las importaciones de los juguetes de 20 de las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR y con fecha 19/12/96 se dispuso la aplicación de medidas definitivas.

Normas de seguridad en juguetes.

Los estándares o normas son, comúnmente, definidos como aquellas especificaciones consensuadas que diferencian el producto, el proceso productivo, el servicio o el material y son establecidas con el propósito de promover el bienestar público mediante regulaciones sanitarias, de seguridad y/o medio ambiente. Muchos estándares están contenidos en leyes o regulaciones y tienen carácter obligatorio. Otros son de aceptación voluntaria.

Los diferentes países establecieron sus normas de seguridad de acuerdo a sus circunstancias históricas y sus especificidades en los aspectos sociales, hábitos de consumo, medio ambiente y la sofisticación de estas normas está relacionada con el nivel tecnológico y de desarrollo alcanzado.

En la actualidad, las normas de seguridad más comúnmente adoptadas alrededor del mundo son las de Estados Unidos y las de la Unión Europea.

Estrategias desarrolladas por las empresas a nivel internacional para aumentar su competitividad.

Las estrategias desarrolladas por las grandes empresas de juguetes para incrementar la competitividad en la producción consistieron, en primer lugar, en la relocalización de los recursos productivos en países con menores costos de mano de obra. Las grandes compañías norteamericanas fueron las que tomaron la delantera en este aspecto y fueron seguidas por las europeas. La posterior apertura de los mercados europeos y asiáticos dio un nuevo impulso a la expansión en los mercados externos para las empresas norteamericanas. El mayor nivel de competencia en la industria continuó impulsando a las compañías norteamericanas a reducir las operaciones de producción domésticas, mientras se expandían selectivamente en el mundo. A pesar de que la producción se localizó principalmente en oriente, la producción externa de las compañías norteamericanas también se incrementó notablemente en Europa y México.



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Algunos ejemplos que ilustran este aspecto, se encuentran en el accionar de MATTEL y FISHER PRICE. La empresa MATTEL se ha convertido en una empresa exclusivamente externa en cuanto a la producción, en tanto que sus operaciones en Estados Unidos se limitan prácticamente al diseño de la mayor parte de sus juguetes y muñecas. Antes de ser adquirida por MATTEL, FISHER PRICE cerró sus plantas de producción en Estados Unidos, al tiempo que pasaba a depender de sus crecientes recursos para la producción en Asia.

En cuanto a la decisión sobre las líneas de productos, las empresas optaron por expandir marcas populares establecidas con una importante variedad de precios y con grandes volúmenes de producción, en lugar de desarrollar e introducir nuevos productos.

La industria continuó (y continúa) consolidándose mediante las fusiones y adquisiciones estratégicas que promovieron un mayor grado de diversificación en la oferta individual al posibilitar la suma de nuevas líneas de juguetes. Ello ha ayudado a las mayores compañías a minimizar los efectos de los cortos ciclos de la demanda del producto (de 2 a 4 años) que caracteriza al desarrollo y comercialización en la mayor parte de los productos de esta industria. Adicionalmente, la fusión o compra de empresas productoras extranjeras, implica el acceso a nuevos mercados lo que resulta en un incremento las ventas.

Nuevamente, con la progresiva globalización de la producción, las mayores compañías han expandido la distribución en los países extranjeros mediante el establecimiento de compañías propias de distribución y comercialización, reemplazando a los distribuidores independientes o priorizando este tipo de operaciones sobre las de producción. La distribución oportuna y eficiente de productos para liderar los mercados internacionales se ha convertido en un elemento clave para el éxito en la competitiva industria del juguete.

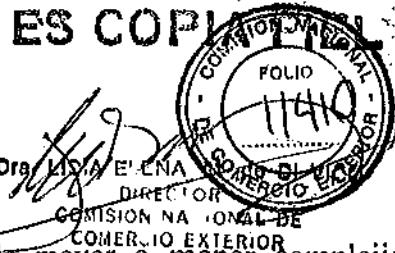
Evolución de la industria internacional de juguetes.

En el Informe Técnico se encuentra una extensa descripción de la evolución reciente de la producción, el consumo y el comercio internacional.

X. ARGUMENTOS DE LAS PARTES.

En ésta sección sólo se expresan algunos de los argumentos aportados por las partes durante el desarrollo de la investigación, los que se encuentran en mayor detalle en el Informe Técnico.

