



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown,
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVARO
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



ACTA N° 1840

En la Ciudad de Buenos Aires, a los 29 días del mes de diciembre de 2014, siendo las 17,00 horas y con la asistencia de los señores Directores Lic. Ramiro L. Bertoni, Lic. Alejandro R. Barrios, y Lic. Ramiro Manzanal, el Sr. Presidente da comienzo a la reunión convocada en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94.

La presente reunión tiene por finalidad emitir la determinación final en el ámbito de competencia de esta Comisión en los términos del Artículo 3 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio aprobado por la Ley N° 24.425 y el Decreto N° 1393/08, en relación al Expediente CNCE N° 45/12 (SCEX N° S01:0431625/12), cuyos principales datos son:

Peticionante: ESAT S.A.

Producto investigado: "Pelotas de tenis".

Orígenes investigados: República Popular China, Reino de Tailandia y República de Filipinas.

Práctica desleal: Dumping.

Apertura: Resolución SCEX N° 117/2013 de fecha 22 de julio de 2013, publicada en el Boletín Oficial con fecha 25 de julio de 2013.

Determinación Preliminar de Dumping: 20 de noviembre de 2013, recibido en la CNCE el 21 de noviembre de 2013.

Determinación Preliminar de Daño y de Relación de Causalidad: Acta de Directorio N° 1797 de fecha 22 de abril de 2014.

Resolución Preliminar: Resolución SC N° 109/2014 de fecha 21 de julio de 2014, publicada en el Boletín Oficial el 22 de julio de 2014.

Determinación Final de Dumping: 9 de diciembre de 2014 (recibido en la CNCE con fecha 19 de diciembre de 2014).

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente, al Informe GI-GN/ITDF N° 6/14 y al Memorandum GI-GN/391/14 producidos por las Gerencias. Luego de una reunión con miembros del equipo técnico de las Gerencias y como consecuencia del análisis efectuado, los señores Directores han confeccionado y emiten el informe inserto en el Anexo, el que forma parte integrante de la presente.

A continuación y de acuerdo con lo establecido en el artículo 19 del Decreto N° 766/94 los señores Directores Lic. Ramiro L. Bertoni, Lic. Alejandro R. Barrios y Lic. Ramiro Manzanal, deciden por unanimidad lo siguiente:



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA FIEL
en el Documento del Combate Naval

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840

EDUARDO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



1°.- Disponer la inclusión del informe GI-GN/ITDF N° 6/14 y el Memorándum GI-GN/391/14 en el Expediente CNCE N° 45/12.

2°.- Determinar que la rama de producción nacional de "pelotas de tenis" sufre daño importante.

3°.- Determinar que el daño importante sobre la rama de producción nacional de "pelotas de tenis" es causado por las importaciones con dumping de "China, Tailandia y Filipinas", estableciéndose así los extremos de la relación causal requeridos para la aplicación de medidas definitivas.

4°.- Recomendar, de acuerdo con lo expresado la Sección "X. ASESORAMIENTO DE LA CNCE A LA SECRETARIA DE COMERCIO" de la presente Acta de Directorio, la aplicación de una medida antidumping definitiva bajo la forma de derechos antidumping específicos en dólares por unidad (cada pelota de tenis) a las importaciones de "pelotas de tenis" de las siguientes cuantías:

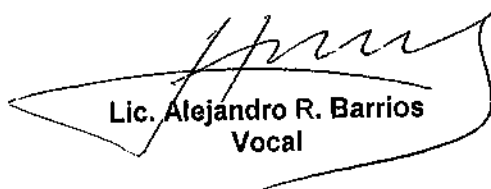
| Presentación | China | Tailandia | Filipinas |
|--|-------|-----------|-----------|
| Pelotas para competencia en tubos presurizados | 0,12 | 0,13 | 0,21 |
| Pelotas sueltas | 0,52 | 0,52 | 0,52 |

(Los valores están expresados en dólares por unidad, entendida ésta como una pelota de tenis)

5°.- Remitir las presentes conclusiones a la SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR.

Siendo las 19,00 horas, el señor Presidente levanta la sesión.

La presente consta de 41 (cuarenta y una) fojas, incluyendo el Anexo.


Lic. Alejandro R. Barrios
Vocal


Lic. Ramiro L. Bertoni
Presidente


Lic. Ramiro Manzanal
Vocal



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAYCOSA
SEC. GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

I.- ANTECEDENTES¹.

El 6 de noviembre de 2012, la firma ESAT S.A. presentó una solicitud de apertura de investigación ante la entonces Secretaría de Comercio Exterior (ex SCEX) por importaciones en presuntas condiciones de dumping de "Pelotas de tenis", originarias de la República Popular China², del Reino de Tailandia³ y de la República de Filipinas⁴. Dicha solicitud tramita en la Subsecretaría de Comercio Exterior (SSCE) bajo el expediente N° S01:0431625/2012 y en la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) bajo el expediente N° 45/12.

El 19 de noviembre de 2012, mediante Acta N° 1726, el Directorio de esta CNCE comunicó a la entonces SCEX que la solicitud no presentaba errores ni omisiones. Asimismo determinó que las "Pelotas de tenis de producción nacional se ajustan, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de la República Popular China, Tailandia y Filipinas. Todo ello sin perjuicio de la profundización del análisis sobre producto que deberá desarrollarse en el supuesto de producirse la apertura de la investigación".

En la misma fecha y mediante el acta antes mencionada, la Comisión también concluyó que "atento a los antecedentes examinados, ... la peticionante cumple con los requisitos de representatividad dentro de la rama de producción nacional".

Con fecha 29 de noviembre de 2012, se recibió de la entonces SCEX, copia del Informe Relativo a la Admisibilidad de la Solicitud de Apertura de Investigación elaborado por la Dirección de Competencia Desleal (DCD) con fecha 21 de noviembre de 2012, haciéndose saber a esta CNCE que "la petición referida reúne los requisitos formales establecidos por el Artículo 6° del Decreto 1393/2008 para conceder la admisibilidad de la solicitud...".

El 9 de enero de 2013, se recibió de la entonces SCEX, copia del Informe Relativo a la Viabilidad de Apertura de Investigación elaborado por la DCD con fecha 8 de enero de 2013. Los presuntos márgenes de dumping detectados son los siguientes: 433,33% para China; 272% para Tailandia; y 135,85% para Filipinas.

Con fecha 25 de febrero de 2013, mediante Acta N° 1740, el Directorio de esta CNCE concluyó que "...existen pruebas suficientes que respaldan las alegaciones de daño importante a la rama de producción nacional de 'Pelotas de tenis', así como también su relación de causalidad con las importaciones con presunto dumping originarias de China, Filipinas, y Tailandia" y que "...se encuentran reunidos los requisitos exigidos por la legislación vigente para disponerse el inicio de una investigación".

El 22 de julio de 2013, la entonces SCEX mediante Resolución ex SCEX N° 117/13 publicada en el Boletín Oficial el 25 de julio 2013, dispuso la procedencia de

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

² En adelante "China".

³ En adelante "Tailandia".

⁴ En adelante "Filipinas".



EXPEDIENTE CNCE Nº 45/12

ACTA Nº 1840- ANEX

ES COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

apertura de investigación por presunto dumping.

El 12 de noviembre de 2013, se dio por cerrado el período en el cual las partes podían presentar información para ser considerada en el Informe Técnico Previo a la Determinación Preliminar de la CNCE.

El 21 de noviembre de 2013 se recibió de la entonces SCEX, copia del Informe Relativo a la Determinación Preliminar del Margen de Dumping. Los márgenes de dumping determinados fueron los siguientes: China 353,90 %, Filipinas 121,39 % y Tailandia 194,78 %.

El 15 de abril del 2014, la CNCE solicitó a la Subsecretaría de Comercio Exterior (SSCE) que, atento a la complejidad técnica del caso y ante la imposibilidad de cumplir con los plazos establecidos para la Determinación Final de Daño, se autorice a esta Comisión a hacer uso del plazo adicional previsto en el artículo 30, segundo párrafo, del citado Decreto Nº 1393/08. El 26 de mayo de 2014, se recibió de la SC la autorización a hacer uso del plazo adicional. En la misma fecha, la DCD informó a la CNCE que la Autoridad de Aplicación dispuso, en el marco del artículo 29, segundo párrafo del Decreto Nº 1393/08, hacer uso del plazo adicional a los fines de realizar la pertinente Determinación Final.

El 22 de abril de 2014, mediante Acta Nº 1797, el Directorio de esta Comisión determinó preliminarmente que "...la rama de producción nacional de "pelotas de tenis" sufre daño importante y que ese daño es causado por las importaciones con presunto dumping originarias de la República Popular China, del Reino de Tailandia y de la República de Filipinas, estableciéndose así los extremos de la relación causal requeridos para continuar con la investigación" y que "... corresponde continuar con la investigación sin aplicación de medidas provisionales". Asimismo, en la misma fecha, se remitieron a la DCD los indicadores de daño correspondientes a la determinación preliminar efectuada por esta Comisión.

El 23 de abril del 2014, se hizo saber a las partes, a la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) y a las Embajadas de los orígenes investigados, lo determinado por el Directorio de esta CNCE en Acta Nº 1797 y se les comunicó que se había fijado como fecha límite el día 13 de mayo de 2014 para que ofrecieran sus pruebas, de considerarlo pertinente, conforme lo contemplado en el artículo 18 del Decreto Reglamentario Nº 1393/08, en cuanto establece que "Los interesados podrán ofrecer pruebas hasta un plazo máximo de diez (10) días hábiles contados a partir de la notificación de las determinaciones efectuadas de conformidad con lo establecido por los Artículos 21, 22 ó 23 del presente decreto, según corresponda...".

El 23 de julio de 2014 la DCD comunicó a la CNCE que mediante resolución SC Nº 109 del 21 de julio de 2014 se dispuso continuar la investigación sin aplicación de medidas antidumping provisionales de "Pelotas de Tenis" originarias de China, Filipinas y Tailandia.

En la misma fecha se informó que la Autoridad de Aplicación dispuso, de acuerdo a lo contemplado en el Artículo 5.10 del Acuerdo Antidumping, hacer uso de un plazo adicional por el término de seis meses con el objeto de dar cumplimiento a la



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12

ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL
COMERCIO EXTERIOR

finalización de la presente investigación.

El 8 de agosto de 2014 se remitieron notas a las partes solicitando que informen el peso máximo de sus tubos de pelotas de tenis discriminando la información según sean tubos de tres o cuatro pelotas, de plástico o metal. El 12 de agosto se recibió respuesta de la firma WINNERS, el 13 de agosto de la firma BRAKU, el 14 de agosto de ESAT y de SPORTS & ADVENTURE.

El 15 de septiembre de 2014, la CNCE solicitó a las partes información relativa al peso y la participación en el mercado de las pelotas de tenis para "principiantes". Entre el 17 y 23 de septiembre de 2014 se recibió la respuesta de las firmas WINNERS, BRAKU, SPORTS & ADVENTURE y ESAT a lo solicitado por esta CNCE.

Con fecha 17 de noviembre de 2014, se procedió a incorporar a las presentes actuaciones la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" (Informe GI-GN/ISHE N° 06/14), conforme lo dispuesto por el Directorio de esta Comisión mediante MEMORANDUM DIR N° 15/14. Asimismo, se les hizo saber a las partes acreditadas, embajadas y a la CAME que se encontraba disponible el citado informe a efectos de que tomaran vista y examinaran toda la información disponible en las actuaciones de la referencia y que, hasta el día 5 de diciembre de 2014, ejercitaran la defensa de sus intereses, efectuando sus consideraciones finales acerca de lo actuado en base a la mencionada información si lo estimaren conveniente.

El 19 de diciembre de 2014 se recibió de la SSCE, mediante Nota SSCE N° 1228/14, copia del Informe de Determinación Final de Dumping elaborado por la DCD con fecha 9 de diciembre de 2014. Los márgenes de dumping determinados son los siguientes: 264,93% para China; 36,95% para Tailandia; y 121,39% para Filipinas.

II.- MARCO LEGAL DE LA DETERMINACIÓN FINAL.

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

La normativa específica relevante para esta investigación es el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994⁵, aprobado por la Ley N° 24.425 y sus Decretos reglamentarios N° 704/95 y N° 1393/08.

El artículo 30 del Decreto N° 1393/08 establece que "la Comisión... procederá a formular su determinación final de daño a la rama de producción nacional y de relación de causalidad entre éste y el dumping o la subvención, elevando sus conclusiones a la Secretaría y remitiendo copia de dicho informe a la Subsecretaría. Asimismo, de corresponder, deberá proponer las medidas definitivas que fueran pertinentes para paliar el daño, indicando la metodología utilizada para el cálculo de las mismas".

⁵ En adelante, "Acuerdo Antidumping".



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA FIEL

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

Abd. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



El Informe Técnico GI-GN/ITDF N° 06/14⁶ y la determinación final de la Comisión son el resultado de la evaluación de los elementos contenidos en el expediente, en especial de aquellos incorporados al mismo a partir de la determinación preliminar de daño y de relación de causalidad expuesta en el Acta de Directorio N° 1797, y su evaluación en el marco de las normas vigentes que rigen cada aspecto de la investigación, tal como se analiza en las secciones siguientes.

III.- ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES.

En esta sección se presentan, en forma sintética, los argumentos esgrimidos por las partes respecto de la existencia de daño, amenaza de daño y otros factores relacionados con la investigación.

Respecto al Daño.

La peticionante manifestó haber sido dañada por las importaciones investigadas. En contraste, las empresas importadoras BRAKU S.A., SPORTS & ADVENTURE S.A. y WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.⁷ expresaron que la industria nacional no se encontraría dañada.

En primer lugar, ESAT resaltó el fuerte incremento de las importaciones investigadas observado en 2010. Para la peticionante, la caída de las ventas "...se debe, exclusivamente, al incremento de las unidades exportadas hacia la República Argentina, ejecutando prácticas comerciales desleales".

Señaló además que la implementación de una mayor precisión en la política comercial a partir de 2012, provocó una recuperación de su participación en el mercado a la rama de producción nacional. Sin embargo, la peticionante consideró que los exportadores de los orígenes investigados se habrán de adecuar a la nueva normativa y volverán a exportar hacia la Argentina ejecutando las mismas prácticas, porque las normas implementadas no hacen control sobre los valores FOB unitarios declarados desde ningún origen. Manifestó además que "...deben aplicarse otras medidas específicas destinadas a sancionar las prácticas desleales de comercio exterior bajo la forma de dumping de modo tal de poner un límite al daño que éstas prácticas le producen a la rama de producción nacional..."

Por su parte, la empresa importadora WINNERS consideró que la evolución del volumen de las importaciones de pelotas de tenis depende del desarrollo del tenis en el país, así como también del crecimiento de los convenios con los clubes, patrocinios y torneos. Señaló que las cantidades vendidas de las pelotas Wilson⁸ no están directamente relacionadas a la producción nacional de este producto, ya que no compiten frente a la calidad, rendimiento y precio de las pelotas Wilson (que es más alto que el precio del producto nacional). En ese sentido, consideró que la elección de los consumidores de las pelotas de tenis Wilson por sobre las nacionales no está relacionada directamente al precio, ya que los precios de las pelotas importadas son

⁶ En adelante Informe Técnico.

⁷ En adelante BRAKU, SPORTS & ADVENTURE y WINNERS, respectivamente.

