


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

ACTA N° 269

En la ciudad de Buenos Aires, a los 10 días del mes de diciembre de 1996, siendo las 17:30 horas y con la asistencia de los señores Directores, Lic. Elías Antonio Baracat, Dr. Guillermo Cabanellas, Dra. Lidia Elena Marcos de Di Vico, Dr. Jorge Sakamoto 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 respecto de la determinación final de daño a la industria nacional en la investigación que se sigue de prácticas de dumping en las importaciones de interruptores eléctricos, tomacorrientes y sus elementos de soporte para uso domiciliario originarios de la República Oriental del Uruguay, Expediente CNCE N° 18/95.

La solicitud fue presentada por la firma INDUSTRIAS SICA S.A.I.C. en nombre de la rama de producción nacional que se considera afectada por el supuesto dumping, y la presente investigación se encuentra regida por el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio aprobado por la Ley N° 24.176 y el reglamentado por el Decreto N° 2121/94.

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente y al informe GACI/ITDF N° 10/96 producido por la Gerencia de Análisis de la Competencia Internacional. 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 10:30 horas del día 20 de diciembre de 1996, con la presencia de la señores Directores, Lic. Elías Antonio Baracat, Dr. Guillermo Cabanellas, Dra. Lidia Elena Marcos de Di Vico, Dr. Jorge Sakamoto y Dr. Pablo José Sanguinetti, el señor Presidente reinicia la sesión.

Como consecuencia del análisis efectuado los señores Directores emiten el informe inserto en el anexo que forma parte integrante de la presente.

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

- P.S
P
EJ
M/S
- 1°.- Disponer la inclusión del informe GACI/ITDF N° 10/96 en el Expediente CNCE N° 18/95.
 - 2°.- Determinar que la industria nacional se halla dañada, pero que no se ha producido daño importante por causa de las importaciones investigadas originarias de la República Oriental del Uruguay, sino que el mismo ha resultado principalmente de otros factores que constan en la investigación y en el Anexo a la presente Acta.
 - 3°.- Remitir las presentes conclusiones a la SECRETARÍA DE INDUSTRIA,

ES COPIA FIEL



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



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

COMERCIO Y MINERÍA.

Siendo las 12:00 horas, el señor Presidente levanta la sesión.

La presente consta de 29 fojas, incluyendo el Anexo.

Lidia Marcos
Lic. Lidia E. Marcos de Di Vico
Vocal

Guillermo Cabanellas
Dr. Guillermo Cabanellas
Vocal

Pablo Sanguinetti
Dr. Pablo José Sanguinetti
Vocal

Elias Baracat
Lic. Elías Antonio Baracat
Presidente

Jorge Sakamoto
Dr. Jorge Sakamoto
Vocal



B. D. M.
DR. CEDAR M. DE DI VICO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

I. ANTECEDENTES

El 26 de septiembre de 1994, INDUSTRIAS SICA S.A. presentó en la SSCE una solicitud de investigación de prácticas de dumping en las importaciones de "interruptores, tomacorrientes, tapas y marcos autoportantes, y sus partes y piezas, para instalaciones domiciliarias" originarias de la República Oriental del Uruguay. Esta solicitud se tramita en la SSCE bajo el expediente N° 620.388/94. El 1º de febrero de 1995, la COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (CNCE) recibió copia de dicho expediente, el que se tramita bajo el Expediente CNCE N° 18/95.

El 2 de agosto de 1995, la COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR emitió opinión en sentido afirmativo respecto de la representatividad de la empresa solicitante dentro de la producción nacional del producto similar por Acta de Directorio N° 67.

El 5 de septiembre de 1995, la SSCE declaró admisible la solicitud de referencia mediante Disposición N° 16, excluyendo de la definición de producto similar a las partes y piezas de llaves y tomacorrientes.

El Directorio de la CNCE, por Acta N° 103 del 24 de octubre de 1995, emitió su opinión previa a la apertura de la investigación sobre el daño a la producción nacional originado por las importaciones objeto de la solicitud.

El 1º de diciembre de 1995, por Resolución SCI N° 264/95 publicada en el Boletín Oficial del 7 de diciembre, el SECRETARIO DE COMERCIO E INVERSIONES resolvió declarar la apertura de la investigación.

El 31 de mayo de 1996, el Directorio de la CNCE aprobó por Acta N° 190 su informe preliminar sobre el daño a la producción nacional causado por las importaciones investigadas.

El 25 de julio de 1996 INDUSTRIAS SICA informó su decisión de no autorizar la verificación propuesta por la CNCE, argumentando que la amenaza de daño provocada por las importaciones investigadas colocó a la empresa en la necesidad de reducir su personal al mínimo. Entre el 2 y el 9 de agosto de 1996, técnicos de la Gerencia de Análisis de la Competencia Internacional llevaron a cabo una verificación en la firma ACRÓPOLIS y visitas a las plantas de las firmas CONATEL y PLASNAVI.

El 5 de septiembre de 1996, mediante Acta N° 226, la CNCE convocó a audiencia para el día 15 de octubre, la que se realizó de acuerdo a la convocatoria.



Dra. LINA M. de DI VICO
DIRECTORA
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

II. CONSIDERACIONES PREVIAS SOBRE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DE LLAVES Y TOMACORRIENTES ELÉCTRICOS PARA INSTALACIONES DOMICILIARIAS.

El mercado de interruptores eléctricos y tomacorrientes para instalaciones domiciliarias¹ se caracteriza por el número importante de marcas que conforman la oferta. A su vez, muchas de las empresas productoras presentan distintas líneas y sublíneas que se dirigen a los diferentes estratos que integran el mercado, obteniéndose en consecuencia una amplia gama de modelos que tienen un mismo uso.

En la diferenciación de los productos intervienen distintos atributos: calidad en los componentes eléctricos (material de contactos, tipo de bornes, materiales de aislación, etc.), aspectos funcionales (versatilidad dada por elementos modulares, módulos opcionales con funciones complementarias, etc.), seguridad (según sea marco autoportante o conjunto tapabastidor) y características estéticas (diseños, texturas, colores, etc.). Como resultado de la combinación de estos atributos, es posible verificar que el conjunto formado por un interruptor y un tomacorriente, con sus correspondientes elementos de soporte, presenta una escala de precios prácticamente continua, que va desde casi 3 (tres) pesos hasta superar los 17 (diecisiete) pesos, no existiendo en todos los casos correspondencia entre los niveles de calidad de sus componentes eléctricos y sus características estéticas.

Esta diversidad de la oferta está asociada a la complejidad de la demanda, caracterizada por el uso diferenciado de los productos (en oficinas, locales o viviendas de distinto nivel económico) y por quienes deciden la compra (usuarios directos, arquitectos, personal técnico, etc.). En términos generales, se considera que el recinto donde se utilizará es el que determina el límite superior de precios, mientras que quien decide la compra es el que especifica la marca y modelo dentro de dicho rango, predominando habitualmente los atributos estéticos en la elección de los usuarios directos, la calidad de los elementos eléctricos y condiciones de seguridad en la del personal técnico y una combinación de ambos atributos en la de los arquitectos.

A los fines de esta investigación y dado que entre los extremos de este mercado la competencia es muy reducida, se agruparán los diversos productos en dos grandes segmentos, que se denominarán de "lujo" y "estándar". Para esta segmentación se decidió utilizar como elementos diferenciadores a ciertas características objetivas. Así, el segmento denominado "estándar" o "económico", está constituido por los estratos inferiores de este mercado, y se caracteriza básicamente por la estandarización de medidas (tanto en las tapas, módulos y bastidores), la intercambiabilidad de elementos de distintas marcas, el predominio del color blanco/marfil, la fijación de sus elementos mediante tornillos, el pequeño tamaño de los módulos y el estrecho rango de precios en que se ubican las diversas marcas.

¹ El término llaves y tomacorrientes para instalaciones domiciliarias se utiliza como contraposición a aquellos para instalaciones industriales. En los primeros se incluyen los utilizados en viviendas, locales comerciales, oficinas, etc.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



Adolfo
Dra. LUCIA M. DE PIVIO
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

El segmento, de “lujo”, está constituido por aquellas líneas de diversas marcas que en general tienen las siguientes características:

1. no tener tornillos a la vista.
2. sistema de encastre entre los distintos elementos.
3. imposibilidad de intercambiar elementos entre distintas marcas.
4. presentar más de un color o tono.
5. diseños diferenciales entre marcas.
6. presentar módulos para luz, TV, TE, etc.
7. calidad superior en los contactos respecto a los del segmento estándar.
8. módulos de mayor tamaño.

La combinación de estas características hace que en este último segmento exista una importante dispersión de precios. Las primeras siete características que definen a las líneas de “lujo” fueron validadas en una primera instancia en un relevamiento realizado en casas de materiales eléctricos por técnicos de la CNCE², luego confirmadas en su gran mayoría en las respuestas de los formularios los productores. La última característica fue sugerida por la empresa solicitante. Finalmente, la validez del conjunto relevante de marcas y líneas entre las cuales existe competencia en el mercado de “lujo”, fue ratificado en reuniones con los productores de ciertas líneas que concurren a este segmento del mercado³.

III. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

Al momento de presentar su solicitud, INDUSTRIAS SICA definió a los productos importados como: “interruptor no luminoso negro-marfil”, “interruptor luminoso negro-marfil”, “tapas y marco autoportante para interruptores y/o tomacorrientes de 1, 2 y 3 módulos” y “tomacorrientes común, vertical y horizontal”. Estos productos en conjunto son llaves y tomacorrientes eléctricos para instalaciones domiciliarias con sus correspondientes implementos de soporte.

Sin embargo, esta primera definición de los productos investigados no permite identificar a qué segmento del mercado concurren.

Posteriormente, ante una aclaración solicitada por la CNCE, INDUSTRIAS SICA manifestó que los productos objeto de su solicitud eran los correspondientes a la línea “Hábitat”. Bajo esa denominación, esta empresa comercializa en Argentina las sublíneas

² Este relevamiento se presenta en el Anexo II del informe de la Gerencia de Análisis de la Competencia Internacional.

³ Es necesario aclarar que la pertenencia a uno u otro segmento no requiere que un modelo cumpla taxativamente con todos los atributos.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO




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

“Classic”, “Disegno” y “Preziosi”⁴ que dan nombre a los elementos de soporte. En Uruguay, en cambio, bajo la denominación “Hábitat” se comercializa una sola línea, de marco autoportante, idéntica a la sublínea “Classic” y que no es exportada a la Argentina desde el año 1993⁵. La empresa uruguaya también fabrica y comercializa otra línea, bajo la denominación “Duomo”, la cual es prácticamente idéntica a la sublínea “Disegno” y que se exporta a la Argentina.

INDUSTRIAS SICA identificó en el “Cuestionario para el Productor” a la línea “Duomo” - comercializada por la firma Kalop e importada desde Uruguay por la empresa ACRÓPOLIS -, como una de las que compite en el mismo segmento de mercado con las líneas de su producción. Posteriormente, INDUSTRIAS SICA aclaró que los productos denunciados son los correspondientes a la línea “Duomo” importados por la empresa ACRÓPOLIS.

Por su parte, la empresa exportadora CONATEL expresó en su descargo que la petición de apertura presentada por INDUSTRIAS SICA no era pertinente debido a que estaba referida exclusivamente a la línea “Hábitat”, de la cual no realiza actualmente exportaciones a la República Argentina⁶, sosteniendo además que la línea exportada a partir de 1994 fue la “Duomo”.

Independientemente de las distintas denominaciones comerciales, se desprende de las presentes actuaciones que los productos sujetos a investigación son los interruptores, tomacorrientes y sus elementos de soporte para uso domiciliario fabricados por la empresa uruguaya CONATEL, que se dirigen al segmento del mercado definido anteriormente como “de lujo”⁷. Como características de estos productos, se pueden destacar las tapas de material plástico de aproximadamente 8 cm. x 12 cm., encastrables en bastidor plástico de aproximadamente 11,4 cm. x 6,3 cm. en donde se colocan a presión módulos interruptores y tomacorrientes de 45 mm. x 25 mm. Estos sistemas y medidas son distintivos del sistema 45

⁴ Es importante aclarar que la línea “Classic” tiene marco autoportante, mientras que las dos restantes poseen un sistema de tapa y bastidor. Otra característica diferenciada estriba en que en la línea “Preziosi” los marcos son metálicos. Por otra parte, los diferentes módulos de las distintas líneas pueden ser intercambiables entre sí. Ver Anexo III, donde se detalla la comparación entre los productos investigados y los fabricados por la peticionante.

⁵ Esto se debe a que la línea “Hábitat” uruguaya (fabricada por CONATEL), y la línea “Hábitat Classic” argentina (fabricada por INDUSTRIAS SICA) son producidas bajo licencia otorgada por la empresa italiana AVE S.P.A. En virtud de ello, existiría un acuerdo por el cual cualquiera de las partes podría exportar estos productos al otro país sólo si el importador fuese la otra licenciataria.

⁶ Solamente realizó exportaciones de la línea “Hábitat” antes del año 1993, siendo INDUSTRIAS SICA el importador.

⁷ La empresa CONATEL exporta actualmente a la Argentina la línea Aprilia, la cual es importada por SIEMENS y se dirige al segmento económico o estándar.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



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

diseñado por AVE S.P.A. Otra característica importante es la forma del contacto balancín que presentan los interruptores.

El producto sujeto a investigación se importó normalmente por las posiciones arancelarias NCE 3925.90.000, 8536.50.110 y 8536.69.000 hasta el 31 de diciembre de 1994 y por las posiciones arancelarias NCM 3925.90.00, 8536.50.90 y 8536.69.90 desde el 1º de enero de 1995.

IV. PRODUCTO SIMILAR

La legislación vigente exige que la Comisión se expida sobre el producto similar al importado, el que sirve de base para la definición de la rama de producción nacional.

El Código Antidumping de la Ronda Tokio del GATT, incorporado a la legislación nacional por la Ley N° 24.176, define al producto similar como aquel que “sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado”.

La determinación del producto similar se basa en la consideración de las características físicas, el proceso de producción, los usos y sustituibilidad del producto, los canales de comercialización y la calidad.

De acuerdo a la información recopilada en la investigación, existen diversos estratos de mercado, considerando la Comisión como razonable el agrupamiento en dos grandes segmentos que se denominaron “estándar” o “económico” por un lado, y de “lujo” por el otro. El producto similar de producción nacional al importado, es el conjunto de “interruptores, tomacorrientes y sus elementos de soporte (tapas y marcos) que integran el segmento de “lujo” del mercado. Cabe aclarar que el conjunto de productos similares de fabricación argentina incluye tanto a productos prácticamente idénticos a los importados, como a otros que, aunque no idénticos, tienen características muy parecidas.

En este sentido, debe señalarse que el producto importado como su similar de producción nacional, pueden ser utilizados tanto en instalaciones nuevas como en el mantenimiento⁸ de las ya existentes. En el primer caso, existe la posibilidad de elegir entre cualquiera de las marcas y modelos del segmento dándose una fuerte competencia en la cual intervienen cuestiones de calidad, diseño y precio.

En el mercado de reposición, debido a que las distintas marcas y modelos poseen medidas y diseños diferentes que no permiten la intercambiabilidad, existiría una demanda cautiva para cada marca y modelo. Dado que los distintos módulos de los productos

⁸ Por instalaciones nuevas se entiende tanto a la construcción, a la refacción, como al cambio total o parcial de instalaciones eléctricas en locales, viviendas u oficinas. En cambio, el mantenimiento hace referencia al cambio puntual de interruptores, tapas o tomacorrientes.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO




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

importados investigados son intercambiables con todas las sublíneas de lujo fabricadas por INDUSTRIAS SICA, en el mercado de reposición la competencia se daría únicamente entre los productos importados y los producidos por esta firma, lo que afectaría en forma particular a la misma..

No obstante, de acuerdo a lo informado por productores nacionales no peticionantes y por el exportador, para evaluar la importancia de ambos mercados (instalación y reposición) se debe tener en cuenta las siguientes consideraciones: la aparición de las líneas de lujo en el mercado es relativamente reciente y dado que sus elementos presentan una vida prolongada por su bajo desgaste, la demanda actual para reposición sería marginal. Dados estos argumentos, se consideró conveniente no distinguir entre el mercado de instalación, por un lado, y el de reposición, por el otro⁹.

En cuanto a sus características físicas, los interruptores eléctricos y los tomacorrientes tienen su soporte en el marco autoportante y/o conjunto de tapa y bastidor, que se presenta en una variedad de colores a elección para uno, dos o tres módulos. En ellos, se alojan los módulos interruptores y/o módulos tomacorriente, los que son de uso en cualquiera de las dos alternativas indicadas (marco autoportante y/o tapa bastidor). Los módulos interruptores, diseñados para una corriente de entre 10A y 16A, pueden ser luminosos o no luminosos; los módulos tomacorriente son fabricados con o sin descarga a tierra, de pernos redondos y/o chatos.

Tanto los módulos tomacorriente como los interruptores, se integran por un frente de policarbonato y un zócalo de polipropileno ignífugo, moldeados por inyección, y dos piezas metálicas internas como bornes de conexión. Los interruptores poseen, además, dos contactos de plata, uno sobre una pieza fija y el otro en una pieza elástica de metal que constituye el contacto móvil del interruptor. En los modelos luminosos, se presenta una señal luminosa en el frente del interruptor.

Los marcos autoportantes y los soportes de tapa y bastidor son de material plástico ABS¹⁰ de distintos colores.

La elaboración de los productos mencionados se realiza del siguiente modo:

Tanto para los módulos de tomacorrientes como para los de interruptores, el frente de policarbonato y el zócalo de polipropileno ignífugo se producen mediante el moldeado por inyección; en ambos casos también, por un proceso metalúrgico se transforman barras o cintas de latón en bornes de conexión, en el caso del módulo interruptor una pieza elástica funciona


⁹ Este tratamiento implica una revisión de la metodología utilizada en el Informe Técnico Previo a la Apertura, en el cual se consideró, según lo informado por INDUSTRIAS SICA, un mercado de reposición que representaría el 50% en 1993 y 1994, y el 70% en 1995. Por último, en una reunión mantenida con representantes de la industria nacional -incluida la peticionante-, éstos explicaron que estos productos no se cambian ni por roturas ni por desgaste, sino por remodelaciones generales. Por lo tanto, no existiría un mercado "cautivo" de reposición para cada marca.

