



CIERTOS PERFILES DE PVC
ORIGINARIOS DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA Y DE LA REPUBLICA
FEDERAL DE ALEMANIA.

INFORME TECNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL DE DAÑO

EXPEDIENTE CNCE N° 21/12

Fecha: 3 de junio de 2014
 Informe: GI-GN/ITDF N° 02/14

Información Sumaria	
Fecha de Presentación MECON:	13 de febrero de 2012.
N° de Expediente MECON:	S01:0053974/12.
Fecha de Ingreso a la CNCE:	15 de febrero de 2012.
N° de Expediente CNCE:	21/12.
Denominación del Producto Importado:	"Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos".
Posición Arancelaria NCM/SIM:	3916.20.00.200.
Orígenes del Producto Importado:	República Popular China y República Federal de Alemania.
Práctica Desleal:	Dumping.
Peticionantes/productor: Representante Legal: Domicilio Legal:	PVC TECNOCOM S.A. Fernando Néstor Martínez, Diego Caballero y Mónica Lurati Lavalle 1634, 5to. Piso "F", (C.P. 1084) CABA.
Domicilio Real: Plantas industriales	Lavalle 1768, Capital Federal Av. B. Pérez Galdos 9061, Pablo Podestá, Pcia. De Buenos Aires.
Uso del Producto:	El producto se emplea para la elaboración de aberturas (puertas y ventanas).
Determinación de Producto Similar Nacional y de la Representatividad:	Acta de Directorio N° 1702 de fecha 16 de julio de 2012.
Informe GI/GN/ITPSyR N° 03/12:	3 de julio de 2012.
Informe Relativo a la Admisibilidad de la Solicitud de Apertura de la Investigación:	17 de julio de 2012 (recibido en la CNCE: 24 de julio de 2012).
Conforme de la SCEX:	20 de julio de 2012.
Informe Relativo a la Viabilidad de Apertura de Investigación:	30 de julio de 2012.
Conforme de la ex SCEX:	2 de agosto de 2012. (Recibido en la CNCE el 2 de agosto de 2012).

A
 U



Acta N° 1708: Informe Previo a la Apertura Determinación de Daño y Causalidad:	17 de agosto de 2012. GI/GN/ITPA N° 02/12 de fecha 7 de agosto de 2012.
Apertura de Investigación Resolución ex SCEX N° 163: Informe de Recomendación:	29 de noviembre de 2012. Publicación en el B.O. 3 de diciembre de 2012. 27 de agosto de 2012.
Determinación Preliminar de Dumping: Conforme de la ex SCEX:	19 de marzo de 2013. 4 de abril de 2013. (Recibido en la CNCE el 5 de abril de 2013).
Acta N° 1782: Informe de Determinación Preliminar de Daño y Causalidad GI/GN/ITDP N° 02/13:	2 de diciembre de 2013. 9 de mayo de 2013.
Información Sistematizada De Los Hechos Esenciales GI-GN/ISHE N° 01/14:	19 de febrero de 2014 (Fecha de elevación del ISHE). 14 de marzo de 2014 (Fecha de incorporación al expediente).
Resolución MEyFP N° 184/2014 Aplicación de medidas provisionales origen China: Informe de recomendación:	Suscripta el 15 de mayo de 2014 (publicada en el B.O. el 16 de mayo de 2014). 4 de febrero de 2014.
Informe de determinación Final de Dumping: Conforme SSCE:	2 de junio de 2014 2 de junio de 2014 (recibido 2 de junio de 2014).
Partes acreditadas:	
REHAU S.A. Representantes Legales:	Importador. Martín Mom (vicepresidente), Enrique Carlos Barreira, Jorge Enrique Rodríguez Larreta, Omar César Burgos, María Laura Bacigalupo, Héctor Guillermo Vidal Albarracín, Horacio Galarza de la Cuesta, Javier Fernando Nuñez y Lucía Barreira (apoderados).
VEKA Latina S.A. Representante Legal:	Importador. Leonel Castello (presidente) y Viviana Bucco (apoderada).
SC INVEST S.A. Representantes Legales:	Importador. Pablo Raúl Cámara Agrifoglio y Matías Enrique Schumacher (apoderados).
ALUPLAST SISTEMAS DE PERFILES S.A. Representantes Legales:	Importador. María José Etulain y Natalia Montes Pazos (apoderadas).
DELEGACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA EN ARGENTINA Representante Legal:	En representación del exportador Alemania. Alfonso Díez Torres (Embajador).
VEKA AG Representantes Legales:	Exportador. Raúl Ladousse, Juan Carlos Sanguinetti, Matías Reichman y Nicolás Usandivaras (apoderados).