⁸ WINNERS informó que cuenta con la distribución exclusiva de los productos de la marca Wilson para todo el territorio de la República Argentina.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Soldado Guillerma Arzen
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12

ACTA N° 1840- ANE

COPIA FIEL



ABD. FERNANDO MANUEL LAVORA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

mayores a los nacionales⁹.

Al mismo tiempo, la importadora BRAKU señaló que, si se consideran los ingresos medios de una empresa y la otra, siempre vendió con precios por encima de los de la peticionante --, manifestando además que podrá verificarse que, en promedio, la importadora BRAKU vendió más caro que la productora local¹⁰, por lo que no resultaría claro qué impacto negativo pueden tener sus precios sobre el fabricante nacional.

Finalmente BRAKU indicó que, si comparáramos los precios de venta en Argentina de las principales importadoras con los de ESAT, podríamos verificar que los precios de venta de esta empresa se encuentran muy por debajo de los de las demás marcas importadas y que los precios de las pelotas importadas se encuentran siempre muy por encima de los precios de ESAT. En similar sentido se expresó SPORTS & ADVENTURE¹¹.

De acuerdo a la firma peticionante, para evaluar y describir el modo en que las prácticas de dumping dañaron a la rama de producción nacional, y a la empresa en particular, se debe recurrir a un conjunto de variables que, combinadas, no sólo se potencian, sino que, operando de modo simultáneo, llevan a la desaparición de la rama de producción nacional. Esto será según ESAT el "objetivo estratégico" de los sectores importadores locales y de las grandes corporaciones internacionales, que hacen de las prácticas desleales el argumento de la concentración y centralización económica, para lo cual requieren "deshacerse" de toda potencial competencia en aquellos países donde no han establecido sus bases de operaciones.

Con relación a sus ventas, ESAT indicó que, a lo largo del período bajo análisis, éstas han mantenido una manifiesta tendencia a la baja¹².

ESAT informó, además, que el daño a la rama de la producción nacional queda expuesto cuando se analizan el comportamiento de los precios de los dos principales insumos del producto bajo análisis: el caucho (SMR 5) y el paño. Estos

⁹ Cabe aclarar que si se considera el precio medio, nacionalizado a nivel de depósito del importador, del conjunto de las pelotas de tenis importadas de los orígenes investigados, se observan subvaloraciones de las pelotas importadas de todos los orígenes (a excepción de las importaciones originarias de Filipinas del año 2010). Por su parte, si se considera la comparación de precios a nivel de primera venta, se observan subvaloraciones en las importaciones originarias de China y Tailandia, y sobrevaloraciones en las originarias de Filipinas. Finalmente, si se considera el precio de venta del producto representativo originarios de China y Tailandia, informado por los importadores, se observan sobrevaloraciones del producto importado, que varían según el origen, importador y período considerado. Para mayores detalles sobre las comparaciones de precios realizadas, ver Anexo I del Informe Técnico.

¹⁰ Según la información correspondiente al producto representativo, el producto importado por BRAKU presentó importantes sobrevaloraciones con relación al producto similar nacional. Para mayores detalles sobre las comparaciones de precios realizadas, ver Anexo I del Informe Técnico.

¹¹ Se destaca que si bien los modelos representativos de las principales importadoras a nivel de primera venta presentan --en términos generales-- sobrevaloraciones respecto del producto similar nacional equivalente, no debe soslayarse que la productora nacional ha operado durante todo el período investigado con rentabilidades negativas, por lo que si las comparaciones se efectuaran con un precio nacional estimado a partir de adicionar a los costos de producción rentabilidades razonables, se registrarían tanto sobre como subvaloraciones del producto importado, dependiendo del modelo, importador y período considerado.

¹² Cabe aclarar que según la información obrante en el informe técnico las ventas de ESAT se redujeron 14% en 2011 y se incrementaron 4% en 2012 y 48% en enero-junio de 2013. No obstante, si se considera la información obrante en el Informe Técnico Previo a la Apertura, se observa que entre 2009 y 2010 las ventas ya se habían reducido un 27%.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2011 - Año de Honrar al Héroe de Malvinas
en el Bicentenario del Combate Naval de

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

AN - PEDERICO EMANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



insumos, señaló la empresa, han mostrado precios crecientes a lo largo del período bajo análisis. Así, conforme sostiene ESAT, mientras los orígenes denunciados tienden a bajar sus precios de exportación hacia la República Argentina, de modo contradictorio, los precios de los insumos muestran una tendencia inversa es decir, crecen.

Por otra parte, en relación a su rentabilidad, la peticionante señaló que, tal como se observa en los Balances, los resultados de la empresa en materia de rentabilidad han cambiado de signo. Según ESAT, la menor actividad productiva, sumada a la pérdida de participación en el mercado de la rama de producción nacional como consecuencia de las prácticas desleales (dumping) en las exportaciones hacia la Argentina, afectó la eficiencia general de la empresa. En particular, la empresa manifestó que estaría incurriendo en una situación de lucro cesante, conformado por costos financieros para sostener los stocks no realizados, sostener el empleo, hacer frente a las obligaciones con los proveedores. Esta circunstancia habría impactado de modo directo sobre la rentabilidad generando un daño que, de continuar produciéndose, obligará a tomar decisiones sobre la continuidad de la empresa.

De acuerdo a lo informado por la peticionante, la tendencia a la pérdida de productividad obligó, a principios del 2010, a eliminar el turno noche y simultáneamente a recortar la planta de personal, pese a los esfuerzos por retener una mano de obra que durante el 2009 recibió una intensa capacitación interna para incorporar la tecnología adquirida por la empresa. No obstante, en mayo del 2012 y pese a no percibir la sustentabilidad del impulso a la demanda, verificado entre febrero y mayo de 2012, la empresa recuperó el nivel de empleo de noviembre de 2011.

Así, señaló la peticionante, la recuperación de la productividad por trabajador desde febrero de 2012 hasta abril del mismo año, y el cambio de tendencia a partir de mayo de 2012, es consecuencia del cambio del ritmo de producción programado, toda vez que el incremento de ventas durante ese período es percibido como una situación coyuntural no sostenible, dado que esperan la normalización de las exportaciones del producto importado objeto de investigación. Ante este escenario, que la peticionante considera altamente probable, la empresa informó que evita acumular existencias, que habrán de producir mayor lucro cesante.

Por otra parte, la peticionante señaló que en un punto donde se verifica de modo particular el daño causado por las prácticas de dumping a la rama de la producción nacional, y a ESAT en particular, es el empleo. En ese entendimiento la pérdida de puestos de trabajo desde octubre de 2009 es el reflejo del daño señalado y, lo que es más grave, es la amenaza que pende sobre los que aún están activos. Debe considerarse que la empresa comenzó a observar el impacto de las prácticas desleales hacia el mes de marzo de 2009.

En sus consideraciones finales, la empresa peticionante señaló que las importaciones en condiciones de dumping llevaron a una marcada subutilización de la capacidad instalada, agregando que Argentina es actualmente importador neto de pelotas de tenis, aun cuando existe capacidad suficiente en términos de calidad y cantidad para abastecer la totalidad del mercado local..

La firma peticionante destacó también en sus alegatos finales la falta de correlación de la evolución de los precios de exportación a Argentina de las pelotas de



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014. Año de Homenaje al Almirante Guillermo Viera
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

ES CORIA FIEL

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12

ACTA N° 1840-ANEXO

ABG. FED. MANUEL L. ...
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



tenis provenientes de Tailandia. Al respecto se preguntó *"cómo puede explicarse esta diferencia de 79.2% entre los precios de dos marcas internacionales reconocidas procedentes de Tailandia, en un mercado tan competitivo"*. En este sentido, consideró que la diferencia solo puede explicarse por una política comercial tendiente a obstaculizar las operaciones productivas en uno de los últimos países donde subsiste un productor local de pelotas de tenis, razón también por la que no existen investigaciones de dumping en otros países para pelotas de tenis.

En otro orden de ideas, ESAT señaló que son una empresa con 50 años de trayectoria y ha pasado exitosamente muchos vaivenes económicos y financieros, tanto nacionales como internacionales, durante tres generaciones familiares empleando en la actualidad a 60 empleados cuyos puestos de trabajo, según su decir, *"están en peligro"*.

Por su parte, en oportunidad de efectuar sus consideraciones finales la firma importadora SPORTS & ADVENTURE señaló que si se considera la evolución de las ventas del producto nacional y la disminución de las importaciones chinas durante el período bajo análisis y la importante subvaloración registrada en el primer semestre de 2013 para las pelotas marca HEAD, a su criterio *"no ha existido contención de precios alguna por parte de los productos importados por SPORTS & ADVENTURE que afecte a la producción local"*¹³, llegando a la conclusión de que a lo largo del período bajo análisis, lo expuesto no indica ni daño ni amenaza de daño a la producción local".

En sus consideraciones finales la firma importadora BRAKU manifestó que se observa un marcado descenso de las importaciones investigadas en el consumo aparente nacional y éste se debe principalmente, *"a una recuperación de las ventas de producción nacional entre 2010 y 2013"*. Por último, recalcó el importante descenso del consumo aparente nacional a lo largo del período investigado, incluso lo consideró mayor o más marcado si se incluye el 2009 y el período julio 2013 - agosto 2014¹⁴ en el análisis.

Las firmas BRAKU y SPORTS & ADVENTURE coincidieron en señalar que hay que tener en cuenta que la producción nacional comercializa principalmente una marca internacional de primera línea con homologación ITF, que es PENN y de los orígenes investigados se comercializan las marcas WILSON, BABOLAT, PRINCE, HEAD, SLAZENGER, DUNLOP, TRETORN, TELOON, entre otras. Esto confirma que la marca líder del mercado argentino, durante el período bajo análisis, ha sido y sigue siendo PENN y que el resto de las marcas no le han quitado porción de mercado alguna durante ese período, considerando que las importaciones de pelotas de tenis en supuestas condiciones de dumping no sólo no afectaron a la industria nacional sino que incluso la beneficiaron.

¹³ BRAKU, agregó que el motivo por el cual ESAT habría vendido sus productos PENN por debajo del costo, *"no han sido las ventas de pelotas importadas de origen Tailandia"* considerando que los motivos posibles reales puede ser, según su decir *"la baja calidad y baja durabilidad de la pelota fabricada localmente en relación a las pelotas de marcas importadas"*. Finalmente, la firma consideró que lo señalado *"se confirma y está contemplado en el informe, ya que existen modelos de pelotas PENN homologadas por la ITF cuando son de origen China y no son homologadas cuando el modelo es fabricado localmente. Cabe aclarar que se informa que homologar un modelo de pelotas tiene un costo de tan solo U\$S 2.400 y enviar 72 pelotitas de prueba"*.

¹⁴ Se señala que si bien se ha utilizado a modo referencial al año 2009 y el período julio-agosto 2014 dichos períodos no se corresponden con el período investigado.



EXPEDIENTE CNCE 15502
ACTA N° 1840-ANEXO

COPIA FIEL



Ahg. FEDES
SECR. GENERAL
COMIS. NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Finalmente, las firmas BRAKU y SPORTS & ADVENTURE se refirieron a algunas variables analizadas en el informe técnico (ISHE) como son las ventas, la situación patrimonial, los estados contables, las cuentas específicas y efectuó la siguiente conclusión: "... ESAT no se vio afectada por las importaciones de pelotas de tenis investigadas, sino que si estuvo dañada fue exclusivamente por errores en su estrategia de negocio que afortunadamente ha logrado revertir a principios del año 2013 (previo a la apertura de la presente investigación), llegando así a tener mayor productividad, mayor porción de mercado y mejor manejo de sus costos, logrando el punto de equilibrio y seguramente en ejercicios posteriores, márgenes de ganancia razonables".

En oportunidad de efectuar sus consideraciones finales, tanto la peticionante como la firmas BRAKU y SPORTS & ADVENTURE manifestaron que "encuentra errónea la metodología utilizada para recalcular la base de importaciones en función del peso teórico calculado del producto..."¹⁵. En relación a lo citado en el párrafo anterior, BRAKU consideró que, a partir de las presentaciones de los importadores participantes y de las verificaciones realizadas por la CNCE, según su entender, "fue posible resolverlo", considerando que en esta etapa, "sí es posible realizar un análisis confiable del consumo aparente".

Otros factores de daño, distintos de las importaciones objeto de investigación.

A criterio de las importadoras BRAKU y SPORTS & ADVENTURE, si existe alguna afectación en el negocio de ESAT, esta podría estar relacionada con los problemas de calidad que presentaría su producto, destacando que esto es lo que podría explicar por qué comercializa sus productos a precios inferiores a los de la competencia, a pesar de hacerlo bajo una marca reconocida internacionalmente. En el mismo sentido, la importadora WINNERS consideró que la opinión respecto de la calidad puede influir en la menor preferencia de los consumidores.

La peticionante señaló que quienes exportan hacia la Argentina desde los orígenes investigados son empresas del tipo multinacionales que cuentan con una singular capacidad económico-financiera. Esa capacidad les permite un conjunto de acciones de marketing a nivel global tales como patrocinar torneos, subvencionar carrera de jugadores, "sponsorear" todo tipo de actividades, incluso contar con medios de comunicación que, a escala global, difunden su imagen.

Seguidamente, la peticionante indicó que ESAT, a través de su marca PENN, era proveedora oficial de la Asociación Argentina de Tenis y fue desplazada por dos de esas marcas mundiales al ofrecer ésta un canon mayor a las posibilidades financieras de ESAT. Para esta firma, en ello nada tuvo que ver la calidad y la responsabilidad empresarial en cumplimiento de las obligaciones y compromisos; la única causa fue la capacidad financiera de una marca mundial para desplazar a ESAT de un lugar prestigioso en el mercado. Asimismo destacó que participar de estos torneos como pelota oficial es un elemento clave para posicionar a su firma en el mercado y que por tal motivo, importadores de pelotas marca Babolat, Dunlop o Head, todas provenientes de los orígenes denunciados, según su decir, "han firmado costosos contratos con la Asociación Argentina de Tenis, de vigencia durante el período investigado, que

¹⁵ Para mayor detalle al respecto, ver Anexo I, Notas metodológicas del informe técnico.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 4513
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



obligaban a utilizar sus productos en competencias oficiales obligando a todos los participantes de los mismos a comprar dichos productos para el correspondiente entrenamiento".

Por su parte, SPORTS & ADVENTURE concluyó que la peticionante alude a la capacidad financiera de las demás marcas internacionales y protesta por haber sido relegada como proveedora oficial de la Asociación Argentina de Tenis, pero claramente esta situación nada tiene que ver con la existencia o no de dumping.

En oportunidad de realizar sus consideraciones finales, la firma ESAT indicó que la empresa sólo homologó un modelo de pelotas en la Federación Internacional de Tenis en el año 2013 por razones financieras destacando que, desde 1998 y hasta el año 2009 inclusive, todos los modelos fabricados por la empresa estaban homologados por dicho organismo.

Amenaza de daño.

La peticionante señaló que los productores/exportadores han incrementado su capacidad de producción en base a mejoras tecnológicas, que en las actuales circunstancias no está en condiciones de replicar.

Adicionalmente, señaló que a partir del 2012 se vio ligeramente morigerado el daño causado por las importaciones a precio vil debido al efecto disuasivo de la propia investigación abierta por la CNCE. Sin embargo, a su entender consideró que "el riesgo de una nueva oleada de importaciones a precios desleales (por debajo de los costos de producción) sigue latente". Seguidamente manifestó que la empresa tuvo que poner a la venta parte de sus activos para afrontar dicha práctica desleal, hoy día no podría hacer frente a una nueva ofensiva de este tipo. A tal fin, la firma concluyó que "una medida antidumping, permitirá restablecer las condiciones de competencia en el mercado, evitando las importaciones a precio vil por debajo de los costos de producción que buscan desplazar y hacer desaparecer a la producción nacional".