¹⁰ Acrilo-nitrilo Butadieno Estireno.




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

como contacto móvil, se agrega un contacto de plata, y los bornes se remachan a la pieza plástica (zócalo), al contacto móvil y a la tecla y se termina de armar el interruptor; en las variantes luminosas se agrega, en la parte interna del interruptor, un circuito de lámpara y resistencia que se asocia al mismo por medio de soldaduras. El ensamblado del módulo tomacorrientes se realiza manualmente. Las tapas y marcos autoportantes: son inyectados en material plástico ABS en distintos colores. Las tapas son también inyectadas en ABS o policarbonato de distintos colores o pintadas según la terminación deseada.

El producto similar sólo puede ser sustituido por otros tomacorrientes o interruptores domiciliarios con sus correspondientes elementos de soporte.

La comercialización generalmente comienza con distribuidores mayoristas, quienes venden a empresas constructoras y de instalaciones eléctricas o a las casas de venta de materiales eléctricos, como así también se comercializan a través de casas de iluminación y ferreterías importantes.

El producto importado investigado presenta características funcionales y de calidad parecidas a los del segmento de lujo de la producción nacional del producto similar, pero es puede considerarse idéntico únicamente al producido por INDUSTRIAS SICA bajo el nombre de sublínea Disegno, e intercambiable con el resto de la línea de la peticionante.

V. INDUSTRIA NACIONAL

El Código Antidumping de la Ronda Tokio del GATT, incorporado como legislación nacional por la Ley N° 24.176, expresa: "a los efectos de la determinación del daño, la expresión "producción nacional" se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales, de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una parte principal de la producción nacional total de dichos productos" (Artículo 4.1).

La rama de producción nacional para la Comisión, es la formada por el conjunto de productores del producto similar con el alcance determinado en la sección anterior.

A continuación se detallan las empresas integrantes de la industria, así como las líneas comerciales que producen en cada caso:

- INDUSTRIAS SICA (línea "Hábitat" que incluye a las sublíneas Classic, Disegno y Preziosi, combinadas con módulos Beige, Bianca, Blanc y Noir).
- PRODUCTOS ELÉCTRICOS COVRE (líneas Alpina y Matisse).
- TECLASTAR (línea Milano).
- PLASNAVI (línea Súper).
- EDY (línea Gala).
- INTERESPACIAL (línea Tecla Tapa).

ES COPIA FIEL


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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



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

- JELUZ (línea Verona).
- TUBIO TUCUMÁN (línea Serie).
- CAMBRE (Línea Siglo XXI y sublínea Cóndor).
- ELECTRO ASANNO (línea Espejo).

La oferta de interruptores y tomacorrientes eléctricos domiciliarios de lujo, está constituida en su mayor parte por productores nacionales y en menor medida por importaciones¹¹, tanto provenientes del origen investigado como de otros orígenes. A su vez, varias de las diez firmas que constituyen la oferta nacional producen más de una línea destinada al mercado de lujo.

A pesar de la cantidad de oferentes, existe un importante grado de concentración de la industria nacional del producto similar. El principal productor (INDUSTRIAS SICA) junto con el segundo (PRODUCTOS ELÉCTRICOS COVRE) representan entre el 70% y el 75% de la producción nacional¹².

Los productores nacionales en ningún caso están integrados verticalmente hacia las materias primas, y en su mayoría, son empresas multi-producto, especializadas en el mercado eléctrico de baja tensión.

Dado que estos productos se utilizan en la construcción y en remodelaciones, la demanda final se encuentra fragmentada entre agentes de distinto tamaño relativo. Como estas actividades son llevadas a cabo por empresas o por particulares, la compra puede ser decidida por ingenieros, electricistas, arquitectos o particulares, con mayor o menor grado de conocimiento de estos productos. Este variado "perfil del consumidor", pondera de modos distintos las variables calidad, seguridad, practicidad, diseño y precio. Ello posibilita la existencia de una oferta de gran diversidad para satisfacer a la demanda.

Un factor que explicaría el predominio de la producción nacional en el mercado interno es la calidad de sus productos y el constante esfuerzo de renovación de diseños y modelos. Asimismo, el lugar poco importante que ocupan las importaciones puede estar relacionado con la protección implícita que constituyen las normas técnicas, sobre medidas y formas de los tomacorrientes e interruptores que fue adoptada por la Argentina, las que difieren de las adoptadas por la mayoría de los países desarrollados.

¹¹ En estos últimos años en que aparecieron en el mercado los productos importados, éstos no llegaron a representar el 10% de la oferta global.

¹² El grado de concentración en las ventas al mercado interno es algo menor que el verificado en la producción, esto es debido a que INDUSTRIAS SICA ya en el año 1994 fue la principal empresa exportadora.



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

VI. CONDICIÓN DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

Las empresas que respondieron al "Cuestionario para el Productor" enviado por la CNCE fueron INDUSTRIAS SICA, TECLASTAR, INTERESPACIAL, JELUZ y PLASNAVI. La firma INTERESPACIAL informó que sólo produce para el mercado externo, mientras que JELUZ sólo completó la sección cualitativa del cuestionario sin presentar información cuantitativa.

Para la elaboración de esta sección del informe, se utilizó principalmente la información suministrada por INDUSTRIAS SICA, TECLASTAR y PLASNAVI, que conformaron una muestra cuya participación conjunta en la producción nacional correspondiente al año 1995 fue del 66% para el caso de los interruptores, 56% para tomacorrientes y 61% para tapas y marcos.

Los datos de producción nacional utilizados, son los correspondientes a la casi totalidad de la industria nacional, y que fueran presentados por CADIEM¹³.

La producción nacional de los tres productos analizados (interruptores, tomacorrientes y tapas/marcos) se incrementó entre un 24% y un 27% en 1994, mientras que en los diez primeros meses de 1995, se registró una caída del orden del 12% al 17%, según el producto.

Al analizar el comportamiento que tuvo el conjunto de empresas que conforman la muestra, se observan incrementos en la producción de los tres productos, tanto en 1994 (9% en interruptores, 15% en tomacorrientes y 25% en tapas y marcos) como en 1995 (37% en interruptores, 13% en tomacorrientes y 19% en tapas y marcos). Este comportamiento se debe a la alta participación que tiene INDUSTRIAS SICA en la mencionada muestra pues esta firma registró aumentos en su producción en los años señalados, mientras que la firma PLASNAVI registró descensos¹⁴.

En lo que respecta a las ventas al mercado interno del conjunto de empresas de la muestra, las mismas crecieron en 1994 - salvo en el caso de los interruptores, que descienden un 5% y un 13% en volumen y valor, respectivamente -, tanto en volumen (9% los tomacorrientes y 12% las tapas y marcos) como en valores (7% los tomacorrientes y 6% las tapas y marcos). En 1995, en cambio, se produjeron caídas en las cantidades vendidas de los

¹³ Tal como fuera expuesto anteriormente, los datos de producción nacional informados por CADIEM no incluyen las producciones de la firma ELECTRO ASANNO (línea Espejo), de la firma EDY (línea Gala) y de PLASNAVI. No obstante ello, y dada la falta de respuesta a los cuestionarios enviados por la CNCE, es el único dato disponible de producción nacional.

Por otra parte, es necesario mencionar que CADIEM consideró los datos de producción de la firma PRODUCTOS ELÉCTRICOS COVRE, mientras que en una reunión mantenida con técnicos de la CNCE, representantes de la mencionada empresa manifestaron que no informan su producción a la Cámara.

¹⁴ Con respecto a estos descensos, podrían estar explicados por la discontinuidad de la producción de la línea Súper informada por la empresa y que fuera considerada como perteneciente al producto similar.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO


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



tres productos (13% los interruptores, 23% los tomacorrientes y 22% las tapas y marcos) así como en los ingresos generados por dichas ventas (27% interruptores, 23% tomacorrientes y 24% tapas y marcos).

Es importante señalar el comportamiento del sector de la construcción durante el período analizado, pues la demanda de tomacorrientes e interruptores es en buena medida una demanda derivada. En este sentido, el dato relevante lo constituye la cantidad de m² involucradas en los permisos para la construcción, que se incrementó un 76,1% en 1994 y descendió un 51,7% en 1995¹⁵.

A diferencia de lo ocurrido en el mercado interno, las exportaciones de INDUSTRIAS SICA registraron fuertes incrementos. En 1994 los mismos fueron de 384% para los interruptores, 2.025% para tomacorrientes y 279% para tapas y marcos, mientras que en 1995 las variaciones positivas fueron de 206%, 306% y 199% para interruptores, tomacorrientes y tapas y marcos, respectivamente¹⁶.

De acuerdo a la información presentada por INDUSTRIAS SICA, los destinos de sus exportaciones serían países limítrofes, el resto de América Latina, Estados Unidos y Egipto.

La capacidad instalada de producción de los productos considerados, correspondiente al conjunto de empresas que conforman la muestra se incrementó entre un 12% y un 19% - según el producto - en 1994, y entre un 17% y un 28% en 1995.

El grado de utilización de la capacidad instalada del conjunto de la muestra mostró un comportamiento errático. Mientras en el caso de los interruptores disminuyó en 1994 y se incrementó en 1995, en el caso de los tomacorrientes descendió en ambos años y, en las tapas y marcos, dicha utilización aumentó en 1994 y cayó en 1995. No obstante lo mencionado, la utilización de la capacidad de producción en los tres productos fluctuó alrededor del 75%.