A
2



REHAU POLYMERS (SUZHOU) CO. LTD.	Exportador.
Representantes Legales:	Sim Lay Eng y Enrique Carlos Barreira (apoderados).
REHAU AG+Co.	Exportador.
Representantes Legales:	Thomas Betten, Enrique Carlos Barreira, Jorge Enrique Rodríguez Larreta, Héctor Guillermo Vidal Albarracín, Horacio Galarza De La Cuesta, Omar César Burgos, Lucía Barreira, María Laura Bacigalupo y Javier Fernández Núñez (apoderados).
ALUPLAST GMBH	Exportador.
Representante Legales:	Natalia Montes Pazos y María José Etulain (apoderadas).
Legislación Aplicable:	Ley N° 24.425, Decreto Reglamentario N° 1393/08 y Resolución ex SICyPyME N° 293/08.
Equipo Técnico:	Carlos Wolff, Horacio Arce, Alejandra Keller, Sebastián Lastra, Fernando Basta, Mirna Francia, Sergio Longo, Sebastián Cipolla, Gustavo Guadagni y Gabriela Macías.

523



I. GLOSARIO.

Este glosario contiene los términos y abreviaturas utilizados por el equipo técnico en este informe, sin perjuicio de los que las partes hubieran empleado en sus presentaciones, en cuyo caso se transcriben textualmente y entre comillas.

I.1 Glosario de términos y abreviaturas específicas del caso:

AENOR: Asociación Española de Normalización y Certificación.

°C: Grados centígrados.

CIA: Compañía.

CIF: Cost, Insurance and Freight.

CIRA: Cámara de Importadores de la República Argentina.

FOB: Free on Board.

Grs: Gramos.

IRAM: Instituto Argentino de Normalización y Certificación.

Normas EN: Normas del Comité de europeo de Normalización.

ISO: International Organization for Standardization.

KG: Kilogramos.

PVC: Policloruro de vinilo.

Certificaciones RAL: Certificación otorgada por un Instituto alemán a marcas tras pasar por rígidos requisitos de calidad.

S.A.: Sociedad Anónima.

SGS: Certificación de productos, procesos, sistemas o servicios que cumplen con las normas y reglamentos nacionales e internacionales

UNE EN: Normas de aseguramiento de calidad en España y Europa.

I.2. Glosario de términos y abreviaturas generales:

AEC Arancel externo Común.

AFIP: administración Federal de Ingresos Públicos.

B.O. Boletín Oficial.

CNCE: Comisión Nacional de Comercio Exterior.



CNCE/PR Comisión Nacional de Comercio Exterior/Presidencia.

CUIT: Código Único de Identificación Tributaria.

CABA: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

DCD: Dirección de Competencia Desleal.

DGA: Dirección General de Aduanas.

DNGCE: Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa.

DIE: Derecho de importación extrazona.

DII: Derecho de importación intrazona.

Ex SICyPyME: Ex Secretaría de Industria y Comercio de de la Pequeña y mediana empresa.

Ex – MEYOSP: Ex Ministerio de Economía y Obras y servicios Públicos.

Ex SCEX: Secretaría de Comercio Exterior.

Fs.: Fojas.

GI: Gerencia de Investigaciones.

GN: Gerencia de Normas Comerciales.

ISHE: Información Sistematizada de los hechos Esenciales.

ITPSyR: Informe Técnico Acerca de la Existencia de un Producto Similar Nacional y de la Representatividad.

ITPA: Informe Técnico Previo a la Apertura.

ITDP: Informe Previo a la Determinación Preliminar.

ITDF: Informe Técnico Previo a la Determinación Final de Daño.

Ex MECON: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Nº: Número.

NCM: Nomenclatura Común del MERCOSUR.

S.A.: Sociedad anónima.

SIM: Sistema Informático María.

SG: Secretaría General.



II.1. ANTECEDENTES Y ACTUACIONES REALIZADOS POR Y ANTE LA COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.^{1 2}

1. El 13 de febrero de 2012, la firma PVC TECNOCOM S.A.³ presentó una solicitud de apertura de investigación ante la ex Secretaría de Comercio Exterior⁴ por importaciones en presuntas condiciones de dumping de "Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos⁵", originarios de la República Popular China y República Federal de Alemania⁶. Dicha solicitud tramitó ante la entonces SCEX bajo el expediente N° S01: 0053974/12 (fs. 1/468). Con fecha 15 de febrero de 2012, la CNCE recibió copia del mencionado expediente, el que tramita bajo el N° 21/12 conforme providencia SG N° 06/2012 (fs. 469).
2. Con fecha 16 de febrero de 2012 se remitió nota a la Asociación Argentina de PVC para que rectifique o efectúe, de considerarlo necesario, comentarios adicionales referidos a los datos de la nota suscripta por dicha asociación el día 8 de febrero de 2012⁷ (fs. 470/2).
3. El 22 de febrero de 2012, esta CNCE procedió a la incorporación de copia de las actuaciones tramitadas ante la Dirección General de Aduanas – AFIP en la etapa de asesoramiento previo a la presentación formal de la solicitud (fs. 473/612).
4. El 22 de febrero de 2012, mediante nota CNCE GI/GN N° 105/12 se informó a la DCD que en la solicitud presentada por PVC TECNOCOM se habían detectado errores y omisiones (fs. 613). El 8 de mayo de 2012, la firma realizó una presentación en el Organismo en la cual da respuesta a lo solicitado por la CNCE oportunamente (fs. 616/8). En la misma fecha, mediante Nota CNCE/GI/GN N° 379/12 se remitió copia de la referida presentación a la DCD (fs. 625).
5. El 28 de junio de 2012, se recibió la Nota ex SCEX N° 1977/12 en la que se remite copia de la presentación realizada por PVC TECNOCOM en respuesta a

¹ Las fojas citadas en el presente informe corresponden al Expediente CNCE N° 21/12.