En cuanto a un posible incremento de las importaciones investigadas señalado por la peticionante, WINNERS manifestó que sus importaciones, hasta junio de 2013, representan el total de las importaciones de ese producto que habrán hecho durante todo el año, indicando que no habrá nuevas importaciones de pelotas de tenis en el segundo semestre del año. Asimismo, señaló que para el año 2014, se reducirán un 17,8% las compras de pelotas de tenis importadas respecto del año 2013.

En este sentido BRAKU manifestó que las cantidades importadas desde Tailandia no han sufrido aumentos significativos. En otro orden de ideas, la empresa indicó que las fábricas en los orígenes en cuestión trabajan a plena capacidad y los pedidos son respondidos hasta con 6 meses de demora, considerando que en esta investigación tampoco existe la posibilidad de encontrarnos ante una amenaza de daño.

Por su parte, la empresa importadora SPORTS & ADVENTURE, indicó que no existen indicios de que las importaciones de China pudieran incrementarse de forma tal de resultar una amenaza para la fabricación local, agregando que se observa una baja pronunciada en las cantidades hacia el año 2013.



EXPEDIENTE CNCE Nº 45/12
ACTA Nº 1840- ANEXOS

COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARÍA GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Otras consideraciones.

Finalmente, tanto la firma SPORTS & ADVENTURE como la firma BRAKU indicaron que para el hipotético caso que esta Comisión entienda que debe aplicarse una media antidumping a las importaciones de los orígenes China y Tailandia, solicitaron que para las pelotas envasadas en tubos de 3 o 4 unidades presurizados, sean de metal o de PET, se considere con la modalidad de FOB mínimo, para China y Tailandia.

IV.- PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

Conforme lo establecido por la Resolución ex SCEX Nº 117/13 publicada en el Boletín Oficial el 25 de julio 2013, el producto investigado es "pelotas de tenis" originarias de China, Tailandia y Filipinas, mercadería que clasifica en la posición arancelaria de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 9506.61.00. Por dicha posición arancelaria no ingresan otros productos distintos del considerado en la presente investigación. Cabe destacar que esta posición no se modificó durante el período analizado.

Según consta en el expediente, las principales firmas exportadoras del producto importado objeto de investigación son las siguientes: TELOON TENNIS BALL CO LTD. y SHANGHAI TENNIS BALL FACTORY (China), DUNLOP SLAZENGER PHILIPPINES INC (Filipinas) y SRIXON SPORTS MANUFACTURING CO, LTD (Tailandia). Por otra parte las principales firmas importadoras del producto objeto de investigación, fueron: TENISA S.A., MADRUGA IMPORTACIONES, LINCOLN TENIS, THE SPORT SHOP, WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A., BRAKU S.A., ESPIRITU DEL DEPORTE S.A., y SPORTS & ADVENTURE S.A.

En la presente investigación se presentaron en el expediente de la CNCE las empresas importadoras BRAKU S.A., WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A. y SPORTS & ADVENTURE S.A.

Por último se señala que no se registraron antecedentes de investigaciones anteriores, relacionadas con el producto investigado.

V.- PRODUCTO SIMILAR¹⁶.

La legislación vigente exige que una determinación acerca de la existencia de daño a la industria nacional esté basada en una investigación acerca del efecto que las importaciones objeto de dumping causan a la rama de producción nacional de productos similares a los importados (Artículo 3 del Acuerdo Antidumping).

¹⁶ Esta sección se basa principalmente en la información brindada por la empresa productora nacional ESAT, y las importadoras BRAKU, SPORTS & ADVENTURE y WINNERS ya sea a través de la solicitud de apertura de investigación, las respuestas a los Cuestionarios remitidos por la CNCE y/o las posteriores aclaraciones requeridas por el organismo, presentaciones espontáneas efectuadas por las partes ante la Comisión y/o copias que fueron remitidas por la DCD para conocimiento y consideración del organismo.



EXPEDIENTE CNCE N° 45712
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



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

Mediante Acta N° 1797, el Directorio de esta CNCE consideró que los "pelotas de tenis", de producción nacional se ajustaban, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de China, Tailandia y Filipinas.

En esta etapa final la Comisión realizó un exhaustivo análisis de las características físicas, los usos, la sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del consumidor y los precios, tanto respecto de los productos objeto de investigación como del producto nacional. A continuación se expondrán en forma sintética las cuestiones principales tenidas en cuenta para arribar a la determinación final acerca de la existencia de un producto similar.

V. 1. Características físicas.

Según lo consignado en el expediente, las pelotas de tenis se componen de un núcleo de caucho natural esférico (a veces puede incluir un porcentaje de caucho sintético) constituido por dos mitades moldeadas y pegadas entre sí, recubierto por un paño o tejido afieltrado fabricado con una mezcla de fibras textiles (algodón, nylon, lana y/o polyester) de color blanco, amarillo u otro color desarrollado a solicitud de cada cliente.

Al interior del universo de las pelotas de tenis conviven las de uso profesional (para competición) y las de uso amateur (para entrenamiento y/o entretenimiento). Mientras que las primeras deben cumplir con la correspondiente certificación internacional y, para ello, cumplir una serie de condiciones referidas a sus características físicas, de calidad, etc., las segundas no están sujetas a ningún estándar.

La peticionante indicó que en todos los casos, e independientemente de su destino -competición o entretenimiento- las pelotas de tenis son producidas de modo similar y no se diferencian en su aspecto físico. Las diferencias posibles se deben al modo de su disposición de envasado: en tubos presurizados, en bolsas a granel, sueltas en cajas, etc.

Debe tenerse en cuenta, asimismo, que en la página web de la ITF (International Tennis Federation)¹⁷ se enumeran las características físicas de las pelotas de tenis. En la misma pueden encontrarse los distintos tipos de pelotas de tenis (rápida, media, lenta, altitud), con sus correspondientes pesos, tamaños, rebotes, deformación, etc, como así también los aspectos relativos a su manufactura. Estas especificaciones, cuyo detalle puede encontrarse en el Informe Técnico¹⁸ serían orientativas y no obligatorias para la producción de pelotas de tenis.

En el caso de las empresas importadoras que respondieron al cuestionario,

¹⁷ www.itftennis.com.

¹⁸ Ver Sección 4, "Producto Similar"



EXPEDIENTE CNCE N° 48/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

ABG. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



todas ellas manifestaron que sus pelotas están certificadas por la ITF. Esto implica que las mismas reúnen las mismas características físicas que, a su vez, son compartidas también por el modelo nacional "PENN ATP/Competición", también homologado por la ITF.

En cuanto a las demás pelotas de tenis nacionales, la peticionante sostuvo - sin que surgieran controversias al respecto en el expediente- que, si bien no realizó el proceso de homologación debido a los costos que ello implicaría, de todas formas reúnen características físicas similares a las establecidos por la ITF, ya que las mismas son las requeridas para asegurar que el producto sea apto para la práctica del deporte.

En resumen, se puede concluir en esta etapa final de la investigación que las pelotas de tenis producidas en el país tienen características físicas similares a las importadas.

V.2. Usos y sustituibilidad.

De acuerdo a lo que surge de las presentaciones efectuadas en el expediente, las pelotas de tenis bajo análisis puede dividirse según su uso y según la superficie utilizada. En este sentido, como señaló anteriormente, se pueden clasificar en pelotas para competición profesional y otros usos amateur. Estos últimos a su vez incluyen las pelotas para: entrenamiento/clases para aficionados y principiantes, competencia no profesional y uso recreacional. Con respecto a la superficie utilizada, se pueden clasificar según se utilicen para jugar sobre polvo de ladrillo o sobre cualquier tipo de superficie.

Cabe señalar que todas las empresas que participaron en la investigación coincidieron en mayor o menor medida en los distintos usos de las pelotas de tenis.

Respecto de los sectores usuarios, se trata del público en general para la práctica del tenis y la recreación. Según la peticionante, los sectores usuarios se clasifican en centros de entrenamiento y alto rendimiento, escuelas y academias de tenis y jugadores amateurs.

Por último, tanto la peticionante como las empresas importadoras que participaron en la investigación informaron que no existen productos sustitutos distintos de las pelotas de tenis bajo análisis.

De la información que surge del expediente, puede concluirse que tanto en el universo de las pelotas de tenis importadas como en el de las nacionales pueden encontrarse modelos de productos que pueden ser utilizados para cada uno de los usos antes mencionados.

V.3. Proceso de producción.

Al respecto, tanto la peticionante como las importadoras WINNERS¹⁹ y SPORTS & ADVENTURE²⁰ (Head) presentaron el proceso productivo de las pelotas de

¹⁹ Las pelotas importadas por WINNERS son de origen Tailandia.

²⁰ Las pelotas que importa esta empresa son de origen China.



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

ALB. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



tenis que producen/importan, respectivamente. La explicación de cada proceso se encuentra en forma detallada en el Informe Técnico.

De lo informado por la peticionante y las importadoras, se puede afirmar que el proceso de producción de las pelotas de tenis nacionales e importadas de los orígenes investigados es semejante. Cabe señalar que, si bien no se cuenta con información respecto del proceso de producción de pelotas de tenis de origen Filipinas, no hay indicios en el expediente de que el proceso de producción en este origen sea distinto.

V.4. Normas técnicas.

La peticionante señaló que la única norma internacional sobre este tipo de productos es la Regla 3 del reglamento de tenis de la ITF y solo es aplicable a las pelotas utilizadas en los torneos, competencias, exhibiciones etc. organizadas y supervisadas por dicha Federación. Las pelotas de tenis para entretenimiento no poseen norma técnica.

Además, la peticionante agregó que existen licencias de fabricación, como es el caso de ESAT con Penn Racquets Sports (hoy Head Sport GmbH), donde se transfieren especificaciones de fabricación y proceso a cambio del pago de regalías.

En cualquier caso, en base a lo señalado por las partes se puede concluir que, si bien las principales marcas cumplirían con los requisitos técnicos de homologación que establece la ITF, tanto en el producto importado como en el producto nacional conviven pelotas de tenis con y sin dicha homologación.

V.5. Canales de comercialización.

Con relación a éste punto, el productor nacional ESAT señaló que comercializa principalmente a través de distribuidores mayoristas e hipermercados (73%), luego a través de comercios minoristas específicos de productos de tenis, casas de deporte, clubes y centros de entrenamiento (21%) y finalmente a usuarios y profesores de tenis (5%). Por su parte, los importadores que participaron de la investigación señalaron que comercializan principalmente a través de minoristas (entre 80 y 90%), y el resto directamente a usuarios. Asimismo, de la información disponible en el expediente (y de acceso público) surge que algunos importadores de pelotas de tenis serían además distribuidores/mayoristas de artículos de tenis.

Por lo tanto, se observa que la distribución de las pelotas de tenis presenta diferencias entre el producto nacional y el importado.

V.6. Percepción del usuario.

Sobre este punto se presentaron en el expediente diversos argumentos de las partes, los que giraron en torno al rendimiento de las pelotas de tenis, de su durabilidad, las características del paño utilizado, entre otros.

En razón de las controversias planteadas, la CNCE solicitó información adicional relativa a la calidad del producto nacional e importado.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2013 - Año de Honores al Héroe Guillermo Díaz
en el Bicentenario del Combate Naval

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL



ABD. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

A continuación se exponen en forma resumida, la respuesta de las dos únicas partes que contestaron dicho requerimiento (ESAT y WINNERS).

i) Parámetros de la calidad y sistema de control de calidad.

ESAT manifestó que cuenta con un sistema de aseguramiento de la calidad interno para las pelotas de tenis que fabrica. Dicha norma define los lineamientos generales del sistema, sus objetivos y los procedimientos estadísticos de muestreo, de mediciones de laboratorio y de registro y procesamiento de la información necesarios para asegurar la calidad a lo largo de todo el proceso de fabricación. Por otra parte, las especificaciones de proceso de fabricación de la pelota PENN se realizaron en conjunto con Penn Racquet Sports (hoy Head Sport GmbH).

Asimismo, señaló que dispone en su planta de un equipamiento para determinar la durabilidad de la pelota terminada, el desgaste del paño y del logo y el envejecimiento del producto, también en línea con lo efectuado por su licenciante en su planta del exterior y ajustado al proceso de fabricación de ESAT por ingenieros de PENN durante el proceso de transferencia tecnológica por ellos realizado.

En dicha planta se efectúan la inspección y clasificación visual del 100% de la producción en el depósito de terminación de producto. Asimismo realiza ensayos de durabilidad, y en diversas oportunidades han sido asistidos por técnicos enviados por su licenciante para desarrollar una pelota de igual calidad a la fabricada por éstos.

Por su parte, a criterio de WINNERS, los principales parámetros utilizados para evaluar la calidad de las pelotas de tenis son el control del peso, rebote, deformación durabilidad y presión entre otros.

ii) Calidad del Paño

Según ESAT, el paño para la fabricación de pelotas de tenis puede ser de dos tipos: (a) paño tejido (Alta Calidad); y ((b) paño no tejido (Baja Calidad)

El primero se confecciona en telares industriales, el segundo se fabrica superponiendo capas de fibras. ESAT señaló que confecciona todos sus productos exclusivamente con paños tejidos, pese a la tendencia impuesta a nivel mundial de fabricar líneas o modelos de pelotas de paño no tejido de inferior calidad. Asimismo, los paños tejidos se diferencian entre sí, por su gramaje (grs. u onzas por m2) y por los porcentajes de fibras que contienen: el mayor o menor gramaje determina su durabilidad o velocidad de desgaste a igualdad de superficie; y la mayor o menor proporción de determinadas fibras sobre otras facilita su uso en superficies abrasivas tipo cemento, o blandas, como polvo de ladrillo.

Según lo informado por la peticionante, existen a nivel mundial dos grandes empresas productoras de paño para pelotas de tenis. La primera, de origen norteamericano y con planta de fabricación en Tailandia denominada Tex Tech Industries Ltd. donde elabora ambos tipos de paños. La otra firma se denomina WSP Textiles Ltd., y su planta se ubica en Gloucestershire, Reino Unido. Esta empresa solo fabrica paños tejidos.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL
Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Por último también indicó cuales eran las características que determinan a las pelotas de goma sin el paño (núcleo o esfera de caucho) las que se encuentran en mayor detalle en el informe técnico.

iii) Requisitos y procedimientos para la homologación de las pelotas de tenis en la Federación Internacional de Tenis.

La peticionante informó que las pelotas son aprobadas para su inclusión en la lista de pelotas aprobadas de la ITF solo si satisfacen completamente los requerimientos allí establecidos. Asimismo, señaló que las pelotas que sean comercializadas bajo otras marcas o que tengan diferente diseño de packaging, pero que sean por lo demás idénticas en sus aspectos constructivos de fabricación y que hayan sido manufacturadas y comercializadas por la misma Compañía, podrán ser aprobadas por la ITF sin necesidad de testearse, a través del proceso de asimilación.

iv) Porcentaje de fallas o rechazos de usuarios.