En el caso particular de PLASNAVI, pasó de un grado de utilización de su capacidad productiva del 50% en 1994 al 26% en 1995.

En lo que a nivel de empleo se refiere, el personal ocupado en el área de producción de las empresas que componen la muestra disminuyó un 11% en 1994 y un 15% en 1995. Los datos correspondientes a INDUSTRIAS SICA muestran que la cantidad de


¹⁵ Se utilizó como fuente el informe sectorial CONSTRUCCIÓN Y MERCADO INMOBILIARIO elaborado por el "Instituto de Economía, de la UADE". Marzo de 1996.


¹⁶ Con relación a los incrementos verificados en estos años, al menos una parte estaría explicada por las exportaciones derivadas de un programa de especialización industrial por el cual INDUSTRIAS SICA se comprometió a incrementar sus ventas externas de interruptores y tapas y marcos. En este contexto, las exportaciones de interruptores realizadas como consecuencia del mencionado régimen, significaron alrededor del 60% del total exportado por la empresa de este producto en 1993, el 15% en 1994 y el 5% en 1995. En el caso de las tapas y marcos, esta relación fue aproximadamente del 56% en 1993, del 19% en 1994 y del 7% en 1995.



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



empleados afectados al área de producción registró disminuciones del 17% en 1994 y del 24% en 1995. El personal de PLASNAVI, por su parte, se mantuvo constante durante 1994 y disminuyó un 12% en 1995.

La masa salarial correspondiente al área de producción del total de la muestra, descendió 1% en 1994 y 18% en 1995. En relación a INDUSTRIAS SICA, se verificó un incremento del 5% en el año 1994 y una reducción del 30% en 1995, mientras que en el caso de PLASNAVI, la masa salarial correspondiente al área de producción disminuyó en 1994 y 1995, 10% y 3% respectivamente. Es importante destacar también el fuerte aumento registrado en la masa salarial correspondiente al área de comercialización de INDUSTRIAS SICA en 1993 y 1994, 101% y 112% respectivamente.

En lo que respecta a la evolución de los costos, se destaca que se produjeron disminuciones en ambos tipos de interruptores, con caídas en el costo medio unitario tanto en los no luminosos como en los luminosos, como consecuencia especialmente de las reducciones informadas en el costo de la mano de obra directa e indirecta. Por otra parte, la relación entre el precio de salida de fábrica y dicho costo medio unitario bajó del 105,8% en 1994 al 104% en 1995 en los no luminosos y del 133,5% al 125% en los interruptores luminosos.

En lo que respecta a los tomacorrientes, en lo atinente a la evolución del costo medio unitario, se observa una situación similar a la de interruptores, con una caída como consecuencia de las reducciones informadas en el costo de la mano de obra directa e indirecta. Por otra parte, la relación entre el precio de salida de fábrica y dicho costo medio unitario bajó en 1994 y 1995.

En el caso los marcos autoportantes y/o tapa exterior (promedio ponderado de marcos autoportantes marfil/oro de tres módulos "Classic" con soporte bastidor de uno, dos y tres módulos "Disegno" y tapa marfil/granito de tres módulos "Disegno"), en lo que respecta a la evolución de los costos, se destacan las significativas variaciones informadas en los distintos rubros, en el caso de las tapas de colores comunes, donde el costo variable se redujo 31,1% en 1995 (con caídas del 45,7% en la mano de obra directa y del 45,5% en los materiales indirectos, no habiéndose producido cambios en los demás rubros) y el costo fijo descendió 38,8% (con disminuciones del 51,9% en la mano de obra indirecta, del 39,6% en los gastos de mantenimiento, del 54,2% en "otros" y del 26,3% en los gastos de administración, comercialización, financieros e impositivos y sin modificaciones en la depreciación de los bienes de uso), con lo que el costo medio unitario decreció un 34,8% en relación a 1994. En cambio, en los marcos de colores especiales, se produjeron variaciones de magnitud similar a las observadas en los interruptores y tomacorrientes. Así, el costo medio unitario se redujo 6,7% en 1995, con caídas del 9,5% en el costo variable y del 5,7% en el fijo. Por otro lado, la relación entre el precio de salida de fábrica y el costo medio unitario se redujo del 119,2% al 102,5% en las tapas de colores comunes y del 110,8% al 110% en las de colores especiales.

Al analizar los precios de venta al mercado interno informados por INDUSTRIAS SICA, TECLASTAR y PLASNAVI para el caso de los interruptores, se observa que durante 1994 los precios de venta de los interruptores luminosos y no luminosos de INDUSTRIAS

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



Dra. LIDIA ELENA M. DE VIGO
DIRECTOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

SICA descendieron, mientras que los de la firma PLASNAVI se incrementaron. Durante los diez primeros meses de 1995, en tanto, los precios de estos productos descendieron nuevamente en el caso de INDUSTRIAS SICA tanto para los interruptores luminosos y no luminosos. Los precios de los interruptores correspondientes a la empresa PLASNAVI se incrementaron en el mismo período. En el caso de TECLASTAR no se registraron variaciones debido a que sus ventas comenzaron en el año 1995.

En lo que respecta a los precios de venta de los tomacorrientes en el mercado interno, puede observarse que mientras los precios de INDUSTRIAS SICA descendieron en 1994 y 1995, los de PLASNAVI se incrementaron en ambos períodos.

Los precios de las tapas y los marcos en el mercado interno correspondientes a INDUSTRIAS SICA descendieron en 1994 y 1995, tanto en el caso de las de colores normales, como en el caso de las de colores especiales. En forma inversa variaron los precios correspondientes a la empresa PLASNAVI, con incrementos en 1994 y 1995.

En lo que respecta a la situación patrimonial y financiera de INDUSTRIAS SICA, se observa que la misma fue estable entre 1992 y 1995, con indicadores de liquidez y endeudamiento que muestran una situación de solvencia. La evolución del saldo de bienes de uso decreció en 1993, 1994 y 1995, y el análisis de la información específica, indican que no se produjeron inversiones significativas en el período. En 1995 se observa una marcada reducción en las ventas y en los resultados bruto, operativo y neto y en todos los índices de rentabilidad; las utilidades operativas y netas ya habían experimentado significativas caídas en 1993 y 1994, originadas en particular por el aumento en los gastos de comercialización.

Los estados contables de JELUZ, por su parte, muestran aumentos de las ventas, en 1994 y en 1995, aunque en este caso las utilidades brutas aumentaron, mientras disminuyeron las operativas y las netas, observándose también descensos en los índices de rentabilidad. En esta empresa, igual que en el caso anterior, se produjo un significativo aumento en los gastos de administración y comercialización, destacándose las erogaciones en concepto de publicidad y propaganda, que se incrementaron en 1994 y 1995, situación que, según se expone en las respectivas Memorias, está relacionada con el lanzamiento de una nueva línea de productos.

La situación patrimonial, si bien muestra a lo largo de los ejercicios bajo análisis índices de mayor endeudamiento y menor liquidez, se mantuvo dentro de parámetros de solvencia, mientras que se produjeron importantes inversiones en bienes de uso, correspondiendo las incorporaciones a maquinarias, equipos e instalaciones.

Los estados contables de PLASNAVI muestran caídas en las ventas en todo el período analizado, destacándose que los beneficios brutos, operativos y netos no muestran un comportamiento uniforme, aunque en 1995 cayeron en todos los casos, lo que se refleja en los indicadores de rentabilidad, que disminuyeron en todos los casos. Se destaca que en esta firma también se incrementaron significativamente los gastos de administración y comercialización en 1993 y 1994.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



Dra. Lidia DELIA MARÍA DI VICO
DIRETOR
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

La situación patrimonial de esta empresa fue estable durante el período analizado y, del mismo modo que en las anteriores, con indicadores de alta liquidez y bajo endeudamiento, observándose, además, importantes inversiones en bienes de uso, cuyos saldos crecieron en 1994 y 1995, destacándose que el grueso de las incorporaciones de 1994 y de 1995 correspondió a maquinarias, útiles industriales, y matrices (terminados y en curso).

De lo expuesto, se desprende que sólo JELUZ incrementó su nivel de ventas y sus resultados brutos en 1995, mientras en todos los casos se produjeron caídas en las utilidades operativas y netas y en los índices de rentabilidad, destacándose que en 1993 y 1994 se incrementaron significativamente, en las tres firmas, los gastos administrativos y, en especial, comerciales. Asimismo, los estados contables muestran situaciones patrimoniales sólidas, destacándose que JELUZ y PLASNAVI realizaron significativas inversiones en bienes de uso.

VII IMPORTACIONES

Hasta 1993 no se realizaron importaciones de ninguno de los productos investigados, las que se iniciaron en 1994, año en el que tuvieron volúmenes significativos para luego disminuir en 1995. En este último año, tuvieron una marcada disminución las importaciones desde el Uruguay de los tres productos: 73% los interruptores, 77% los tomacorrientes y 94% los marcos y tapas. Por otra parte, en dicho año se iniciaron pequeñas importaciones originarias de Australia.