En su presentación, la CAIJ argumentó que la mayor parte de los juguetes serían competitivos entre sí ya que, a la hora de realizarse la compra, predomina la competencia vía precio y la denominada "opción de vidriera". La peticionante informó que de una variedad de aproximadamente 4.000 tipos de "juguetes" existen productos de plástico, de madera, de metal, de peluche, con movimiento, sin movimiento, eléctricos, a pilas, a resorte, de mayor o



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

menor intensidad de mano de obra en su producción, de mayor o menor complejidad tecnológica, etc.

En favor de una segmentación del mercado de los juguetes, los importadores argumentaron que los mismos estarían diferenciados, orientados a mercados absolutamente distintos y con características que no los hace suponer totalmente similares, sustitutivos o semejantes. Cada segmento posee características propias en cuanto a los productos, tecnología, mercados, consumidores, competidores, precios, por lo tanto, cada segmento en particular configura de por sí un mercado distinto. La industria local está produciendo en nichos de mercado y no existe realmente substitución de oferta.

En relación a los problemas encontrados en la presente investigación para la cuantificación de la industria nacional de juguetes, los importadores consideraron que la tarea de identificar a los productores representativos no ha podido ser completada porque existen empresas productoras identificadas, con desempeños más que satisfactorios, que no han brindado información, decidiendo mantenerse apartadas de esta cuestión, y porque otras empresas, adherentes a la solicitud, no han respondido a los cuestionarios preparados por la Comisión. Asimismo expresaron que las repuestas de la industria local son tan pocas y tan incompletas que la información evaluada no es representativa de la industria. Además, consideraron que existen severas inconsistencias entre la información proporcionada por la CAIJ y la relevada en los Cuestionarios al Productor.

Con relación a la similitud entre el producto importado objeto de investigación y el producto nacional, los productores nacionales consideraron que los productos nacionales e importados no difieren en función de su calidad. Se importan artículos de distintas calidades, desde muy mala a excelente calidad, y en ambos casos, éstas calidades pueden ser fabricadas en el país. Además, la cantidad de juguetes importados es de tal magnitud que no permite una comparación lineal. Los productos importados del sudeste asiático, en gran parte, están fabricados con plástico reciclado y otros no cumplen con las normas de seguridad indispensables. Los productos europeos y americanos son similares a los elaborados por la industria nacional. Sin embargo, durante la Audiencia algunos empresarios solicitaron la exclusión expresa de sus productos, por no considerarlos similares o por no ser producidos en el país.

Los importadores, por su parte, consideraron que no se puede hacer una comparación por no existir en el mercado local ningún producto que se fabrique con las características del que se importa. En todos los segmentos, el producto importado presenta diseños novedosos, gran surtido, normas de seguridad, muy buena calidad y presentación, mientras que el nacional no.

El efecto fundamental de los juguetes importados con marca existentes en el mercado, ha sido el hecho de acercar a los consumidores locales productos de alta calidad, innovadores y con marcas líderes reconocidas y consumidas mundialmente. En otras palabras, se ha ampliado el surtido ofrecido a los clientes, mejoró la calidad de los



Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

productos, bajaron los precios al consumidor, aumentó la seguridad de los productos vendidos.

XI. DETERMINACIÓN FINAL DE LA COMISIÓN.

El Artículo 15 del Decreto N° 1059/96 establece que al terminar la investigación la Comisión elevará su "conclusión final, pudiendo extenderse en sus argumentos ya utilizados anteriormente o ratificar el brindado en oportunidad de elevar el informe referido en el artículo 10 del presente Decreto".

El mencionado artículo 10 a su vez, establece los lineamientos sobre el contenido del informe de la Comisión que son aplicables tanto en la etapa previa a la apertura como en este informe final; asimismo, establece la obligación por parte de la Comisión de emitir "una opinión relativa al daño grave o a la amenaza de daño grave a la rama de producción nacional por efecto de las importaciones".

También el Decreto N° 766/94 de creación de la Comisión establece en su artículo 3º, inciso b) que una de sus funciones es analizar el daño a la industria nacional en las investigaciones por el Artículo XIX del GATT; asimismo en el artículo 13 de este Decreto se establecen lineamientos para los informes, los que resultan complementarios de los establecidos en el artículo 10 del Decreto N° 1059/96.