Según la peticionante, se registran las devoluciones de mercadería de los clientes para tener indicadores de calidad y monitorear su proceso de mejora continua, manifestando que estos valores están dentro de lo esperado para la tecnología de fabricación mundial actual. Asimismo, indicó que en todos los casos se procede a reponer la mercadería en forma inmediata al dictamen del Departamento de Calidad de ESAT. Con respecto a encuestas a usuarios, la firma no considero necesario dado la ausencia de comentarios desfavorables sobre su producto.

WINNERS, por su parte, también señaló que no realizaron encuestas formales sino que se basaron en opiniones de los consumidores del producto.

En suma, puede afirmarse que, si bien podrían llegar a existir diferencias en las calidades de las pelotas de tenis nacionales e importadas en virtud de los insumos que la componen (por ejemplo calidad del paño), no surgen del expediente pruebas que permitan confirmar las alegaciones de los importadores de que existan diferencias de calidad entre las pelotas de tenis nacionales e importados tales que lleven a concluir que se trata de productos no similares.

V.7. Precios.

En cuanto a los precios del producto importado nacionalizados de los orígenes investigados y el similar nacional, no se observan disparidades significativas que permitan diferenciar el producto importado de su similar nacional.

En base al análisis de las pruebas aportadas en esta instancia final de la investigación, esta Comisión determina que, más allá de ciertas diferencias en los canales de comercialización y en los insumos utilizados para la fabricación de los productos investigados, no existen fundamentos para modificar su conclusión efectuada en oportunidad de expedirse en su Acta N° 1797, con respecto a que las pelotas de tenis de producción nacional se ajustan, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado de los orígenes investigados.



EXPEDIENTE CNCE Nº 45/12
ACTA Nº 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

VI.- RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL.

Una vez identificado el producto similar, corresponde establecer cuál es la rama de producción nacional sobre la que se evaluará el efecto de las importaciones objeto de dumping. En tal sentido, el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping, incorporado a la legislación nacional por la Ley Nº 24.425, expresa: *"a los efectos del presente Acuerdo, la expresión 'rama de 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 proporción importante de la producción nacional total de dichos productos"*.

Al respecto, esta Comisión constató -sobre la base de los datos que surgen del Acta de Directorio Nº 1797 en su parte pertinente a la determinación de representatividad de la solicitante y de la información aportada por la CAME-, que la firma peticionante ESAT integra la industria nacional del producto similar y representó, entre el 88% y el 91% de la producción nacional de pelotas de tenis durante todo el período investigado (años completos 2010 a 2012 y período enero-junio de 2013).

Asimismo, la mencionada Confederación informó que la otra firma en actividad, con la que se conforma el 100% de las empresas productoras de pelotas de tenis, es MENSAL S.R.L.²¹.

Por lo tanto, atento a que ESAT fue la única productora nacional que respondió el Cuestionario para el productor de la CNCE, esta Comisión mantiene su determinación en cuanto a que la empresa peticionante constituye la rama de producción nacional en los términos del Acuerdo Antidumping y, en consecuencia, considera que se encuentra reunido el requisito establecido en el párrafo 1 del Artículo 4 del Acuerdo Antidumping.

VII.- DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.

El párrafo 1 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping establece el esquema al que deberá ajustarse la determinación de la existencia de daño, expresando textualmente:

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

A tal fin, la Comisión analiza inicialmente la evolución de las importaciones de pelotas de tenis y su efecto sobre los precios del producto nacional, para luego considerar la repercusión sobre la rama de producción nacional en el marco de las condiciones de competencia que son características del mercado en cuestión.

²¹ Cabe aclarar que en la etapa previa a la apertura de investigación, la CAME mencionó como productor - además de los mencionados- a la Fábrica Argentina de Pelotas de Tenis y Paddle; sin embargo, en la presente etapa, sólo informó con tal carácter a ESAT y MENSAL.



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12

ACTA N° 1840- ANEXOS

COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

El período considerado comprende los años completos 2010 - 2012 y el lapso enero-junio de 2013.

1. Consideración previa con relación a la cuantificación de las importaciones investigadas²².

Durante la presente investigación, esta Comisión detectó inconsistencias entre las cantidades y pesos indicados en las declaraciones de importación correspondientes a las importaciones del producto bajo análisis realizadas durante el período investigado. Las mismas se refirieron, en particular, a la unidad estadística informada en los despachos de importación (unidades de pelotas o unidades de tubos de pelotas). En consecuencia, la Comisión decidió realizar nuevas indagaciones y verificaciones, y diseñar una metodología que le permitiera corregir dichas inconsistencias a los fines de su análisis.

Así, en oportunidad de confeccionar el Informe Técnico Previo a la Apertura (ITPA), la CNCE consideró que la unidad estadística correspondía a unidades de pelotas de tenis, salvo en los casos en el que sufijo de valor indicara que se trataba de un tubo de 3 o 4 pelotas de tenis, en cuyo caso se multiplicó la unidad por la cantidad indicada en el sufijo.

Al momento de responder el "Cuestionario para el Importador" de la CNCE, dos empresas (WINNERS y SPORTS & ADVENTURE) señalaron que las unidades siempre correspondían a pelotas de tenis, y que los sufijos sólo hacían referencia a la forma de presentación, mientras que un tercer importador (BRAKU) señaló que la metodología que se utilizó en el ITPA era la correcta para su caso, aunque no era generalizable a todas las importaciones.

En función de los planteos con respecto a la metodología a utilizar para realizar una correcta estimación de las importaciones, se celebró una reunión técnica entre personal de la DCD, CNCE y de la DGA. Asimismo, se llevaron a cabo verificaciones en las empresas importadoras que participan de la investigación y se solicitó información adicional a las mismas.

En base a estas indagaciones adicionales, la Comisión determinó que las pelotas de tenis tienen un rango de peso unitario de entre 56 grs. y 93,25 grs.; el límite inferior corresponde al peso mínimo de las pelotas según la ITF en tanto que el límite superior es el peso máximo por pelota según lo indicado por cada una de las partes acreditadas en el expediente²³.

Cabe destacar, con relación al límite inferior de peso que, según la información recabada de la ITF, existen pelotas de tenis para "principiantes" con un rango de peso de 25 gramos a 51,5 gramos. Al respecto, esta CNCE solicitó a las partes que indicaran la participación en el mercado local de este tipo de pelotas. Según lo señalado por todas las partes (tanto el productor como todos los importadores acreditados en el expediente), en el mercado local la comercialización de estas pelotas es poco relevante, no existiendo controversia respecto a este punto.

²² Para mayores detalles ver notas metodológicas del Informe Técnico.

²³ El peso máximo incluye el peso del tubo prorrateado según la cantidad de pelotas del tubo.



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

En el Informe Técnico puede encontrarse un detalle de la metodología utilizada por esta Comisión para corregir los datos de importaciones utilizados para su análisis, en base a los parámetros antes expuestos.²⁴ La misma puede resumirse en lo siguiente:

1. Para el caso de las importaciones de las firmas importadoras que fueron verificadas, se consideró la información aportada por las mismas y verificadas por la DCD y la CNCE.
2. Para el resto de los importadores, que no participaron de la presente investigación, se realizó la siguiente corrección sobre la información declarada en los despachos de importación:
 - a. si el peso declarado por unidad estadística se encontraba en el rango de peso unitario, se consideró válida la información de unidad estadística.
 - b. si el peso por unidad estadística no se encontraba dentro de dicho rango, se evaluó si multiplicando por tres o por cuatro (presentaciones más comunes de los tubos de pelotas), el peso unitario de cada pelota se encontraba dentro del rango de peso unitario mencionado. En caso afirmativo, se entendió que la unidad estadística de los despachos correspondía a tubos de pelotas, por lo que se procedió a multiplicarla, para expresarla en un equivalente en unidades de pelotas de tenis.
 - c. finalmente, para los casos que las pelotas no cayeran dentro del rango de peso unitario (ya sea por unidad o por tubo), se dividieron los kilogramos importados por 60 grs. (peso medio de las pelotas siguiendo la metodología sugerida por un importador).

Por otra parte, se registraron importaciones ingresadas por ZONA FRANCA para cada uno de los orígenes investigados.

2.- Evolución de las importaciones.

La legislación vigente establece que la Comisión deberá considerar si ha habido un aumento significativo de las importaciones investigadas, "en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador". Asimismo, el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping establece que "... Cuando la autoridad determine que el margen de dumping es de minimis, o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño es insignificante, se pondrá inmediatamente fin a la investigación."

Conforme fuera expuesto precedentemente, las importaciones investigadas son las originarias de China, Tailandia y Filipinas.

En este sentido, la Comisión, en virtud de lo dispuesto por el artículo 3.3 del Acuerdo y con los elementos existentes en esta etapa del procedimiento, procede a evaluar si se dan los extremos requeridos por el mencionado párrafo del artículo 3 cuya parte pertinente se transcribe: "la autoridad investigadora sólo podrá evaluar acumulativamente los efectos de esas importaciones si determina que a) el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es más que de minimis, ..., y el volumen de las importaciones procedentes de cada país no es insignificante y b) procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones

²⁴ Cabe señalar que esta metodología fue objetada por el peticionante.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto nacional similar".

En primer lugar, el margen de dumping establecido en relación con las importaciones de cada país proveedor es más que de *minimis*. Ello surge de la lectura del Informe Relativo a la Determinación Final del Margen de Dumping elaborado por la DCD y remitido por la entonces SCEX, en el que los presuntos márgenes de dumping calculados fueron del 264,93% para China, 121,39% para Filipinas y 36,95% para Tailandia.

En segundo lugar, se observó que en el período de recolección de datos para la investigación sobre la existencia de dumping²⁵ las importaciones de cada uno de los orígenes investigados -China, Filipinas y Tailandia- tuvieron una participación superior al 3% del total importado. Por lo tanto, la Comisión concluyó que se hallaban reunidas las condiciones de volumen para la acumulación de las importaciones.

Por último, en cuanto a las condiciones de competencia entre los productos investigados originarios de diferentes países, se observa en primer término que, si bien los precios medios FOB de las importaciones originarias de Filipinas y de Tailandia se acercan, los de China resultan menores. No obstante, pese a estas diferencias entre los precios medios de los tres orígenes investigados, todos ellos muestran valores que, nacionalizados, resultan -en términos generales- menores a los de la rama de producción nacional. Por otro lado, es importante destacar que, según consta en el expediente y conforme surge del ranking de importadores, la mayor parte de las importaciones de los orígenes objeto de investigación fueron efectuadas por empresas que comercializan distintos productos relacionados con el tenis y el deporte en general, indicando que todos los orígenes objeto de investigación compartirían los mismos canales de comercialización.

Habiendo considerado el margen de dumping, el volumen de las importaciones y las condiciones de competencia, esta Comisión concluye que es procedente el análisis acumulativo de las importaciones de los orígenes objeto de investigación.

A continuación se exponen las constataciones de la Comisión relativas a la evolución de las importaciones.

Las importaciones totales de pelotas de tenis, en volumen, fueron de poco menos de 4,8 millones de unidades en 2010 y cayeron durante todo el período investigado: 9% en 2011, 27% en 2012 y 28% en los primeros seis meses de 2013. Las importaciones de los orígenes objeto de investigación fueron de poco más de 4,1 millones de unidades en 2010 y registraron el mismo comportamiento que el total de importaciones, pero con variaciones de distinta magnitud en 2011 (con caídas del 2%), y similares en 2012 y en los meses analizados de 2013 (con caídas del 28% y 29%, respectivamente).²⁶ Asimismo, la participación de estas importaciones en el total del

²⁵ El período de recolección de datos para investigación sobre la existencia de dumping se corresponde con junio 2011-junio-2013.

²⁶ Cabe considerar que habiendo ingresado la presente solicitud de investigación en noviembre de 2012, no se descarta que en función de los pocos jugadores relevantes de este mercado pudo darse a conocer la existencia de esta presentación y eso haya influido sobre la evolución de las importaciones en el 1er



ES COPIA FIEL

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



volumen importado osciló entre el 86% y el 94% durante todo el período investigado.

Por su parte, las importaciones de los orígenes no objeto de investigación cayeron durante todo el período investigado: 49% en 2011, 21% en 2012 y 4% en los meses analizados de 2013. Estas importaciones representaron entre un 6% y un 14% de las importaciones totales en todo el período investigado.

Los precios medios de las importaciones originarias de China partieron de 0,26 dólares FOB/unidad en 2010, cayeron a 0,24 dólares FOB/unidad en 2011 y aumentaron a 0,29 dólares FOB/unidad en 2012 y a 0,45 dólares FOB/unidad en los seis primeros meses de 2013.

Por su parte, los precios medios de las importaciones originarias de Tailandia partieron de 0,60 dólares FOB/unidad en 2010 y aumentaron en todo el período analizado, a 0,64 dólares FOB/unidad en 2011, a 0,69 dólares FOB/unidad en 2012 y a 0,75 dólares FOB/unidad en enero-junio de 2013.

En tanto, los precios medios de las importaciones originarias de Filipinas partieron de 0,52 dólares FOB/unidad en 2010, pasaron a 0,54 dólares FOB/unidad en 2011, para caer luego a 0,53 dólares FOB/unidad en 2012²⁷.

En cuanto a las importaciones no objeto de investigación, las originarias de Indonesia –el principal de estos orígenes²⁸– presentaron precios medios inferiores a los de Filipinas y Tailandia y superiores a los de China, en ambos casos durante prácticamente todo el período analizado.²⁹ Por su parte, los precios medios del resto de los orígenes no investigados fueron superiores al de todos los orígenes investigados, con excepción del período enero-junio de 2013. Así, las importaciones originarias de Indonesia se ubicaron entre 0,33 (en 2011) dólares FOB/unidad y 0,50 (en enero-junio de 2013) dólares FOB/unidad, mientras que para el resto de los orígenes los precios fueron de entre 0,34 (enero-junio de 2013) dólares FOB/unidad y 1,60 (en 2010) dólares FOB/unidad durante el período analizado.

El consumo aparente de pelotas de tenis se ubicó en poco más de 6,8 millones de unidades en 2010 y disminuyó un 10% en 2011 y un 15% en 2012. En los primeros seis meses de 2013, el consumo aumentó un 1% respecto del mismo período del año anterior.

En este contexto, los orígenes objeto de investigación registraron una participación en el consumo aparente que pasó del 60% en 2010 al 65% en 2011, al 56% en 2012 y al 42% en enero-junio de 2013. Por su parte, las importaciones no objeto de investigación tuvieron una participación decreciente en el mercado, la que pasó del 10% al 5% entre puntas de los períodos anuales del período investigado. La participación de

semestre de 2013. Asimismo en función de alguna manifestación de las partes con respecto al inicio de los nuevos procedimientos aduaneros/administrativos referidos a las importaciones (DJAI) implementados a partir del año 2013, no puede descartarse que estos hayan tenido algún impacto en el 1er semestre de 2013 debido a la aprendizaje y adecuación de parte de los importadores al manejo de esta normativa.

²⁷ En el período analizado de 2013 no se registraron operaciones de este origen.

²⁸ Indonesia fue el principal origen de estas importaciones y representó entre el 6% y el 14% de las importaciones totales en todo el período analizado.

²⁹ La excepción es Tailandia, cuyos precios medios son superiores a los de Indonesia para enero-junio de 2013.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homaje al Mariscal Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 48/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



las ventas de producción nacional en dicho consumo aparente partió del 30% en 2010, permaneció casi sin variaciones en 2011 para aumentar al 39% en 2012 y al 56% en enero-junio de 2013.

La relación entre las importaciones objeto de investigación y la producción nacional de pelotas de tenis fue de 171%, 222%, 149% y 81% en 2010, 2011, 2012 y enero-junio de 2013, respectivamente.