El mayor volumen de importaciones desde Uruguay en 1994, en comparación con el volumen registrado en 1995, podría explicarse por el hecho de que, al tratarse de una marca nueva en el mercado, habría requerido la formación de un stock inicial. Por otro lado, la retracción de las importaciones de tapas y marcos durante 1995, a una tasa mayor a la registrada en interruptores y tomacorrientes, se explica según el importador por un volumen excesivo de compras externas en 1994.

Las importaciones investigadas representaron en los tres productos en 1994 el 100% de las importaciones totales. En 1995 esta participación descendió al 81% en interruptores, al 86% en tomacorrientes y al 72% en tapas y marcos, como consecuencia de la aparición en el mercado de las importaciones originarias de Australia.

Entre los años 1994 y 1995, el precio medio FOB de las importaciones de interruptores no luminosos se incrementó 14,7%, el correspondiente a los luminosos 11,7% y el correspondiente a las tapas de colores especiales 2,2%. Por su parte, el precio medio de las importaciones de tomacorrientes descendió un 8,2%, mientras que en 1995 no se registraron importaciones de tapas de colores normales¹⁷.

¹⁷ Tanto en el caso de los interruptores luminosos y no luminosos como en el de los tomacorrientes, existen distintos precios de acuerdo al color y modelo. Por lo tanto, las variaciones de precios podrían estar reflejando cambios en el mix de importaciones.



[Signature]
Dra. LIDIA ELENA M. DE VICO
DIRECCIÓN
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Al analizar en forma conjunta la evolución del volumen de las importaciones y sus respectivos precios medios FOB, no se verificarían comportamientos asociados, ya que los precios presentan una evolución errática ante una tendencia decreciente en las cantidades.

VIII. DIFERENCIA DE PRECIOS ENTRE EL PRODUCTO INVESTIGADO Y EL SIMILAR PRODUCIDO EN EL PAÍS.

Los precios de los interruptores luminosos de PLASNAVI han sido los más bajos durante todo el período analizado¹⁸. Comparando el promedio de los precios de los interruptores de INDUSTRIAS SICA con el de los productos investigados, puede verse que los primeros fueron superiores durante 1994. Sin embargo a partir de la baja del 16% experimentada durante 1995, los precios de INDUSTRIAS SICA se ubicaron un poco por debajo respecto de los productos originarios del Uruguay.

Entre los interruptores no luminosos los precios más bajos fueron los de la línea investigada. Es importante destacar descensos experimentados por los precios de los productos de INDUSTRIAS SICA en 1994 y 1995.

En relación con los tomacorrientes, los precios del origen investigado fueron tanto en 1994 como en 1995 inferiores a los de la industria nacional. Los precios de INDUSTRIAS SICA, por su parte disminuyeron, mientras que los de PLASNAVI se incrementaron durante el último año.

Entre las tapas y marcos de color especial, el precio de los productos investigados resultaron inferiores a los de la industria nacional. En cuanto a su evolución, durante los primeros diez meses de 1995 los precios de las tapas y marcos uruguayos registraron una baja menor a los de INDUSTRIAS SICA, en cambio, los productos de PLASNAVI experimentaron un aumento.

Entre las tapas y marcos de colores normales, se registraron importaciones de la línea investigada solamente en el año 1994 y ventas de TECLASTAR sólo durante 1995; con lo cual existen variaciones de precios únicamente para los productos de INDUSTRIAS SICA, los que registraron descensos en 1994 y 1995. Con esta última variación, dichos precios se ubicarían en un nivel casi similar al observado en el producto investigado en el año anterior. Los precios de las tapas y marcos de TECLASTAR, por su parte, resultaron los más bajos durante el año 1995.

Debido a que los análisis precedentes pueden estar influidos por los distintos mix que implican modelos con distintos precios, se realizó una comparación - para tres meses puntuales - entre productos casi idénticos ofrecidos por KALOP y por SICA¹⁹

¹⁸ Es importante aclarar que estos precios fueron estimados por la CNCE, ya que la empresa sólo vende los conjuntos armados compuestos por los módulos y sus correspondientes elementos de soporte.

¹⁹ Con respecto a las características que confieren a estos productos el carácter de "casi idénticos", ver Anexo III del informe GACI.



DR. J. L. DIAZ DE LA ROSA
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

De dicha comparación se verificó que en 5 casos los precios de INDUSTRIAS SICA fueron mayores a los de KALOP, en 1 caso se dió la relación inversa, mientras que en 3 casos prácticamente son iguales.

Si se analizan los tres productos que serían los más vendidos de esta muestra, se aprecia que en el caso de los conjuntos de puente / placa color marfil, prácticamente no existen diferencias, en interruptores se habría dado una convergencia a partir de descensos en los precios de INDUSTRIAS SICA, mientras que en los tomacorrientes se observa que la relación se invierte partiendo de una situación similar²⁰.

IX. PARTICIPACIONES DE MERCADO

A fin de obtener cifras de la totalidad del mercado, las ventas de producción nacional fueron estimadas, dado que se contó con información de ventas de sólo tres empresas.²¹. Por otra parte las ventas de las importaciones investigadas fueron informadas detalladamente por la firma importadora, y posteriormente corregidas en función de las diferencias encontradas en la verificación correspondiente.

El consumo aparente de interruptores se incrementó en 1994, y decreció en 1995.

En cuanto a la estructura del consumo aparente de interruptores, se observa que la participación de las ventas de producción nacional fue del 92,7% en el período junio - diciembre de 1994 y del 92,8% en 1995. La participación de las ventas de importaciones investigadas descendieron levemente pasando del 7,3% en el período junio - diciembre de 1994 al 6,9% en 1995. La participación de las importaciones de otros orígenes alcanzó el 0,3% en el año 1995.

El consumo aparente de tomacorrientes creció en el año 1994, y también decreció en el año 1995. Las ventas de producción nacional crecieron en el primer año, mientras que en el segundo disminuyeron.

Como consecuencia de tal evolución, la estructura del consumo aparente de tomacorrientes muestra que la participación de las ventas de producción nacional descendió levemente en el año 1995 con respecto al período junio - diciembre de 1994,. La participación de las ventas de las importaciones investigadas en el consumo aparente se incrementó levemente en el año 1995 con respecto al período junio - diciembre de 1994 y por último las importaciones provenientes de orígenes no investigados alcanzaron el 0,3% en dicho año.

²⁰ Con respecto a este punto, cabe mencionar que según la opinión de distintos agentes participantes en este mercado, tanto INDUSTRIAS SICA como KALOP se caracterizan por presentar políticas de precios con grandes fluctuaciones en relación al tiempo y a los diferentes clientes; mientras que otras empresas del sector mantienen una política estable.

²¹ Para el año 1995 debieron ser anualizadas a partir de la información de los diez primeros meses.



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

El consumo aparente de tapas y marcos, muestra un crecimiento en 1994 y una caída en 1995. En 1994, se registraron incrementos en las ventas de producción nacional y en 1995 las mismas disminuyeron.

En el período junio - diciembre de 1995, se registró una disminución del consumo aparente prácticamente igual que la suma de la disminución de las ventas de producción nacional y de un leve incremento de las ventas de importaciones investigadas. En este último año comenzaron las ventas de importaciones desde orígenes no sujetos a investigación.

Con respecto a la estructura del consumo aparente de tapas y marcos, se advierte que la participación de las ventas de producción nacional descendió en el año 1995 con respecto al período junio - diciembre de 1994. Paralelamente, la participación de las ventas de importaciones investigadas se incrementó del 3,1% en 1994 al 4,3% en 1995, mientras que las no investigadas sólo alcanzaron el 0,2%.

X. ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES RESPECTO DEL DAÑO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES.

X.1.- Productores nacionales.

En cuanto al daño y la causalidad INDUSTRIAS SICA señaló que el impacto de las importaciones ha sido mayor para ella que para sus competidores locales, debido a que el producto investigado es idéntico a la línea de producción Hábitat, es decir concurren al mismo segmento de mercado y los módulos son intercambiables permitiendo que los productos uruguayos penetren en el mercado de reposición de INDUSTRIAS SICA²².

En su presentación de fecha 21 de diciembre de 1994 indicó que durante los primeros nueve meses de 1994 redujo su rentabilidad en todas las sublíneas, tanto por una baja en los precios como por una extensión de los plazos de financiación.

INDUSTRIAS SICA manifestó que las importaciones investigadas representaron en 1994 entre un 20% y 50% de sus ventas, lo que redundó en una fuerte caída de su participación en el mercado interno. Esta pérdida de participación se dio a pesar de la baja de precios, y a fin de mantener el nivel de actividad se realizó una política agresiva de exportaciones, compensando parcialmente la pérdida de rentabilidad²³.

²² Es necesario mencionar que en una reunión mantenida con representantes de distintas empresas productoras, INDUSTRIAS SICA incluida, éstos comentaron que la reposición de los diferentes módulos no se realiza como consecuencia de roturas, sino por remodelaciones y recambios de conjuntos completos.