El Artículo XIX del GATT que prevé las medidas de salvaguardia y el Acuerdo sobre Salvaguardias, incorporado al la legislación nacional por Ley 24.425, permite a un miembro de la Organización Mundial del Comercio sustraerse de las disciplinas comerciales multilaterales en forma transitoria, con la finalidad de prevenir o reparar un daño grave a la industria por causa de las importaciones. Por lo tanto, la denominada "cláusula de escape", constituye un remedio excepcional que permite imponer restricciones al comercio leal en un determinado sector, con la finalidad de crear un horizonte de planeamiento dentro del cual la industria dañada o amenazada pueda reestructurarse y hacerse competitiva.

Ello significa que la medida de salvaguardia es pertinente cuando se verifican las siguientes circunstancias:

- a) el aumento de las importaciones ha sido "en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave" a la industria nacional; y
- b) existe un plan viable de reestructuración de la industria.

Dentro del marco normativo expuesto y teniendo en consideración los puntos anteriores, la Comisión expondrá sus conclusiones finales.

P.S.

El comportamiento agregado de las importaciones muestra un fuerte contraste entre las importaciones totales medidas en valores monetarios y en toneladas. Mientras las primeras se redujeron en forma moderada entre 1992 y 1996, las segundas se incrementaron un 45%, habiendo mantenido un ritmo de crecimiento de aproximadamente 20% por año, inclusive durante los primeros 11 meses de 1997, salvo en 1995 que cayeron un 23%. Esta tendencia evidencia una expansión de las importaciones en el mercado interno argentino a partir de la apertura comercial, así como una evolución decreciente del precio promedio de importación, lo que puede reflejar: una disminución de los precios de los productos que tradicionalmente se importaban o una tendencia hacia una canasta de nuevos productos importados más baratos.

Por otro lado, la evidencia que la Comisión pudo recoger a partir de los cuestionarios a los productores muestra un significativo aumento de la producción y ventas domésticas de la industria nacional medidas en toneladas (de 43% y 32% respectivamente) en el período 1992-96. No obstante, la estimación sobre ventas totales en pesos a la que arribó la Comisión indica una reducción en 11% entre 1992 y 1996. Ésta estimación de ventas corresponde, sin embargo, a una muestra menor de empresas, por lo cual resulta ser menos confiable que la obtenida en toneladas.

Atento a que la Comisión determinó la existencia de nueve productos dentro del conjunto de juguetes y artículos de cotillón y Navidad, la determinación sobre la existencia de daño grave causado por las importaciones requiere de un análisis de la evidencia para cada segmento por separado.

Tal como quedó reflejado a lo largo del presente informe, la tarea de la Comisión, en lo que respecta al análisis de la evidencia sobre daño grave causado por las importaciones a nivel de segmentos, se vio dificultada por importantes deficiencias en la información obtenida. En la Sección II se mencionaron algunos de estos problemas, los cuales tuvieron consecuencias importantes al momento de analizar la condición de la industria por segmento (Sección VI.2.) y la evolución del consumo aparente y su composición (Sección VIII.2.). En particular, los indicadores sobre condición de la industria resultan insuficientes para realizar una completa evaluación del impacto de las importaciones sobre los productores nacionales. En tal sentido, a nivel de segmento no existe información sobre ventas en pesos, tampoco datos sobre empleo, existencias y capacidad instalada.

En consecuencia, la Comisión, a pesar de contar con estimaciones que muestran que las importaciones han desplazado ventas de producción nacional en los segmentos Muñecas y Juguetes de Construcción, no puede interpretar esos hechos como evidencia de daño grave causado por las importaciones. En este sentido, la Comisión considera que dichas estimaciones están realizadas en base a información no satisfactoria. Al mismo tiempo no se ha podido asociar este desplazamiento de ventas de origen nacional con otros indicadores de daño grave.

PS

Ministerio de Economía
y Obras y Servicios Públicos
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. LIDIA ELENA M. DE DI VICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Por todo lo expuesto, la Comisión concluye que, a partir de la información disponible, no es posible para la Comisión arribar a una determinación final sobre daño grave o amenaza de daño grave a la industria, en los términos exigidos por la legislación vigente, para ninguno de los productos en que fue segmentada la producción nacional y el mercado de Juegos y Juguetes, Artículos de Navidad y Cotillón.