3.- Efectos de las importaciones investigadas sobre los precios del producto similar.

Según lo establecido en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping y la correspondiente reglamentación nacional, corresponde a la Comisión determinar si las importaciones afectaron los precios del producto similar en el mercado interno. Para ello tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio del producto similar, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer descender de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa el incremento que en otro caso se hubiera producido.

Debido a que existen diferentes canales de comercialización y presentaciones del producto investigado, se realizaron distintas comparaciones de precios. Por un lado, para las pelotas de tenis en tubos se comparó el ingreso medio por ventas de las pelotas de tenis para competición –productos representativos- y de todas las pelotas de tenis en tubos a nivel de primera venta minorista. Por otro lado, para las pelotas sueltas se comparó el ingreso medio del productor nacional –producto representativo- con el precio del producto importado –total de pelotas sueltas-, tanto a nivel de depósito del importador (puesto que algunas firmas importadoras tendrían abastecimiento dual), como a nivel de primera venta minorista. Por último, se realizó una comparación que incluyó a todas las pelotas de tenis a nivel primera venta minorista³⁰.

Asimismo, debido a que la relación precio/costo de los productos representativos nacionales se ubicó en niveles debajo de los considerados razonables para el sector por esta CNCE, se realizó una nueva comparación para cada uno de los conjuntos descriptos precedentemente, pero considerando una rentabilidad razonable para el productor local.

Al analizar los productos representativos de los importadores y el productor ESAT (pelotas para competición en tubos presurizados, a nivel de primera venta minorista), se observan sobrevaloraciones para todos los orígenes y períodos que oscilan entre el 7% y el 197%. Esta sobrevaloración no se observa cuando se ajusta el precio del producto local a un nivel razonable de rentabilidad ni para Tailandia en el año 2010, ni para China. En el caso de este último país se observan subvaloraciones para todo el período (entre el 1% y el 28%), a excepción del último semestre analizado.

En vista de que ESAT manifestó que los precios informados por los importadores no tenían en cuenta las pelotas entregadas gratuitamente, a modo de referencia en el Informe Técnico se presentó también una comparación para los años

³⁰ Para detalles sobre la metodología utilizada en cada comparación de precios, ver Anexo I del informe técnico.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

Secretaría de Comercio

Subsecretaría de Comercio Exterior

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 4532
ACTA N° 1840- ANEXO

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

completos entre los precios de venta del producto nacional con los precios de venta del producto importado, estos últimos reestimados a partir de la premisa de que para estos productos representativos las cantidades entregadas en promociones o *sponsor*eo, serían equivalentes a lo que ocurre para el total de las pelotas de tenis comercializadas por estos importadores. Para ello, se asumió que las diferencias entre las existencias teóricas y las informadas corresponden a *sponsor*eo o promociones, sin considerar productos o material fallado, faltante de origen, etc.

Tomando en cuenta este último ajuste y considerando los precios con una rentabilidad razonable, la mayoría de las comparaciones de precios resultan en subvaloraciones que -dependiendo del importador y del año-, oscilan entre el 7% y el 49%.

Cuando se comparó (a nivel de primera venta minorista) el conjunto de las pelotas de tenis importadas que ingresaron en tubos, al realizar el análisis con los precios de la industria local observados, nuevamente se observan sobrevaloraciones que oscilaron entre el 1% y el 105%, a excepción de China en 2010 (-14%) y 2011 (-9%). Si se considera una rentabilidad razonable sobre el precio del producto similar nacional, nuevamente se observan subvaloraciones para el caso de China durante todo el período (de entre el 6% y el 39%), para Filipinas en 2010 (5%) y para Tailandia en 2011 (2%).

Finalmente, si se analizan las pelotas de tenis sueltas (tipo de presentación sólo relevante para China), se observaron subvaloraciones tanto si se considera el precio de la industria nacional observado (entre el 59% y el 85%) como el precio con rentabilidad razonable (entre el 68% y el 91%), e independientemente del canal de comercialización.

4.- Repercusión de las importaciones sobre la industria nacional.

El párrafo 4 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping establece que *"El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción..."*.

El párrafo 5 del mismo artículo establece que la demostración de una relación causal entre las importaciones y el daño a la producción nacional incluirá el examen de otras causas de daño distintas a las importaciones investigadas y que los daños causados por las mismas no se habrán de atribuir a tales importaciones.

4.1. Condición de la industria.

La evaluación de la condición o situación de la industria nacional es necesaria a los fines establecidos por el artículo 3, párrafo 4, del Acuerdo Antidumping. Tal evaluación debe incluir un conjunto de *"factores e índices económicos pertinentes"* que influyan en el estado de la rama de producción nacional. Si bien la norma mencionada enumera un conjunto de factores e índices, expresa que la *"enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva"*.

En esta etapa de la investigación la Comisión ha considerado los indicadores



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 4612
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

enunciados en el Acuerdo, según surge de los cuadros incorporados en el Informe Técnico que se adjunta a la presente, por lo que a continuación sólo se desarrollarán en forma sintética las observaciones que de ellos se desprenden. Es importante señalar que esta CNCE ha verificado la producción, capacidad de producción, ventas al mercado interno, precios de venta, exportaciones, personal ocupado, masa salarial, y los costos unitarios, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa, con excepción de los costos totales los que fueron recalculado por los técnicos de la CNCE.

La producción nacional de pelotas de tenis fue de poco más de 2,4 millones de unidades en 2010, se redujo un 25% en 2011, para aumentar luego un 8% en 2012 cuando fue de casi 2 millones de unidades. En los primeros seis meses de 2013 esta producción fue de poco más de 1,2 millón de unidades (un 48% más que en el mismo período del año anterior).

Si se considera la producción de la peticionante,³¹ se observa que ésta partió de poco más de 2,1 millones de unidades en 2010, se redujo 25% en 2011 con algo menos de 1,59 millón de unidades y aumentó 9% en 2012 y 55% en los meses analizados de 2013, con una producción de algo más de 1,1 millón de unidades.

Las ventas al mercado interno de ESAT en unidades mostraron una evolución similar a la de su producción en todo el período analizado, aunque con porcentajes diferentes (cayeron 14% en 2011 y aumentaron 4% en 2012 y 48% en enero-junio de 2013). En tanto, los ingresos medios por venta partieron de 3,6 pesos por unidad en 2010 y se incrementaron 10% en 2011, 28% en 2012 y 24% en los primeros seis meses de 2013, cuando alcanzaron a los 6 pesos por unidad.

Las exportaciones de pelotas de tenis de la empresa peticionante, cayeron en el año 2011 (96%), aumentaron luego 228% en 2012 y fueron nulas al final del período (enero-junio de 2013). En ese contexto, el coeficiente de exportación fue del 13% en 2010, del 1% en 2011 y del 2% en 2012.

Las existencias de pelotas de tenis de la peticionante partieron de poco más de 242,5 mil unidades en 2010, aumentaron 4% en 2011 y cayeron el resto del período (53% en 2012 y 85% en enero-junio de 2013). En este contexto, la relación existencias/ventas mensuales promedio de pelotas de tenis fue de 1,6 en 2010; 2 en 2011; 0,91 en 2012 y 0,16 en enero-junio de 2013.

La capacidad de producción de la peticionante fue de casi 8 millones de unidades en 2010 y no registró variaciones en el resto del período analizado. El grado de utilización de la capacidad de producción de la peticionante fue de 27% en 2010, de 20%

³¹ La información referida a producción de ESAT fue cuestionada por SPORTS & ADVENTURE y BRAKU, al señalar que el dato informado no presentaría una correlación con las importaciones de paño, las que serían crecientes en todo el período a excepción del año 2011. Por su parte ESAT brindó la información de sus importaciones de paño entre 2009 y junio de 2013, con disminuciones en 2010 y 2011 e incrementos en 2012 y enero-junio de 2013 (esta información fue corroborada por esta CNCE con información de fuente DGA). Cabe aclarar que según cálculos realizados por la CNCE, entre la producción y las importaciones de paño surge un coeficiente de correlación de 97%. Asimismo se recuerda que la información de producción de pelotas de tenis fue verificada. Por otro lado, se realizó una estimación de la producción de pelotas de tenis a partir de las importaciones de paño de ESAT, la que arrojó diferencias de 2% si se considera el consumo de paño por pelota indicado por ESAT, y 14% si se considera una estimación propia del consumo de paño por pelota de tenis, cabe aclarar que en este último caso no se consideraron los desperdicios (Para mayores detalles ver Informe GI-GN/VERIF 28/14).



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL



ABG. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

en 2011, de 22% en 2012 y de 29% en enero-junio de 2013. Por su parte, la capacidad de producción nacional fue de poco más de 8,6 millones de unidades en 2010 y, al igual que la de la peticionante, permaneció sin registrar variaciones en el resto del período analizado. El grado de utilización de la capacidad de la producción nacional registró un comportamiento similar al de la peticionante siendo del 28% en 2010, 21% en 2011, 22% en 2012 y 29% en los seis primeros meses de 2013.

Según los indicadores informados por la empresa peticionante, el nivel de empleo del área de producción de la misma, partió de 29 empleados en 2010, disminuyó a 27 empleados en 2011 para volver a 29 empleados en 2012 y alcanzar los 32 empleados en enero-junio de 2013. Por otra parte, el salario medio mensual aumentó durante todo el período analizado, pasando de casi 3 mil pesos en 2010 a poco más de 6 mil pesos en enero-junio de 2013.

La empresa ESAT suministró la estructura de costos de las pelotas de tenis modelos: PENN ATP EXTRA DUTY FELT³², PENN CHAMPIONSHIP SELLO NEGRO EXTRA DUTY FELT³³ y PENN TOURNAMENT SELLO NEGRO EXTRA DUTY FELT³⁴, en pesos por unidad, para 2010, 2011, 2012 y para enero-junio de 2013.

De la estructura de costos promedio de los modelos mencionados, se observan aumentos en los costos medios unitarios y en los precios de venta durante todo el período. En este sentido, el aumento de los precios fue menor al de los costos en 2011 y mayor en el resto del período. En este contexto, la rentabilidad (entendida como la relación precio/costo) se situó en todo el período investigado por debajo de la unidad, siendo, por consiguiente, negativa, y mostrando su menor nivel en el año 2011. Si bien en el período enero-junio de 2013 se observa un aumento de esta relación, la rentabilidad sigue siendo negativa.

Así, los ingresos medios por ventas de pelotas de tenis de la peticionante correspondientes al modelo representativo "PENN ATP EXTRA DUTY FELT" fueron de 4,46 pesos por unidad en 2010 y se incrementaron 8% en 2011, 29% en 2012 y 23% en enero-junio de 2013. En cuanto, a los precios relativos, se observan disminuciones en 2011 (entre el 5% y 8%) y aumentos en 2012 y enero-junio de 2013 (entre el 6% y el 14%), sea que se considere el IPIM Nivel General o el índice sectorial IPIM 2519 "otros Productos de caucho".

Por su parte, los ingresos medios por ventas de pelotas de tenis de la peticionante del modelo representativo "PENN CHAMPIONSHIPS SELLO NEGRO EXTRA DUTY FELT" fueron de 3,99 pesos por unidad en 2010 y se incrementaron 12% en 2011, 26% en 2012 y 24% en enero-junio de 2013. En cuanto a los precios relativos, se observa el mismo comportamiento que para el modelo descrito en el párrafo precedente, con disminuciones en 2011 (1% y 4%) y aumentos en 2012 y enero-junio de 2013 (entre el 6% y el 12%), sea que se considere el IPIM Nivel General o el índice sectorial IPIM 2519 "otros Productos de caucho".

³² Este modelo representó el 5% de la facturación total (en volumen) del producto nacional al mercado interno en 2012.

³³ Este modelo representó el 15% de la facturación total (en volumen) del producto nacional al mercado interno en 2012.

³⁴ Este modelo representó el 38% de la facturación total (en volumen) del producto nacional al mercado interno en 2012.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Honra al Comercio Exterior
en el Bicentenario del Combate a la Inestabilidad



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Finalmente, los ingresos medios por ventas de pelotas de tenis de la peticionante correspondientes al modelo representativo "TOURNAMENT SELLO NEGRO EXTRA DUTY FELT" fueron de 3,45 pesos por unidad en 2010 y se incrementaron 12% en 2011, 24% en 2012 y 23% en enero-junio de 2103. En cuanto a los precios relativos, se observan disminuciones en 2011 (entre el 1% y el 4%) y aumentos en 2012 y enero-junio de 2013 (entre el 5% y el 10%), sea que se considere el IPIM Nivel General o el índice sectorial IPIM 2519 "otros Productos de caucho".

Con relación a la información de los principales rubros contables³⁵ de ESAT, se observa que las ventas al mercado interno de pelotas de tenis representaron el 76% y el 65% de la facturación total de la firma en 2011 y 2012, respectivamente. De la referida información surge en primer lugar que se registraron niveles de liquidez decrecientes hacia octubre de 2013. En cuanto a los niveles de endeudamiento, se observan disminuciones de los mismos hacia el final del período, particularmente en el endeudamiento global (luego de haberse observado aumentos significativos en el período 2012). Los índices de rentabilidad muestran caídas hasta octubre de 2012, siendo todos negativos a octubre de 2011 y 2012 -a excepción del margen bruto sobre ventas en 2012- y aumentos en octubre de 2013, siendo todos positivos. El resultado neto de la firma fue negativo desde 2010 hasta octubre de 2012, mientras que el resultado operativo fue negativo a partir de 2011. Por su parte, a octubre de 2013, ambos indicadores fueron positivos.

En cuanto a la capacidad de reunir capital³⁶ de la peticionante, tanto la tasa de retorno sobre el patrimonio neto como la tasa de retorno sobre los activos muestran resultados negativos desde octubre de 2009 hasta octubre de 2012, revirtiéndose esta tendencia en octubre de 2013. Por su lado, el flujo de efectivo³⁷, luego de mostrar una fuerte disminución en 2010, registró una importante recuperación a partir del 2011 y hasta el final del período, observándose que las inversiones del tipo financieras, luego de mostrar un incremento a octubre de 2010, fueron nulas en el resto del período.

En lo que respecta a las inversiones productivas, ESAT manifestó haber desarrollado inversiones en noviembre de 2009 por \$ 2 millones con el objeto de mejorar la eficiencia productiva de la empresa. Según ESAT dicha inversión fue neutralizada por el efecto de la competencia desleal y puso de manifiesto de que, hasta tanto no se resolviera la cuestión de la competencia desleal, no tendría sentido continuar con el plan de inversiones previsto para el 2010 y 2011.

Por su parte, las cuentas específicas de pelotas de tenis de la peticionante, mostraron resultados negativos en todo el período analizado, y una relación ventas/punto de equilibrio siempre por debajo de la unidad y, en algunos períodos, muy por debajo de

³⁵ Que corresponden a los balances cerrados al 31 de octubre de los años 2009, 2010, 2011 y 2012.

³⁶ Esta información se refiere al rendimiento del capital (cuanto más resultados positivos -ganancias- obtiene la empresa, más posibilidades de reunir capital tiene, ya que con las ganancias obtenidas la firma puede, entre otras cosas, capitalizarse). En este sentido, a los efectos de analizar este indicador, deben tenerse en cuenta la tasa de retorno sobre el patrimonio neto y la tasa de retorno sobre los activos.