²³ Con respecto a este punto CONATEL sostuvo que de acuerdo a las estructuras de costos presentadas por la peticionante, INDUSTRIAS SICA estaría exportando a pérdida - por debajo de los costos variables -, con lo cual o no son reales los costos o las exportaciones no mejoraron la rentabilidad. En relación a este punto, INDUSTRIAS SICA expresó primero que las exportaciones se realizaron con inexistentes márgenes de rentabilidad, mientras que luego sostuvo que las ventas externas compensaron parcialmente el descenso en los niveles de rentabilidad. Ver también la respuesta de INDUSTRIAS SICA en el punto e) de sus argumentos.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



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

Con posterioridad a la Audiencia de la CNCE, INDUSTRIAS SICA presentó un escrito en el que incorporó nuevos argumentos respecto del daño causado por las importaciones en presuntas condiciones de dumping. Alega que se deduce que las mayores importaciones se produjeron durante el año 1994, año en el cual la empresa importadora constituyó un stock a partir del cual inició un posicionamiento en el mercado. En 1995, si bien disminuyen las importaciones, ocurre lo contrario con las ventas de importaciones investigadas. Este comportamiento se explica, según la empresa, por las siguientes causas:

- La empresa importadora disminuyó durante el año 1995 los stocks acumulados en el año anterior, adquiriendo simultáneamente una posición más afianzada en el mercado, el cual comienza a reconocer cada vez más su marca. Prueba de ello es que incrementa sus ventas al mercado interno en el año 1995, aún cuando ese año fue recesivo en general y cuando la industria nacional disminuyó fuertemente sus ventas.

- La petición de apertura de la investigación realizada en el mes septiembre de 1994, si bien no provocó el cese total de las importaciones, disminuyó las mismas en forma sustancial, de manera que en ese sentido la misma actuó como elemento disuasivo²⁴. Sin embargo, la no imposición de derechos preventivos hizo que la firma exportadora reviera su política de ventas a la Argentina, y volviera a exportar (esta vez una nueva línea de lujo)²⁵ a mayor ritmo que el pasado año, cambiando la firma importadora a quien realiza sus ventas.²⁶

Como corolario de este punto, la peticionante expresa que existió daño, y que además el mismo fue producido por las importaciones investigadas, ya que la competencia interna si bien existe y ha lanzado nuevos modelos²⁷, ha perdido participación en el mercado respecto de INDUSTRIAS SICA, si se considera el subconjunto industria nacional.

En lo que a precios de venta al mercado interno se refiere, INDUSTRIAS SICA argumentó que las importaciones han tenido un impacto sobre los mismos, ya que se visualiza

²⁴ Al respecto, CONATEL manifestó en el escrito presentado con posterioridad a la Audiencia, que esto es falso ya que la empresa tuvo conocimiento de la apertura a partir del 7 de diciembre de 1995, día en que se publicó en el Boletín Oficial la apertura de la investigación. Agregó que la baja de importaciones se produjo durante todo el año 1995 con total desconocimiento de la tramitación de la presentación realizada por INDUSTRIAS SICA.

²⁵ Esta línea se denomina Atelier, y según manifestaciones de CONATEL, se trata de una línea totalmente distinta, con un sistema de encastre de módulos diferente, que es la primera con marcos metálicos producida por la empresa, y que se dirige a un estrato distinto dentro del segmento de lujo.

²⁶ Según INDUSTRIAS SICA, el nuevo importador de esta nueva línea de lujo es la empresa SIEMENS, la cual, según afirmaciones de la solicitante, tiene un porcentaje accionario de CONATEL. Al respecto, CONATEL aclaró que SIEMENS importa desde hace muchos años otros productos no sujetos a investigación, mientras que la línea DUOMO sigue siendo importada por ACRÓPOLIS.

²⁷ La peticionante expresó que este es un argumento esbozado por la CNCE.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO

8949
COMISIÓN NACIONAL
DE COMERCIO EXTERIOR

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

claramente que sufrieron una brusca caída desde enero de 1994 a mayo de 1995 al verse la empresa en la necesidad de bajar sus precios de venta al mercado interno para minimizar las pérdidas ocasionadas por la apreciable caída de las ventas en unidades.

Respecto de la supuesta inconsistencia entre los costos informados y los precios FOB de exportación planteada por CONATEL, la empresa peticionante precisó lo siguiente:

- Que los costos de exportación difieren de los de mercado interno.
- También hay que reducir de la planilla de costos informada una parte de la mano de obra indirecta, dado que no es igual para un producto que se destina al mercado interno que para uno que se destina a la exportación.
- De la misma manera, hay que considerar como una disminución en los costos, la devolución de IVA para los insumos nacionales que se incorporan al producto exportado.

Por último, al valor FOB que se obtiene hay que agregarle el reintegro correspondiente a ese momento, que era aproximadamente del 12,5%.

De este modo, expresa la peticionante, queda claramente demostrado que no se debe comparar el precio FOB de exportación con una estructura de costos promedio de productos que se venden en el mercado interno²⁸.

Además de lo dicho anteriormente, INDUSTRIAS SICA agregó que durante el año 1994 tenía una estructura de costos desde la cual se compensaban la utilidad que generaban las exportaciones de interruptores con la "desutilidad" de los toma-corrientes y las tapas y marcos. Dado que las ventas se dirigían básicamente al sector de instalaciones nuevas, era necesario vender el conjunto completo, aún a costa de una muy escasa rentabilidad en el conjunto.

Explicó también que hasta julio de 1994, la empresa realizó operaciones que las consideraba pruebas piloto para una posterior y mayor inserción de sus productos en el exterior. Paulatinamente, a través de la reingeniería de procesos, fue mejorando su estructura de costos, lo que le permitió durante 1995 mantener su utilidad en interruptores (dado que bajó

²⁸ Al respecto, CONATEL manifestó que los precios FOB de la peticionante son más bajos que sus costos directos (mano de obra directa, materias primas, energía y combustibles), aún si se considera el 12% de reintegro del que gozan sus productos.

Respecto al punto señalado por INDUSTRIAS SICA que es incorrecto comparar precios de exportación con una estructura de costos promedio, es necesario mencionar que si bien las estructuras de costos presentadas son promedio ponderado para varios modelos, el costo promedio reflejaría valores cercanos al modelo más económico, tanto si el mismo fuese ponderado por producción o por ventas. Adicionalmente, la CNCE solicitó a INDUSTRIAS SICA las estructuras de costos correspondientes a productos específicos, a lo que la misma respondió argumentando que esas estructuras de costos constituyen información confidencial que la empresa no puede aportar, ya que el hecho que dicha información obrase en poder de la competencia podría provocar daños comerciales irreparables.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



Dra. M. ELISA M. DE DIVICO
DIRECTORA
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

el precio FOB de exportación), a la par que prácticamente mantenía equilibrado el precio FOB con los costos variables, tanto de tomacorrientes como de tapas y marcos.

Así es como explica INDUSTRIAS SICA la agresiva política de exportaciones que en el año 1995 permitió, dentro de un contexto de recesión generalizada y de mayor participación en las ventas al mercado interno de las importaciones investigadas, mantener la capacidad instalada en un alto grado de utilización, y compensar sólo parcialmente la pérdida de rentabilidad que sobrevino como consecuencia del daño ocasionado por las importaciones desde Uruguay a precios de dumping. Adicionalmente, permitió cortar la tendencia al despido de personal²⁹.

Respecto de las razones por las que la empresa se volcó al mercado externo, INDUSTRIAS SICA manifestó que hubo tanto generales como particulares. Entre las primeras, lo más importante es que la empresa se adecuó al modelo de economía global en el que ha ingresado la Argentina en los últimos años. Este hecho hace que las empresas que quieren sobrevivir en un mundo de competencia, irremediablemente deben salir al exterior. Entre las segundas, la realidad exigió que la empresa deba paliar, al menos parcialmente, el daño que las importaciones causaron en el mercado interno, de manera de mantener lo más elevado posible la utilización de la capacidad instalada.

Refiriéndose a la relación de causalidad entre el dumping y el daño a la producción nacional, INDUSTRIAS SICA explicó que dicha relación se manifiesta en la pérdida de ventas en el mercado interno, pese a la baja de precios en el período 1994/1995.

De las otras dos empresas que contestaron el Cuestionario del Productor de la CNCE, PLASNAVI señaló que se ha visto dañada, mientras TECLASTAR manifestó que las importaciones investigadas no le producían daño. Con posterioridad, en una reunión mantenida con técnicos de la CNCE, ambas empresas adujeron que las importaciones investigadas provocaban daño, del mismo modo que otras importaciones, ya que al tratarse de un mercado con demanda inelástica respecto al precio, se daría un juego de suma cero entre las ventas de producción local y de importaciones.

En oportunidad de la Audiencia, la empresa JELUZ manifestó que cualquier tipo de importación perjudica directa o indirectamente a la industria nacional, mientras que PLASNAVI agregó que esto se demuestra en la pérdida paulatina de cuota de mercado, a pesar de la recesión del año 1995³⁰.

Con respecto a la falta de respuesta de PRODUCTOS ELÉCTRICOS COVRE, - la segunda empresa en participación de mercado después de la peticionante -, INDUSTRIAS

²⁹ En relación a la reducción del personal empleado de la peticionante, CONATEL manifestó que resulta llamativo que mientras el empleo se redujo en un 40%, de los balances de la empresa surge que la masa salarial se incrementó en el mismo período un 40%, lo que implica un aumento del salario, en promedio, del 133%.

³⁰ Con relación a los argumentos de estas empresas, CONATEL expresó que las mismas actuaban bajo presión de la peticionante.