³⁷ En lo que respecta al análisis del flujo de caja ("cash flow") en los términos del Acuerdo Antidumping, se destaca que las empresas están obligadas a presentar el "Estado de Flujo de Efectivo" que es un estado contable básico que informa sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes, distribuidas en actividades operativas, de inversión y de financiamiento. Las modificaciones del flujo de efectivo se pueden ver en el Estado de Situación Patrimonial o Balance General analizando los rubros "Caja y Bancos" e "Inversiones", de cada uno de los ejercicios económicos (en el análisis realizado por esta CNCE, las inversiones se encuentran comprendidas dentro del rubro "otros activos corrientes").



EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



la misma. En el mismo sentido, la relación ventas/costo total, permaneció siempre por debajo de la unidad mostrando rentabilidades negativas.

5.- Condiciones de competencia.

5.1.- Mercado Nacional de pelotas de tenis

Como se mencionara, las pelotas de tenis se componen de un núcleo de caucho natural esférico (constituido por dos mitades moldeadas y pegadas entre sí) revestido por un paño que puede ser de diversas calidades, conforme el uso o destino³⁸. Alrededor de la mitad del costo de las pelotas de tenis nacionales está determinado por el paño (insumo importado), el caucho (insumo importado) y la mano de obra directa. El caucho natural, a nivel mundial es producido principalmente en la región Asia Pacífico, mientras que el paño sería provisto por dos firmas exclusivamente, una en Tailandia (Tex Tech Industries) y otra en Reino Unido (WSP Textiles)³⁹.

En esta etapa final, ESAT indicó que posee un único modelo homologado por la ITF, debido a problemas financieros (los que estarían causados por el ingreso de pelotas de tenis a precios con dumping), mientras que hasta el año 2009 inclusive, poseía todos sus modelos homologados⁴⁰.

En la práctica del tenis, la marca ocuparía un lugar muy importante, ya que en el mercado nacional, alrededor del 65% del consumo aparente correspondió a marcas internacionales (60% de las ventas de producción nacional y 77% de las importaciones⁴¹).

Una parte importante de las pelotas de tenis se comercializa en tubos (de dos, tres y cuatro unidades), con el objetivo de mantener la presión de las mismas. En el caso de las pelotas de tenis importadas en enero-junio de 2013, alrededor del 90% correspondería a pelotas de tenis presentadas en tubos (si se considera el período 2010 a enero-junio de 2013, dicho porcentaje se reduce a 75%), mientras que en el caso de las ventas de la rama de producción nacional, el 44% de su facturación correspondió a pelotas de tenis sueltas⁴².

El consumo aparente en 2012 fue de 5,2 millones de unidades de pelotas de tenis, equivalentes aproximadamente a más de 28 millones de pesos.

Características de la oferta en el mercado nacional

La oferta nacional de pelotas de tenis está constituida por dos empresas: ESAT y MENSAL, que abastecieron el 35% del consumo aparente nacional durante el período analizado, siendo el resto abastecido por importaciones. Mientras los productores se centran principalmente en la producción de pelotas de tenis, los

³⁸ Para mayores detalles ver Sección IV, Producto similar nacional, del Informe Técnico.

³⁹ Los orígenes de estos insumos serían equivalentes tanto para las pelotas de tenis de producción nacional, como para las importadas.

⁴⁰ Por su parte BRAKU indicó que ESAT no tendría mayor cantidad de pelotas de tenis homologadas por problemas de calidad y durabilidad, ya que la homologación "tiene un costo de tan sólo US\$ 2.400".

⁴¹ Se consideraron marcas internacionales a aquellas que tengan algún modelo homologado por la ITF. Los porcentajes corresponden al período enero-junio de 2013.

⁴² El porcentaje sólo se refiere a las pelotas de tenis vendidas por ESAT.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

5011 - Hija de Homage al Ministro Guillermo Barm
en el Bicentenario del Estado Argentino

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abj. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



importadores suelen comercializar mayor cantidad de productos relacionados con la práctica del tenis (raquetas, indumentaria, etc., en general de las marcas de las cuales tienen licencia).

La capacidad de producción nacional anual fue de 8,6 millones de unidades, lo que representó 1,66 veces el consumo aparente de pelotas de tenis del año 2012.

ESAT señaló que desarrolló inversiones en noviembre de 2009 por \$ 2 millones con el objeto de mejorar la eficiencia productiva; sin embargo aclaró que las mismas fueron "neutralizadas por el efecto de la competencia desleal", lo que llevó a la empresa a suspender el plan de inversiones para 2010 y 2011.

Por su parte, durante el período investigado, el 65% del consumo aparente de pelotas de tenis fue abastecido por importaciones, de las cuales 39% correspondieron a pelotas de tenis originarias de China, 15% de Tailandia, 4% de Filipinas y 6% de Indonesia, este último origen no investigado (el resto de los orígenes mantuvo una participación inferior a 1% del consumo aparente). Cabe aclarar que una parte de la oferta de los importadores corresponde a pelotas de tenis no comercializadas, que se entregan como auspicio, donaciones, sponsoreo, promociones.

SPORTS & ADVENTURE fue el principal importador de pelotas de tenis de los orígenes investigados. Comenzó a importar pelotas de tenis en el año 2002, y durante el período investigado se abasteció exclusivamente de pelotas de tenis originarias de China de la marca HEAD, firma con la que mantiene un convenio de distribución. SPORTS & ADVENTURE representó el 26% de las importaciones originarias de China.

WINNERS, fue el segundo importador de pelotas de tenis, y adquirió el producto exclusivamente de Tailandia (representó el 63% del total de las importaciones de dicho origen). Comenzó a importar pelotas de tenis en el año 2008, y es distribuidora de productos de la marca WILSON en Argentina.

BRAKU comercializa en Argentina los artículos de la marca BABOLAT (principalmente raquetas y pelotas de tenis). La firma se abasteció de pelotas de tenis de Tailandia e Indonesia, representando el 21% de las importaciones de Tailandia y el 19% de las de Indonesia.

Otras empresas importadoras han ingresado productos sin marca desde China; con las marcas DUNLOP y SLAZENGER desde Filipinas; con las marcas PRINCE y HACKER desde China, Tailandia e Indonesia -no investigado-; con marca TOALSON desde Indonesia -no investigado-; y con marca TELOON desde China.

Con relación a los ranking precedentes, en sus consideraciones finales, ESAT destacó la falta de correlación de la evolución de los precios de exportación de Tailandia a Argentina de las pelotas de tenis. Según la peticionante, mientras los precios de WINNERS aumentaron desde un valor unitario de 0,63 us\$ a 0,86 us\$ los correspondientes a BRAKU disminuyeron desde 0,52 us\$ a 0,48 us\$. A criterio de la firma, "estos hechos dan cuenta claramente que la política de precios de las exportaciones a la República Argentina nada tiene que ver con la evolución normal de costos, sino con claros intentos de ganar mercado en uno de los pocos países fuera de



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

1614 - Año de Honra al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXOS

COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

China y el Sudeste Asiático que aun cuenta con producción nacional. En este sentido, la empresa se preguntó "cómo puede explicarse la diferencia de 79.2% entre los precios de dos marcas internacionales reconocidas procedentes de Tailandia, en un mercado tan competitivo".

Respecto de la estacionalidad de la oferta, el productor nacional indicó que la misma se encuentra ligada a variaciones en la demanda. La práctica del tenis disminuye en los periodos de verano e invierno, debido a que en el país no hay canchas cerradas, tratándose de un deporte practicado al aire libre. SPORTS & ADVENTURE coincidió con el productor, al señalar la estacionalidad de la oferta como consecuencia de los factores climáticos que afectan a la demanda, e indicó que los periodos de mayor demanda son la primavera y el verano.

Características de la demanda en el mercado nacional

Los sectores usuarios finales de las pelotas de tenis son aquellas personas que practican el deporte, ya sea que compitan en torneos, las utilicen para entrenamiento, entretenimiento, etc. Según el productor nacional, dichos sectores podrían clasificarse en: centros de entrenamiento y alto rendimiento, escuelas y academias de tenis y jugadores amateurs. Por su parte WINNERS indicó que se podrían diferenciar entre consumidores finales que adquieren directamente la pelota, torneos de tenis, y escuelas y centros de entrenamiento.

En Argentina, la Asociación Argentina de Tenis (AAT) es la encargada de coordinar el deporte a nivel local. Para determinados tipos de torneos, es la AAT quien determina la pelota a utilizar, mientras que en el resto de los torneos cada organizador elige entre las pelotas homologadas por la AAT. Las marcas de las pelotas de tenis utilizadas en torneos de la AAT en 2011 y 2012 fueron DUNLOP y BABOLAT. Asimismo, algunas de las marcas homologadas por la AAT durante el periodo investigado fueron: HEAD, DUNLOP, BABOLAT, TOALSO, MAFER, PENN, WILSON y PRINCE

La demanda de pelotas de tenis se encuentra relativamente dispersa geográficamente, ya que los principales clientes informados por las empresas participantes de la investigación se encuentran en la Provincia de Buenos Aires (39%), seguido de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) (22%), Córdoba (14%) y Mendoza (12%).

Respecto del suministro, los importadores que participaron señalaron que sólo se abastecen de pelotas de tenis importadas, teniendo licencia de exclusividad para comercializar las marcas importadas⁴³. Por otro lado, algunos importadores son mayoristas, mientras que hay dos que tuvieron abastecimiento dual.

Con relación a la estacionalidad de la demanda, tanto el productor local como los importadores coincidieron que la misma está principalmente determinada por factores climáticos. WINNERS y ESAT señalaron que, por tratarse de un deporte practicado al aire libre, en primavera y otoño se da la mayor demanda. SPORTS & ADVENTURE señaló que la mayor demanda se da en primavera verano, mientras que BRAKU indicó

⁴³ Al respecto, BRAKU señaló que los importadores no podrían abastecerse de producción local ya que poseen acuerdos de distribución exclusiva, similar argumento señaló SPORTS & ADVENTURE con relación a sus importaciones.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

1014 - Hito de Honor al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

que se da entre los meses de septiembre – febrero. Asimismo, WINNERS señaló que las variaciones en la demanda también se relacionan con la realización de los torneos locales y las copas a disputar.

Dinámica reciente del mercado nacional

El mercado local de pelotas de tenis, que en 2009⁴⁴ fue de alrededor de 7,2 millones de pelotas de tenis, disminuyó su tamaño 6% en 2010, 10% en 2011 y 15% en 2012, para aumentar finalmente 1% en enero-junio de 2013.

En este marco, la participación de la producción nacional en el mercado disminuyó 8 puntos porcentuales (pp.) en 2010, y un pp. en 2011, siendo la misma de 39% en 2009, 30% en 2010 y 29% en 2011. Finalmente, en 2012 los productores locales incrementaron sus ventas en un contexto de consumo aparente decreciente, recuperando la participación del año 2009, mientras que en enero-junio de 2013, en un mercado que prácticamente se mantuvo constante respecto de igual período del año anterior, las ventas de producción nacional aumentaron 48%, alcanzando una participación en el mercado de 56%, 17 pp. por encima de su participación en 2009.

Por el lado de las importaciones totales, las mismas crecieron en 2010, para luego disminuir en todo el período analizado. Con relación a las importaciones de los orígenes investigados, se observa que en 2010 aumentaron 7%, desplazando a las ventas de producción nacional en un contexto de caída del consumo aparente. Este aumento se encuentra explicado por China y Tailandia, ya que Filipinas disminuyó sus envíos a Argentina. En 2011 las importaciones investigadas cayeron menos que el consumo aparente (sólo se incrementaron las importaciones de Tailandia), por lo que desplazaron a las importaciones no investigadas y, en menor medida, a las ventas de producción nacional, alcanzando la mayor participación en el consumo aparente (65%). En 2012 y enero-junio de 2013, las importaciones investigadas disminuyeron su participación, alcanzando en enero-junio de 2013 una participación inferior a la de 2009. Cabe aclarar que al interior de las importaciones investigadas, las originarias de China y Filipinas perdieron participación, mientras que las originarias de Tailandia la aumentaron.

Con relación a la competencia entre el producto nacional y el importado, ESAT indicó que las marcas internacionales que exportan hacia Argentina son "multinacionales con una singular capacidad económico-financiera", que les permite patrocinar torneos, subvencionar jugadores y auspiciar actividades a nivel global. Asimismo, indicó que, si bien ESAT es licenciataria de una marca mundial, dicha firma participa marginalmente de los beneficios de esas inversiones, ya que la región no sería un objetivo de dichas marcas. En esta línea, ESAT indicó que fue desplazada como pelota oficial de la AAT, por marcas internacionales que ofrecieron un canon mayor.

Asimismo indicó que el desplazamiento de ESAT del mercado local sería, en parte, consecuencia de la capacidad financiera de las marcas internacionales, que les permite organizar torneos promocionales, desarrollar convenios con clubes y profesores de tenis, etc., a cambio de lo cual las marcas otorgan bonificaciones dinerarias o en producto.

⁴⁴ Cabe aclarar que si bien el período investigado abarca de 2010 a junio de 2013, para determinadas variables se incluye la información del año 2009 a modo de referencia.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

30.14 - Año de Homenaje al Afonso de Albuquerque
en el Bicentenario del Combate de Alagôres

EXPEDIENTE CNCE N° 4532
ACTA N° 1840- ANEXO

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Respecto de las principales características y cambios recientes en el mercado local, los tres importadores que participaron de la investigación señalaron que, pese a las "altas y bajas de determinados importadores", el principal volumen importado se concentra en las marcas Wilson, Head, Babolat y Prince; en tanto la producción nacional está compuesta por una marca internacional (PENN) y una marca nacional (MAFER). Por su parte, el productor nacional indicó que el principal cambio fue el incremento de las exportaciones a Argentina, a precios tales que "ponen en riesgo la continuidad" de ESAT.

Mercado internacional de Pelotas de Tenis

Según estimaciones de la empresa HEAD, las ventas mundiales de pelotas de tenis fueron de 276 millones de pelotas en 2010 (equivalentes a un mercado mundial de 243 millones de dólares), manteniéndose prácticamente constantes en 2011 y con un aumento de 4% en 2012, año en el que alcanzaron a 288 millones de pelotas, las que representaron un mercado mundial de 265 millones de dólares. Contrariamente, la empresa importadora WINNERS indicó que el negocio mundial de tenis es de 35 millones de docenas de pelotas por año (lo que equivale a 420 millones de unidades).

Según ESAT, alrededor del 90% del mercado mundial de pelotas de tenis se concentra en dos firmas con plantas propias, HEAD/PENN en Indonesia, Tailandia y China; y DUNLOP/SLAZENGER con plantas en Filipinas, y otras dos que tercerizan su producción, BABOLAT y WILSON. Por su parte BRAKU y SPORTS & ADVENTURE coincidieron en indicar a éstas como las principales marcas a nivel mundial, aunque señalaron que se trataría de una oferta atomizada. Además indicaron que, si bien la producción mundial se concentra en los orígenes investigados, las principales marcas provienen de Austria, Estados Unidos, Francia y Reino Unido.