SICA sostuvo que la primera descreía de este tipo de procedimientos y por lo tanto no destinaría recursos para contestar el cuestionario. Este mismo hecho es interpretado por parte de los exportadores e importadores del producto sujeto a investigación como una prueba más de la inexistencia de daño. En una reunión mantenida entre técnicos de la CNCE y representantes de PRODUCTOS ELÉCTRICOS COVRE, estos últimos manifestaron que no respondieron al "Cuestionario para el Productor" debido a que les insumiría demasiado tiempo en relación al perjuicio que podrían ocasionarle las importaciones.

X.2.- Exportadores

En su presentación, la empresa CONATEL manifestó, con respecto a las exportaciones de los productos de la línea DUOMO y a la posibilidad que hubieran producido daño con anterioridad a la determinación preliminar de la CNCE, haber constatado que las exportaciones en cuestión no produjeron daño porque:

- Cuando ingresaron al mercado argentino en 1994 lo hicieron en un período de crecimiento del consumo.
- No hubo un "aumento considerable" de las importaciones desde el origen investigado, ya que, al contrario, en 1995 éstas disminuyeron 80% respecto a 1994.
- Los precios a los que los productos de origen uruguayo fueron vendidos en primera venta dentro del mercado argentino (a mayoristas) y que son los que compiten con la industria argentina, fueron similares a los practicados por ésta. No se le ha puesto a los productos investigados "un precio considerablemente inferior".
- La solicitante realizó importaciones desde Italia de productos similares a los investigados, a precios inferiores a los que denunció³¹.

En lo que respecta a la inexistencia de causalidad, CONATEL expresó que INDUSTRIAS SICA está atribuyendo incorrectamente a las importaciones del origen investigado consecuencias derivadas de otros factores. De acuerdo a la firma uruguaya, el daño a la participación de mercado de la peticionante está causado por:

- Una mayor participación en el mercado de los otros fabricantes argentinos durante 1994.
- Una recesión de la actividad económica durante 1995 y en particular de la industria de la construcción, conjuntamente con una retracción del 80% de las exportaciones del Uruguay a la

³¹ Si bien la firma CONATEL presentó a fs. 1676 un despacho de INDUSTRIAS SICA de importaciones originarias de Italia, el mismo corresponde a un tomacorriente especial - Americano o Euroamericano - el cual no es producido actualmente por la peticionante y por el mismo motivo no se lo computó dentro de las importaciones investigadas. En el mismo sentido, la solicitante a fs. 2019 aclaró que la importación de estos tomacorrientes especiales -también importó el modelo SCHUKO- representan volúmenes marginales respecto a su producción y que estos productos se podrían comenzar a producir en el año 1996. (Ver también el punto del informe GACI referido a importaciones y la nota metodológica correspondiente a los Cuadros N° 53 y 54).

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO

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



República Argentina la que fue muy superior a la ocurrida en las ventas totales al mercado interno (del orden del 30%).

En lo que respecta a la evolución de los precios, CONATEL señaló que resulta muy difícil de creer que la peticionante hubiera bajado 19% los precios en un mes de la línea dirigida al segmento medio del mercado, la que constituye la mayoría de sus ventas de estos productos, y que pretenda atribuir esta presunta situación de daño a exportaciones uruguayas que van dirigidas al mercado más exigente (segmento de lujo), dentro del cual sus ventas constituyen una parte importante de la facturación.

Por último, la empresa CONATEL expuso sus conclusiones respecto a la inexistencia de daño, indicando que de los datos aportados por INDUSTRIAS SICA, surge que cada vez que cayó el nivel de actividad de la producción nacional también cayó el nivel de las importaciones, debido a la contracción del consumo aparente. Con relación a los datos del volumen del mercado argentino de tomacorrientes e interruptores informados por INDUSTRIAS SICA, CONATEL indicó que el mismo estaría subestimado. Este argumento se basó en que el tamaño relativo de este mercado respecto a Uruguay sería inferior al que existe en el caso de otros bienes de diversas ramas de producción, los que presentan una relación más elevada y prácticamente constante.

En el escrito presentado con posterioridad a la Audiencia, la firma CONATEL argumentó lo siguiente:

a) Que el tamaño del mercado argentino informado por la industria nacional, presenta dudas cuando se lo relaciona con las cifras del mercado uruguayo y del brasileño. En este sentido, manifestó que asumiendo una hipótesis conservadora, se puede decir que si el mercado de líneas económicas representa 50% del mercado total, el mercado argentino total sería de 5.000.000 de unidades. Esta cifra, comparada con las 30.000.000 de unidades de Brasil y las 1.500.000 de Uruguay arroja un resultado que no se corresponde con el tamaño de las economías de tales países, por lo que al menos, debería ser revisada en profundidad.

Concluyó manifestando que si la hipótesis sostenida es cierta, esto es, si el mercado Argentino es de mayor tamaño que el que se maneja en el expediente, la participación de los productos de CONATEL en el mercado Argentino sería menor³². Agregó, además, que todos los productos CONATEL se encuentran respaldados por sus correspondientes despachos de importación y facturas de venta, lo que impide que se omita calcular alguna cantidad cuando se cuantifica el mercado.

b) No existe daño a la producción nacional en los términos requeridos por la legislación vigente por los siguientes motivos, entre otros:

- En primer lugar, no ha habido un "aumento considerable" de las importaciones respecto al año de su inicio (1994), sino que por el contrario estas cayeron, en promedio, alrededor del

³² Al respecto, cabe mencionar que en una reunión mantenida con representantes de la firma PRODUCTOS ELÉCTRICOS COVRE, los mismos mencionaron que el tamaño del mercado estaría subestimado.

P.S. Z



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



80% en 1995 (interruptores 67%, tomacorrientes 74% y tapas 94%); manteniendo en 1996 (10 meses) cantidades levemente superiores a las de 1995 pero sustancialmente inferiores (del 68% al 90%) respecto de 1994.

- Tampoco se les puso a los productos exportados un “precio considerablemente inferior”, pues los precios FOB no fueron considerados como de dumping, siendo además los habituales del mercado internacional.
- En 1994 el importador vendió, según los productos, entre el 16% y el 36% de las cantidades importadas.
- La participación de las ventas de los productos investigados se mantuvo tanto durante 1994 como 1995, por debajo del 7% del mercado total (tomando la producción total informada por CADIEM).
- Debe tenerse en cuenta que en 1994, cuando se ingresó al mercado, la demanda de este tipo de productos en la economía Argentina se encontraba en un período de importante crecimiento, lo que generó también un aumento de participación de los demás productores argentinos.
- En 1995 se produjo una recesión general en la economía de la Argentina, que en el sector de la construcción (destino de estos productos) fue del orden del 30%.
- Las ventas de los productos investigados no acompañaron esta disminución porque partían de una participación muy pequeña de mercado.
- Las exportaciones investigadas fueron durante los 10 primeros meses de 1996 de U\$S FOB 134.017.
- El balance de INDUSTRIAS SICA refleja un margen bruto de utilidad similar al de 1993. Esto sería imposible con la baja de precios argumentada. En la memoria del balance de 1994 nada se menciona sobre la solicitud de apertura de la investigación presentada por la peticionante en el mes de septiembre de dicho año ante la “gravísima situación creada por CONATEL” y, por el contrario, se expresa que las perspectivas para 1995 son auspiciosas.
- INDUSTRIAS SICA declara que fue la empresa más perjudicada por las importaciones de la línea DUOMO de CONATEL debido a la intercambiabilidad de los módulos. Ello es inconsistente, ya que la peticionante manifestó que: a) fue, según sus argumentos, la menos perjudicada por la recesión de 1995 y que aumentó su participación en el mercado, y b) las cifras de ventas de ACRÓPOLIS demuestran que no se vendieron más módulos que tapas.

X.3.- Importadores

La empresa ACRÓPOLIS sostuvo que durante el año 1995 la demanda en el mercado interno sufrió una reducción aproximada del 30%. Esta reducción tuvo el efecto de agudizar la competencia de precios dentro de una oferta sumamente atomizada, lo que determinó una caída promedio en los mismos del orden del 22%. Que lo expuesto



anteriormente se encuentra confirmado por información elaborada por el INDEC respecto a la baja que sufrió la actividad industrial en el año 1995, que coincide en líneas generales con el estudio equivalente emitido por FIEL.

La empresa hizo referencia a la situación recesiva del mercado en general y del de estos productos en particular. Así, señaló lo sucedido con el mercado de la pintura, un producto que es consumido en obras nuevas y en redecoración, al igual que los interruptores, tomacorrientes y conjuntos tapa/bastidor. En este análisis ACRÓPOLIS señaló que en el período enero - septiembre de 1995 el consumo de pintura registró una caída del 31,8%, lo que coincide con el descenso de los productos analizados, informado en la investigación realizada por la consultora MALISANI GIACONI & ASOC. y aportada por la empresa.

En virtud de lo expuesto, la empresa ACRÓPOLIS sostuvo que INDUSTRIAS SICA no puede adjudicar a la competencia con los productos importados, una hipotética caída de sus ventas, dado que los productos importados sólo tienen una participación de mercado del 3% aproximadamente. De allí que resulte inapropiado adjudicarle a las importaciones la causa de daño a la rama de producción nacional.

Con relación a los precios de venta de los productos uruguayos en el mercado argentino, la empresa importadora informó que los mismos no fueron inferiores a los practicados por INDUSTRIAS SICA.