La empresa HEAD se centra principalmente en el mercado de skies y raquetas de tenis. La compañía fue fundada en 1950 en EEUU, y en la década del 70 adquirió TYROLIA (fabricante de equipo para Ski, originario de Austria y fundado en 1847) y MARES (compañía italiana de equipo de buceo de 1950). Por último, a fines de los '90, HEAD adquirió a PENN (Pennsylvania Rubber Company), firma originaria de EEUU fundada en 1910. Actualmente posee dos casas matrices, en Austria y en Holanda. El principal mercado de la firma es Europa (55% de sus ventas totales de 2012), y en segundo lugar se encuentra EEUU (27,9% de sus ventas totales en 2012). La firma indica que en sus principales mercados a nivel mundial vende a negocios minoristas, y en menor medida a distribuidores. En 2012 HEAD empleó a 2.090 trabajadores, de los cuales 1.286 corresponden al área de producción. Según lo señalado en el reporte anual de 2012, la firma aumentó su participación en el mercado de pelotas de tenis de EEUU mediante la marca PENN, alcanzando un pico histórico de participación en dicho año; mientras que buscará seguir incrementando el negocio de pelotas de tenis HEAD en Europa y Asia. Por último, la firma terceriza gran parte de su producción en la República Checa (accesorios para ski), Bulgaria (productos de buceo), y en China y Tailandia (raquetas de tenis, accesorios, productos de buceo, etc.).

El grupo DUNLOP fue fundado en Irlanda en 1889, y se dedicó en un comienzo principalmente a la producción de neumáticos. La división de tenis comenzó recién en 1929 (pelotas y raquetas). SLAZENGER fue fundada en Inglaterra de 1881, y fue adquirida por DUNLOP en 1959. Actualmente DUNLOP/SLAZENGER (que vende



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 4512
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL



Abg. FEDERICO LAVOPRA
SECRETARIO EJECUTIVO
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

equipo de tenis, golf, badminton y squash), pertenece al grupo británico Sports Direct International plc, que es una cadena de comercios minorista que opera en Gran Bretaña, Irlanda, Bélgica, Luxemburgo, Portugal, Eslovenia, Holanda, Chipre y Francia. El grupo DUNLOP posee una fábrica propia en Filipinas y un Joint Venture con la firma Srixon Sports Manufacturing en Tailandia. Por su parte SLAZENGER es la pelota oficial del Grand Slam de Wimbledon.

WILSON⁴⁵ es una compañía fundada a principios del siglo XX en Chicago, EEUU, que producía originalmente uniformes, pelotas de golf, y luego pelotas de fútbol americano y basket. Comenzó a producir pelotas de tenis después de la II Guerra Mundial; a partir de 1979 produjo la pelota oficial del US Open y, desde 2006, la del Australian Open. Actualmente, la firma emplea 1.600 trabajadores a nivel mundial. La producción se realiza en una planta ubicada en China y dos situadas en Tailandia. La firma pertenece, desde 1989, al grupo finlandés Amer Sports Corporation (que además posee las marcas Salomon, Atomic, etc.). Según información de Amer Sports, las ventas mundiales de pelotas de tenis del grupo (de la marca WILSON) fueron de 67,8 millones de dólares en 2010, se incrementaron 5% en 2011 y 3% en 2012, año en el que alcanzaron los 73,7 millones de dólares.

BABOLAT es una firma fundada en Francia en 1875, dedicada inicialmente a la producción de cuerdas para raquetas. En la actualidad fabrica equipo para tenis, badminton y squash. Actualmente su casa matriz se encuentra en Francia⁴⁶. Asimismo, BABOLAT provee la pelota de tenis oficial del Roland Garros.

En el año 2014 la ITF aprobó 254 modelos de pelotas de 40 marcas. DUNLOP, SLAZENGER, WILSON, BABOLAT, HEAD y PENN concentraron el 48% de los modelos aprobados. Asimismo, los países asiáticos concentran la producción del 99% de las pelotas aprobadas, siendo Italia y Argentina los únicos países de otras regiones que tienen pelotas aprobadas por la ITF.

Las exportaciones mundiales de pelotas de tenis, medidas en dólares⁴⁷, se mantuvieron relativamente constantes entre 2010 y 2012 (último período de información disponible para el mundo en su conjunto), con incrementos de 1% por año⁴⁸. Los 5 países asiáticos que concentran la mayoría de las pelotas de tenis aprobadas por la ITF representaron en 2012 el 79% de los dólares exportados a nivel mundial. Por su parte, los orígenes investigados aumentaron su participación, pasando del 70% en 2010 a 76% en 2012 del total de exportaciones, incremento que se explica fundamentalmente por Tailandia. En el período enero-junio de 2013 se observan importantes incrementos en los valores exportados por todos los países antes mencionados (que en 2010-2012 representaron 95% de las exportaciones), a excepción de Francia.

Al considerar las importaciones⁴⁹, se observa una mayor dispersión, siendo los principales países importadores Estados Unidos, Japón, y países europeos (Francia,

⁴⁵ Wilson Sporting Goods.

⁴⁶ <http://www.babolat.us/history>.

⁴⁷ No se dispone de información sobre comercio mundial en unidades (información que sí está disponible para ciertos países).

⁴⁸ Teniendo en cuenta que los tres orígenes que concentraron el 73% de los dólares exportados en 2011 tuvieron incrementos en el precio unitario superior al 15% en dicho año, el aumento de 1% del comercio mundial de 2011 tendría como contrapartida una disminución de las unidades de pelotas exportadas.

⁴⁹ Las exportaciones e importaciones mundiales presentan diferencias de entre 2 y 6% dependiendo el año.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

1614 - Año de Homenaje al Millenario de la Independencia
en el Bicentenario del Combate Naval

EXPEDIENTE CNCE N° 4613
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL

ABG. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Alemania, Reino Unido, etc.). En el período enero-junio de 2013 se destaca el incremento de las importaciones de Estados Unidos.

Si se tienen en cuenta los pares exportador/importador en el año 2012, los 5 principales exportadores/importadores representaron el 52% del comercio mundial, liderados por las exportaciones de China a Estados Unidos, que representaron 18% del comercio mundial, seguidos por las de Tailandia a Japón (9%), Tailandia a Francia (5%) y Tailandia a Estados Unidos (5%).

China fue el principal exportador mundial, aunque con una participación en el valor exportado levemente decreciente que, en 2010, fue de 34% y disminuyó a 32% en 2012. China tiene 65 pelotas aprobadas por la ITF, dentro de las cuales se destacan modelos de las marcas HEAD, PENN y TELOON (estas tres marcas concentran el 50% de las pelotas de tenis aprobadas por la ITF originarias de China).

Las exportaciones de pelotas de tenis de China (medidas en unidades⁵⁰) disminuyeron 18% entre 2010 y 2012, mientras que en enero-junio de 2013 presentaron una recuperación de 5% respecto de igual período de 2012. Alrededor de la mitad de las exportaciones chinas tuvieron como destino a Estados Unidos, país que explicó el 60% de la disminución de las exportaciones chinas de 2011. Las exportaciones a este país se recuperaron en 2012, pero no llegaron a cubrir la caída de las exportaciones al "resto" de los destinos. Finalmente, en enero-junio de 2013, las importaciones de Estados Unidos fueron la principal causa de la recuperación de las exportaciones chinas al mundo.

Al considerar el precio de exportación de China al mundo se observan incrementos en todo el período analizado, de 15%, 3% y 4% en 2011, 2012 y enero-junio de 2013, respectivamente.

Tailandia, segundo exportador mundial de pelotas de tenis, incrementó su participación en 7 puntos porcentuales entre 2010 y 2012, alcanzando el 30% de los dólares exportados este último año. Es el país con mayor cantidad de pelotas de tenis aprobadas por la ITF, con 89 modelos de 19 marcas. Se destacan WILSON con 29 pelotas de tenis, TRETORN con 15 y BABOLAT con 10.

Sus exportaciones, medidas en unidades, se mantuvieron relativamente constantes en 2011, aumentaron 7% en 2012 y 25% en enero-junio de 2013. Los principales destinos fueron Japón (23%), Estados Unidos (20%), Alemania (17%) y Francia (14%). En 2011 se incrementaron las exportaciones a Francia, pero fueron contrarrestadas por la disminución de los envíos a Japón y al "resto" de los destinos. Por su parte, en 2012 se destaca la disminución de las exportaciones a Estados Unidos, que fueron más que compensadas por el aumento de las importaciones desde Japón, Alemania, Canadá y Corea del Sur. Finalmente, en el período enero-junio de 2013, se destaca el aumento de las exportaciones a Alemania, Estados Unidos y Corea del Sur. Con relación al precio FOB de exportación, se observa un fuerte incremento en 2011 (18%), un aumento de 4% en 2012 y una disminución de 2% en enero-junio de 2013. Asimismo cabe aclarar que los precios de Tailandia fueron siempre superiores a los de China.

⁵⁰ Como se mencionó anteriormente, para determinados países sí se dispone información de exportaciones en unidades.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

1019 - Día de Homenaje al Mariscal Guillermo Miller
en el Bicentenario del Combate Naval de Chacabuco

EXPEDIENTE CNCE N° 4512
ACTA N° 1840- ANEXO

COPIA FIEL
Abg. FEDERICO BARTOL LAYOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Por último, Filipinas tiene 45 modelos de pelotas de tenis aprobadas por la ITF, todas ellas correspondientes a las marcas DUNLOP/SLAZENGER. Es el tercer exportador a nivel mundial (considerando los dólares exportados), con una participación en el comercio global que se mantuvo en torno al 13%. Las exportaciones de Filipinas disminuyeron 19% en 2011, y 1% en 2012⁵¹. Su principal destino de exportaciones en 2012 fue Holanda (26%), seguido de Estados Unidos (19%) y Reino Unido (16%). Respecto del precio medio de exportación, presenta una evolución similar a los otros dos orígenes investigados, con un aumento en 2011 de 19%, y de 8% en 2012, aunque al considerar los niveles, los mismos son superiores a los de China e inferiores a los de Tailandia.

Investigaciones en otros mercados

Cabe indicar que no se encontraron investigaciones sobre dumping o medidas vigentes para pelotas de tenis, tanto respecto de las importaciones de los orígenes investigados como de otros orígenes.

VIII. CONCLUSIONES SOBRE EL DAÑO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.⁵²

La Comisión evalúa a continuación, siguiendo los lineamientos establecidos en el Artículo 3 del Acuerdo Antidumping, si existen pruebas que demuestren la existencia de daño importante o amenaza de daño importante sobre la rama de producción nacional y, en su caso, si este daño o amenaza ha sido causado por las importaciones investigadas o por otras causas distintas de estas importaciones.

Del análisis de los antecedentes obrantes en el expediente y del examen pormenorizado de los factores enumerados precedentemente, la Comisión expondrá los fundamentos de su determinación en esta etapa final de la investigación.

Específicamente en esta sección, la Comisión se referirá a si las importaciones de pelotas de tenis de China, Tailandia y Filipinas, en forma acumulada, causan daño importante o representan una amenaza de daño importante a la rama de producción nacional.

En esta etapa final y como se señalara precedentemente, se ha modificado la metodología a utilizar para el cálculo de las importaciones, observando de esta forma cambios en los volúmenes importados, lo que implicó modificaciones respecto a lo analizado en cuanto a este indicador en la etapa preliminar. Así, si bien las importaciones de pelotas de tenis en forma acumulada descendieron en el período investigado, tanto en términos absolutos como relativos al consumo aparente⁵³, en un

⁵¹ Cabe aclarar que no se dispone de las exportaciones de pelotas de tenis en unidades para el período enero-junio de 2012 y 2013.

⁵² En la presente Acta, en el punto VIII, la palabra "daño" se entenderá como "daño importante" causado a una rama de producción nacional, una "amenaza d daño importante" en una rama de producción nacional en los términos del Acuerdo Antidumping.

⁵³ Dadas las controversias planteadas sobre la metodología utilizada por esta CNCE en la etapa final de la investigación, es importante señalar que, de haber considerado para las importaciones de las empresas que no participan en la presente investigación exclusivamente la información de unidades declaradas, en función de si se trató de tubos o pelotas mediante la información de los sufijos de valor, las importaciones



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate de Montevideo



ES COPIA FIEL

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ADG. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

contexto de retracción de este último, la participación de estas importaciones en el mercado en todos los años del período investigado fue superior al 50% con un pico de 65% en 2011. Así, las importaciones investigadas, más allá de su evolución puntual interanual durante los tres años completos del período investigado, explicaron entre la mitad y las dos terceras partes del mercado, con lo cual, a excepción del 1er semestre del 2013⁵⁴, cuando representaron algo menos del 50%, han mantenido una presencia capaz de incidir sobre la rama de producción nacional. Por su parte, la relación entre las importaciones objeto de investigación y la producción nacional, si bien fue decreciente, representó entre dos y 1,5 veces la producción nacional en los años completos, mientras que en los meses de 2013, dicha relación fue del 81%.

En contrapartida la industria nacional tuvo menos del 40% del mercado, con excepción del semestre del 2013, donde llegó a representar una cuota levemente superior a la mitad del consumo aparente, siendo esto resultado de un semestre de retracción de importaciones relativamente atípico⁵⁵, lo cual se evidencia en que es el único lapso del período investigado en donde esta variable se comporta en forma opuesta al consumo aparente.

Específicamente las ventas de producción nacional han logrado mejorar su participación en el mercado a lo largo del período investigado, pasando -entre puntas del período- de una cuota del 30% a una del 56%. En igual sentido que la rama de producción nacional evolucionó la peticionante.

En lo que respecta a las importaciones de los orígenes no objeto de investigación⁵⁶, estas tuvieron una participación decreciente entre puntas del período, partiendo en 2010 de su punto máximo (10%) y llegando a su menor nivel en el primer semestre de 2013, con una cuota del 3%.

En síntesis, se observa que, sin perjuicio de la evolución de las importaciones investigadas, no debe soslayarse que éstas han mantenido una importante participación en el mercado durante todo el período investigado (y aún antes, tal como se observa en los datos del año 2009 presentados a título de referencia). Así, las importaciones investigadas, en conjunto, han constituido siempre el actor más importante del mercado.

Con respecto al efecto de las importaciones, es relevante tomar en cuenta tanto las diversas alternativas de comparaciones de precios presentadas en el Informe Técnico -entre el producto nacional y el de las importaciones investigadas-, como los efectos de los precios de estas últimas en los valores de venta y rentabilidad de la rama de producción nacional, que fueron negativos.

investigadas hubieran tenido un pequeño aumento en el último período investigado.

⁵⁴ Como se mencionara, cabe considerar que habiendo ingresado la presente solicitud de investigación en noviembre de 2012, no se descarta que, en función de los pocos jugadores relevantes de este mercado, pudo darse a conocer la existencia de esta presentación y eso haya influido sobre la evolución de las importaciones en el 1er semestre de 2013. Asimismo, en función de alguna manifestación de las partes con respecto al inicio de los nuevos procedimientos aduaneros/administrativos referidos a las importaciones (DJAI) implementados a partir del año 2013, no puede descartarse que estos hayan tenido algún impacto en el 1er semestre de 2013 debido al aprendizaje y adecuación de parte de los importadores al manejo de esta normativa.

⁵⁵ Respecto a la fundamentación sobre este parecer véase la nota al pie precedente.

⁵⁶ Entre ellos el principal origen fue Indonesia.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

DR. FÉLIX ANTONIO LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Así, de las comparaciones de precios podemos derivar dos aproximaciones que nos brindan información complementaria sobre el funcionamiento de este mercado. En primer lugar, cuando se consideran aquellas comparaciones con los precios nominales observados, se observa que las importaciones de pelotas en tubos independientemente del origen investigado tienden a situarse por encima del precio nacional -en valores que varían de acuerdo al origen y el período e incluso el importador/marca-. Sin embargo, tal como se señaló anteriormente, esto no evitó que en todos los años completos del período las importaciones investigadas expliquen más del 50% del mercado. En este contexto, considerando que tanto el productor nacional como los principales importadores cuentan con productos de marcas internacionales con estrictos controles de calidad y certificaciones de la ITF, la preferencia de los usuarios por el producto importado a precios superiores se explicaría a partir de consideraciones subjetivas por parte de los mismos. Entre estas y de acuerdo a distintas manifestaciones de la peticionante -que en función de la información disponible y verificada se ha tomado como válida- predominan elementos relativos al marketing tales como: presencia en torneos, formas de comercializaciones no mercantiles y el hecho de que las pelotas de tenis de varias de las marcas importadas forman parte de una línea más amplia de productos relacionados con este deporte (raquetas, fundas, bolsos, entre otros), formando parte de un conjunto de bienes en cierto modo complementarios y pudiéndose percibir su consumo conjunto dentro de una misma marca como un atributo deseable por parte de los usuarios.

Cabe destacar que se está analizando un mercado en el cual para la casi totalidad de las importaciones se ha determinado significativos márgenes de dumping - mayor al 100% para China y Filipinas y de más del 35% para Tailandia- y es claro que resulta evidente que algunas de las políticas de comercialización y marketing previamente mencionadas son facilitadas o se tornan viables en virtud de esta práctica de discriminación de precios entre los orígenes investigados y el mercado argentino.

Entonces, teniendo en cuenta tanto el hecho de que algunos importadores han entregado gratuitamente pelotas de tenis, como el que el productor nacional ha vendido a pérdida, una comparación alternativa de la forma en que debió haber operado el mercado para que el productor no se encuentre dañado requiere hacer correcciones a los precios nominales observados. En este sentido, tal cual ya se señalara al considerar una comparación de donde se ajusta el precio nacional para que el productor tenga una rentabilidad razonable -sobre costos verificados- y para China y Tailandia -considerando datos para sus principales importadores- se recalcula un precio teniendo en cuenta la cantidad de pelotas de tenis que han entregado en forma gratuita, se observarían subvaloraciones para los años 2011 y 2012. Este análisis en cierto sentido contra fáctico pone de relieve que la comparación nominal de precios constituye una mirada parcial e incompleta a fin de entender el funcionamiento del mercado y, en particular, el efecto de los precios de las importaciones investigadas sobre la rama de producción nacional.

En función de lo expuesto, es claro que las importaciones investigadas son capaces de afectar la rentabilidad de la producción nacional, independientemente de que no se observe una subvaloración de los precios observados, y en función de la presencia relevante en el mercado local de dichas importaciones durante todo el período investigado, resulta más adecuado analizar otro tipo de mecanismo de transmisión de los efectos de estas sobre la performance de la rama de producción nacional.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

10.14 - Hito de Honor al Centenario del Combate Naval Montevideo 1914



EXPEDIENTE CNCE Nº 45/12ES
ACTA Nº 1840- ANEXO

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Asimismo cabe destacar que tanto el productor nacional como los importadores que participan en la presente investigación coincidieron en que no existen productos sustitutos para las pelotas de tenis, por lo cual, el principal determinante de los precios y de la rentabilidad nacional pasa a ser la competencia de las importaciones que, en su casi su totalidad, corresponden a las investigadas. Así, se observa que, mientras las importaciones investigadas aumentan su cuota de mercado pasando de 60% a 65% en 2010/2011, desciende la rentabilidad de la rama de producción nacional; en sentido contrario, cuando la cuota del producto importado comienza a descender en 2012 y primer semestre de 2013, se revierte la tendencia decreciente de la rentabilidad del productor local recuperándose la misma, más allá de no alcanzar una rentabilidad positivas para el conjunto de sus productos -aunque alcanzaron niveles positivos para algunos modelos-. Así, esta correlación inversa entre cuota de mercado de las importaciones y rentabilidad nacional, sumada a la explicación brindada sobre la posibilidad del producto importado de desplazar al producto nacional aun con precios nominales mayores, permite concluir que ha existido un efecto adverso del valor y la cuantía de las importaciones investigadas sobre la rentabilidad de la rama de producción nacional.

En esta etapa final los indicadores de la industria, en su mayoría, no han reflejado modificaciones respecto de la etapa preliminar, dado que de las verificaciones realizadas por los técnicos de la CNCE no se han presentado diferencias con la información oportunamente brindada⁵⁷.

Así, se observan caídas de la producción y ventas -tanto de la peticionante como de la producción nacional- en 2011 y una recuperación de ambos indicadores en el resto del período investigado. No obstante la evolución de estos indicadores, se observó un grado de utilización de la capacidad instalada de la peticionante oscilante durante todo el período analizado, pero que no superó el 29% (pasando del 27% en 2010, al 20% en 2011, al 22% en 2012 y al 29% en enero-junio de 2013) y de la producción nacional, que se movió con una tendencia muy similar a la de la peticionante. Cabe señalarse aquí, que la industria nacional tuvo capacidad para abastecer durante todo el período analizado la totalidad del mercado nacional⁵⁸. En relación al grado de utilización, los importadores argumentaron que debería ser descartada esta variable como indicador de daño de la rama de producción nacional, puesto que está asociada a un sobredimensionamiento de su capacidad instalada. Esta CNCE, en primer lugar aclara que no es evidente tal sobredimensionamiento, puesto que la capacidad instalada es sólo un poco mayor al consumo aparente y, probablemente, de darse la relación contraria, los importadores argumentarían que no existe suficiente oferta local y que es por ello que se acude a las importaciones a pesar de pagarse un precio más elevado por ellas. Por lo tanto, consideramos que el bajo y permanente grado de utilización de la capacidad instalada es un claro indicador de daño sufrido por la industria nacional frente a la presencia de las importaciones investigadas con dumping.

Si bien se observa que a partir del año 2011 las ventas nacionales crecen logrando recién en el primer semestre de 2013 una mayor participación en el mercado

⁵⁷ Las excepciones fueron los costos totales que fueron recalculados.

⁵⁸ Asimismo se señala que, según lo informado por la firma ESAT, en noviembre de 2009, se invirtieron \$ 2.000.000 en la incorporación y puesta en marcha de una línea de producción que significó una mejora sustantiva en la tecnología productiva y en la productividad. Esa inversión supuso, además, una intensa capacitación para todos los trabajadores y la incorporación de personal nuevo ya calificado.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL



Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

que las importaciones investigadas, la performance de la empresa productora no fue satisfactoria en cuanto a las variables de rentabilidad (la relación precio/costo⁵⁹, la evolución de los precios y las cuentas específicas), mostrando que los efectos desfavorables de las importaciones sobre la rama de la industria no lograron atenuarse a pesar de algunas de las mejoras de los indicadores de volumen.

Se advierte entonces que durante todo el período la rentabilidad de la industria nacional estuvo condicionada por el producto investigado –independientemente de la existencia o no de subvaloración-, el que mantuvo una alta presencia durante todo el período analizado con efectos perjudiciales sobre la rama de producción. Así, estas importaciones fueron una fuente de contención de los precios nacionales, llevando a que el productor local tuviera que resignar rentabilidad, sin poder operar en condiciones razonables que permitan acompañar el crecimiento del mercado local, tanto con políticas de inversiones, logrando la mejora permanente de los productos, como costear políticas de marketing para asegurar una presencia efectiva de su marca en el mercado local.

En conclusión, la peticionante aumentó considerablemente su producción y ventas a partir de 2011 logrando insertarse paulatinamente en el mercado, lo cual derivó en una mejora en los indicadores de volumen, la que fue a costa de un fuerte sacrificio en términos de rentabilidad, lo que imposibilitó la viabilidad de la supervivencia de la rama de producción nacional y, menos aún, lograr un adecuado rendimiento de las inversiones, el crecimiento o la capacidad de reunir capital o la inversión, indicadores mencionados -entre otros- en el art. 3.4 del Acuerdo.

En consecuencia, la Comisión determina que la rama de producción nacional de "pelotas de tenis", sufre daño importante.

IX. CONCLUSIONES DE LA COMISIÓN SOBRE LA RELACIÓN DE CAUSALIDAD.

A continuación, y conforme lo dispone el artículo 30 del Decreto N° 1393/08, en su primer párrafo, la Comisión se expedirá sobre la relación de causalidad, tomando en consideración las conclusiones relativas al daño expuestas en la sección precedente, y las de la SSCEX respecto de la determinación final de dumping. En tal sentido es pertinente la aplicación por parte de la Comisión de lo establecido en el artículo 3, párrafo 5 del Acuerdo Antidumping.

Asimismo, tal como ya se indicara precedentemente, en el Informe Final de Margen de Dumping remitido oportunamente por la SSCEX se ha determinado la existencia de prácticas de dumping para las operaciones de exportación hacia la República Argentina de pelotas de tenis, habiéndose determinado márgenes de dumping del 264,93% para China, del 36,95% para Tailandia y del 121,39% para Filipinas.

En lo que respecta al análisis de otros factores de daño distintos de las importaciones con dumping objeto de investigación, se destaca que, conforme los términos del Acuerdo Antidumping, el análisis deberá hacerse respecto de cualesquiera otros factores de que se tenga conocimiento, es decir, dicho análisis deberá realizarse sobre la base de las evidencias "conocidas" que surjan del expediente.

⁵⁹ Considerada como indicador de la rentabilidad de la industria.



Ministerio de Economía y Finanzas Públicas
Secretaría de Comercio
Subsecretaría de Comercio Exterior
Comisión Nacional de Comercio Exterior

1014 - Año de Homenaje al Almirante Guillermo Brown
en el Bicentenario del Combate Naval de Montevideo

EXPEDIENTE CNCE N° 45/12
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANRIQUEZ
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Si se analizan las importaciones desde otros orígenes, distintos de los objeto de investigación, se observa que, si bien los precios de las importaciones de Indonesia – principal origen no objeto de investigación- fueron similares o inferiores a los de las de los orígenes investigados, dichas importaciones tanto en términos absolutos como relativos al consumo aparente se redujeron –entre puntas de los períodos anuales- a menos de la mitad y no superaron –en todo el período analizado- el 10% del consumo aparente.

Así, teniendo en consideración la baja participación de las importaciones no objeto de investigación en el consumo aparente durante el período analizado, y que los menores (y negativos) niveles de rentabilidad de la peticionante se registraron en todo 2011 y 2012, no puede atribuirse a estas importaciones el daño a la rama de producción nacional.

Otro factor, señalado por las empresas importadoras como causa de daño a la industria nacional, está relacionado con los problemas de calidad que presentaría su producto, destacando que estos problemas podrían explicar por qué comercializa sus productos a precios inferiores a los de la competencia, a pesar de hacerlo bajo una marca reconocida internacionalmente.

Respecto a este punto ya se hizo mención en el apartado anterior en cuanto a que las empresas que exportan hacia la Argentina desde los orígenes objeto de investigación, son del tipo multinacionales que cuentan con una singular capacidad económica financiera que les permite un conjunto de acciones de marketing a nivel global, tales como patrocinio de torneos, subvencionar carreras de jugadores y "sponsorear" todo tipo de actividades, entre otras, contando incluso con medios de comunicación que, a escala global, difunden su imagen.

En ese sentido, según indicó ESAT (refiriéndose a la calidad), si bien es licenciataria de una de esas marcas mundiales (PENN), por lo cual paga royalties, participa muy marginalmente de los beneficios de esas inversiones, en tanto el circuito mundial de tenis (objetivo central de esas campañas) no se radica en la Argentina ni en ninguno de los países limítrofes. A modo de ejemplo, la peticionante señaló que, a través de su marca PENN, era proveedora oficial de la Asociación Argentina de Tenis y fue desplazada por dos de esas marcas mundiales al ofrecer ésta un canon mayor a las posibilidades de ESAT. Para esta firma, nada tuvo que ver la calidad, ni la responsabilidad empresarial en cumplimiento de las obligaciones y compromisos; la única causa fue la capacidad financiera de una marca mundial para desplazar a ESAT de un lugar de prestigio del mercado.

Por su lado, y teniendo en consideración el bajo coeficiente de exportación –a partir de 2011- de la industria nacional, no corresponde analizar este indicador como otro factor posible de daño.

En atención a todo lo expuesto, esta Comisión concluye que existen pruebas suficientes que respaldan las alegaciones de daño importante a la rama de producción nacional de "Pelotas de tenis", así como también su relación de causalidad con las importaciones con presunto dumping originarias de China, Filipinas y Tailandia.

En consecuencia, se concluye que el daño importante determinado sobre la



EXPEDIENTE CNCE N° 45712
ACTA N° 1840- ANEXO

ES COPIA FIEL

Abg. FEDERICO MANUEL LAVOPA
SECRETARIO GENERAL
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



rama de producción nacional es causado por las importaciones con dumping de "pelotas de tenis", originarias de China, Tailandia y Filipinas, estableciéndose así los extremos de relación causal requeridos por la legislación vigente para la aplicación de medidas definitivas.

X.- ASESORAMIENTO DE LA CNCE A LA SUBSECRETARÍA DE COMERCIO

El Decreto N° 766/94 que crea y establece las competencias de la Comisión Nacional de Comercio Exterior, en su Artículo 3°, inciso g) incluye dentro de sus funciones la de: "Realizar los demás estudios, análisis y asesoramiento en materia de sus competencias, o aquellos que específicamente le solicite la SECRETARÍA DE COMERCIO E INVERSIONES⁶⁰ ..."

Por su parte, el inciso d) del mismo Artículo 3° establece que es función de la Comisión la de "Proponer las medidas que fueren pertinentes, bien sean provisionales o definitivas, para paliar el daño en los casos de los incisos anteriores, incluidos los acuerdos voluntarios de precios, así como revisarlas periódicamente y evaluar la conveniencia de su continuidad".

En el mismo sentido, el Artículo 16 del citado Decreto establece que "En el análisis y recomendación de medidas, la Comisión deberá orientarse con el criterio de contrarrestar el daño...En particular, no deberá proponer medidas similares a las estimadas por la SUBSECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR si concluye que el daño puede subsanarse con otras que restrinjan menos las importaciones."

En atención a ello, y en función de lo establecido en la normativa citada, esta CNCE elaboró el cálculo de márgenes de daño para las importaciones investigadas con dumping, y brindará su recomendación en lo que respecta a la aplicación de medidas definitivas a las importaciones de "pelotas de tenis" originarias de China, Tailandia y Filipinas.

Dicho margen de daño fue elaborado con la metodología descrita en el Memorandum GI-GN 391/2014 que se adjunta a la presente. El mismo contiene precisiones brindadas por el Directorio en consonancia con la interpretación que el mismo realizara sobre funcionamiento de este mercado.

Atento a las particularidades del caso, a los distintos tipos de presentaciones que conforman el producto investigado (pelotas sueltas o pelotas para competencia en tubos presurizados) y los distintos márgenes de dumping determinados, esta CNCE recomienda la aplicación de una medida antidumping bajo la forma de derechos específicos en dólares por unidad (cada pelota de tenis) a las importaciones de "pelotas de tenis" de las cuantías indicadas a continuación:

| Presentación | China | Tailandia | Filipinas |
|--|-------|-----------|-----------|
| Pelotas para competencia en tubos presurizados | 0,12 | 0,13 | 0,21 |
| Pelotas sueltas | 0,52 | 0,52 | 0,52 |

(Los valores están expresados en dólares por unidad, entendida ésta como una pelota de tenis)

⁶⁰ Dicha Secretaría fue la existente al crearse la CNCE y se entiende que esta Comisión prestará asesoramiento en la órbita de la cual depende.