Refiriéndose a los volúmenes de importación, señaló que inició sus operaciones a través de una primera compra que realizara en marzo de 1995. Aclaró que, como sucede habitualmente cuando una empresa decide abarcar un mercado determinado, se abasteció de un stock de producto suficiente como para atender la estimación de ventas.

Como conclusión, sostuvo que no existe relación de causalidad alguna entre sus importaciones y un hipotético daño a la producción local de interruptores, tomacorrientes y elementos de soporte.

Con posterioridad a la audiencia convocada por la CNCE, la empresa presentó nuevos argumentos:

Afirmó que estarían dadas las condiciones para poner fin a la investigación, a partir de la circunstancia de que las determinaciones preliminares de dumping no arrojaron diferencias de precio (y es más, la misma es de promedio sustancialmente negativo) y, obviamente, tampoco daño causado por el dumping.

Afirmó que INDUSTRIAS SICA, a través de un plan de especialización industrial, es exportadora (a precios inferiores a los que denuncia como de dumping) de los productos investigados, y a la vez importadora de extrazona con un arancel diferencial³³. ACRÓPOLIS

³³ Con relación al programa de especialización industrial presentado por la firma INDUSTRIAS SICA (mediante expte. N° 622539/93), que fuera aprobado por Resolución S.I.C. N° 93 el 22 de abril de 1994, vale la siguiente aclaración: El programa contempla la importación con arancel diferencial de disyuntores, mientras que los productos a exportar son placas metálicas y plásticas de 1, 2 y 3 módulos y/o marcos autoportantes para

P.S



Dra. LIDA PENA, Jefe de VÍA
DIRECCIÓN
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

sostuvo que "INDUSTRIAS SICA diseñó y desarrolló una estrategia tendiente a obtener arbitrariamente una posición dominante de mercado a partir de la exclusión de la competencia, mediante el ejercicio abusivo del derecho de peticionar la aplicación a la realidad bajo análisis, de un instituto a todas luces improcedente".

También ratificó que INDUSTRIAS SICA, para contar con una traba para arancelaria, procedió a registrar como inventos propios desarrollos ajenos, de dominio público, y que a partir de esos inventos nulos pretendió impedir el acceso al mercado del producto importado.

La firma importadora concluyó su argumentación expresando que está debidamente acreditado lo afirmado por ella, en el sentido de que la infundada pretensión de aplicación de derechos antidumping, consiste simplemente en un episodio más dentro de la estrategia que viene desarrollando quien evidentemente no cree en la competencia leal. **AQUI**

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

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

En el presente caso es aplicable como legislación básica sobre el dumping, el denominado Código Antidumping de la Ronda Tokio del GATT, que fuera incorporado a la legislación nacional por la Ley N° 24176. El Artículo 3 numeral 1 de dicho Código, establece el esquema al que deberá ajustarse la determinación de la existencia de daño y expresa textualmente:

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

interruptores y tomascorrientes, variadores/reguladores de intensidad lumínosa electrónicos, interruptores línea Hábitat menores de 1.000 V. y fichas tomascorriente para T.V y teléfono.

Como se observa, el producto a importar bajo este régimen no coincide con ninguno de los productos involucrados en la presente investigación, mientras que sí se encuentran involucrados dos de los productos a exportar (marcos y tapas e interruptores), los cuales forman parte de la definición de producto similar.



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

Luego, el mismo Artículo 3 en el numeral 4 establece:

“Habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Código. Podrá haber otros factores que al mismo tiempo perjudiquen a la producción, y los daños causados por ellos no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping”.

En este marco normativo la Comisión expondrá los fundamentos de su determinación.

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

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

En el presente caso es aplicable como legislación básica sobre el dumping, el denominado Código Antidumping de la Ronda Tokio del GATT, que fuera incorporado a la legislación nacional por la Ley N° 24.176. El Artículo 3 numeral 1 de dicho Código, establece el esquema al que deberá ajustarse la determinación de la existencia de daño y expresa textualmente:

“La determinación de la existencia de daño a los efectos del Artículo VI del Acuerdo General se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y su efecto en los precios de productos similares en el mercado interno, y b) de los efectos consiguientes de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos”.

Luego, el mismo Artículo 3 en el numeral 4 establece:

“Habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Código. Podrá haber otros factores que al mismo tiempo perjudiquen a la producción, y los daños causados por ellos no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping”.

En este marco normativo la Comisión expondrá los fundamentos de su determinación.

ES COPIA FIEL



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

EXPEDIENTE CNCE N° 18/95
ACTA N° 269 - ANEXO



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

La Comisión ha determinado que el producto objeto de la investigación puede considerarse idéntico al producido por INDUSTRIAS SICA y es similar a los productos de fabricación nacional que integran el denominado segmento "de lujo" del mercado de interruptores eléctricos, tomacorrientes y sus accesorios de soporte (tapas y marcos).

El Área de Prácticas Comerciales Desleales de la Subsecretaría de Comercio Exterior estimó en su informe preliminar que el producto importado sujeto a investigación se habría introducido a la República Argentina a precios que dependiendo del caso varían en un rango desde 1,56% menor al valor normal hasta 23,80% mayor al valor normal, arribando a la conclusión que el caso en que existe un margen de dumping positivo, éste es insignificante a los fines de la aplicación de medidas provisionales.

Al momento de realizar su determinación final, la Comisión aún no cuenta con el informe final de dumping del Área de Prácticas Comerciales Desleales de la Subsecretaría de Comercio Exterior, por lo que se trabajará con la información disponible.

Sobre tal base, la Comisión analizó la evolución de las importaciones originarias del Uruguay y su penetración en el mercado interno, arribándose a la conclusión de que habiéndose iniciado las mismas en 1994, entre dicho año y 1995 alcanzaron a ocupar un segmento moderado del mercado, sin una tendencia claramente creciente de las mismas.

Luego la Comisión analizó el efecto de las importaciones investigadas sobre los precios de los productos considerados idénticos y similares en el mercado interno. En este sentido, el comportamiento de los precios ha tenido bastante complejidad y no resultan relaciones de causa a efecto nítidas. En varios productos los precios de los productos importados investigados fueron menores a los de INDUSTRIAS SICA, pero ello no se ha dado en todos los casos; las diferencias por otra parte no han sido sustanciales. También se observa que INDUSTRIAS SICA ha debido reducir sus precios en forma significativa para defender su cuota de mercado, mientras que por ejemplo PLASNAVI, no lo hizo y más bien tuvo pequeños aumentos. La conclusión de la Comisión es que la evolución de los precios no ha estado significativamente causada por la evolución de las importaciones investigadas y de sus precios.

En cuanto al efecto de las importaciones sobre la situación de la industria nacional, no se han podido constatar relaciones firmes. Del análisis de la Condición de la Industria, surge que la rama de producción nacional ha enfrentado dificultades en los últimos años, las que la obligaron a realizar un profundo ajuste de sus estructuras y desarrollo de productos. No obstante, los problemas comenzaron antes del inicio de las importaciones desde el Uruguay, tal como surge del análisis de los balances que muestran disminuciones de la tasa de ganancias ya en 1993 con relación a 1992, resultado del creciente proceso de competencia interna detectado en el mercado y que fuera desarrollado extensamente en el informe de la Gerencia de Análisis de la Competencia Internacional.



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

Así también la industria, en particular INDUSTRIAS SICA, realizó una fuerte reorientación de su política de ventas al mercado externo, vis a vis una disminución de ventas en el mercado interno; este proceso, unido a la profunda recesión de 1995 en la economía argentina, dieron como resultado una profundización del proceso de reducción de la tasa de ganancias, a pesar de que el proceso de ajuste de las empresas comenzó a dar resultados positivos en términos de eficiencia.

Finalmente, la Comisión concluye que la industria nacional se halla dañada, pero que no se ha producido daño importante por causa de las importaciones investigadas, sino que el mismo ha sido resultado principalmente de los siguientes factores:

-Profunda recesión del mercado interno en 1995.

-Proceso de construcción del Mercosur que eliminó las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones desde el Uruguay.

-Posible diferencia de eficiencia entre la industria uruguaya y la argentina; en este sentido, los costos informados por la primera son inferiores a los informados por la segunda.

-Reconversión hacia las exportaciones de la industria argentina, con resultados no exitosos en términos de rentabilidad.

-Proceso competitivo interno normal, que en el caso particular del segmento "de lujo" investigado, se ha caracterizado por una presencia creciente de participantes y productos. En este sentido, la firma uruguaya ha operado como un participante más y el daño que pudo haber producido es del mismo tipo que el originado por los otros participantes, por lo que en caso de verificarse finalmente dumping, no resultaría el mismo causal de daño importante en los términos de la legislación vigente.

XII. ASESORAMIENTO DE LA COMISIÓN A LA SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO y MINERÍA

Por aplicación del artículo 12, inciso c) del Decreto N° 766/94, la Comisión efectuará recomendaciones "acerca de la conveniencia de aplicar o mantener regulaciones comerciales bajo la forma de derechos antidumping o compensatorios para contrarrestar el daño a la producción nacional".

En este caso no corresponde realizar asesoramiento, pues no se ha determinado daño a la industria por causa de dumping en las importaciones originarias del Uruguay.