² En este informe, la denominación completa de cada entidad se menciona sólo la primera vez que se la nombra, a excepción de las empresas del mismo grupo, a fin de facilitar su individualización.

³ En adelante, "PVC TECNOCOM".

⁴ En adelante ex SCEX.

⁵ En adelante se lo denominará genéricamente como "Perfiles de PVC".

⁶ En adelante también "China" y "Alemania" respectivamente.

⁷ Se destaca que, a la fecha, la asociación no efectuó ninguna consideración al respecto habiendo operado el vencimiento el 22 de febrero de 2012.

Am
R S



los errores y omisiones informados por la CNCE oportunamente la que resultó idéntica a la recibida en el Organismo el 8 de mayo de 2012 (fs. 627/32).

6. Con fecha 03 de julio de 2012, se remitió a la DCD la Nota CNCE/GI-GN N° 656/12, donde se comunica que, si bien parte de la información suministrada por la empresa no es la requerida en el formulario de solicitud de inicio de investigación (exportaciones en valores anuales de la empresa), la CNCE entendió que, según surge del expediente, la empresa peticionante es la única productora y exportadora nacional de perfiles de PVC, por lo que los datos de exportación en dólares FOB informados como propios son equivalentes a los nacionales, quedando resuelto lo requerido mediante nota CNCE/GI-GN N° 105/12 (Errores y Omisiones). Asimismo, se informó que este Organismo considera que se encuentran reunidos los requisitos para conceder la confidencialidad a las ventas al mercado interno de la empresa en valores mensuales (cuadro N° 7), estructura de costos (cuadro N° 8) y precios de venta al mercado interno mensuales (cuadro N° 9) (fs. 633/4).
7. Con fecha 16 de julio de 2012, mediante nota CNCE/PR N° 105/12 se remitió a la entonces SCEX copia del Acta N° 1702, en la cual el Directorio de esta CNCE dispuso "la inclusión del Informe GI-GN/ITPSyR N° 03/12 en el Expediente CNCE N° 21/12" y "comunicar a la Secretaría de Comercio Exterior que fueron subsanados los errores y omisiones detectados en la solicitud. Asimismo, determinó que los *"Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos, de producción nacional se ajustan, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de China y de Alemania"* y concluyó "que la peticionante cumple con los requisitos de representatividad dentro de la rama de producción nacional" (fs. 636/57).
8. Con fecha 16 de julio de 2012 por Nota ex SCEX N° 2162 se informó que se hizo lugar a la solicitud de la peticionante de brindar tratamiento confidencial a las variables oportunamente solicitadas (fs. 659).
9. El 24 de julio de 2012 se recibió la Nota ex SCEX N° 2264/12, copia del Informe Relativo a la Admisibilidad de la Solicitud de Apertura de Investigación elaborado por la DCD con fecha 17 de julio de 2012, en el que se concluyó, que "...sobre la base de los elementos de información aportados por la peticionante y de acuerdo al análisis técnico efectuado por esta Dirección (...) el expediente

ON
la se



reúne los requisitos formales necesarios para conceder la admisibilidad de la solicitud" (fs. 660/4)

10. El 2 de agosto de 2012 se recibió mediante Nota ex SCEX N° 2365/12, copia del Informe Relativo a la Viabilidad de la Solicitud de Apertura de Investigación elaborado por la DCD con fecha 30 de julio de 2012, en el que se concluyó que " ... habría elementos de prueba que permiten suponer la existencia de presuntas prácticas de dumping para la exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de "Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos originarios de la REPUBLICA POPULAR CHINA y de la REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA". El presunto margen de dumping determinado por dicho organismo para los Perfiles de PVC originarios de China y Alemania es del 145,24% y del 90,74% respectivamente (fs. 665/738).
11. Con fecha 8 de agosto de 2012, atento haberse detectado que de la presentación realizada por la empresa PVC TECNOCOM, se despeja información de carácter confidencial, se procedió al desglose de oficio y reserva de la misma, incorporándose a las presentes actuaciones en su reemplazo una copia del original ocultando el dato de costos, oportunamente informado por la firma con carácter confidencial. Cabe destacar que la citada información carecía de los recaudos establecidos por la Resolución CNCE N° 2/98 artículo 3° (fs. 739). En este sentido, por nota CNCE/GI/GN N° 842 de fecha 9 de agosto de 2012 se notificó a la DCD lo acaecido a efectos que el organismo "...proceda a realizar el desglose de estilo..." (fs. 740/1).
12. Mediante Acta N° 1708 de fecha 17 de agosto de 2012 los miembros de Directorio de la CNCE por unanimidad determinaron "...que existen pruebas suficientes que respaldan las alegaciones de daño importante a la rama de producción nacional de 'Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos' causada por las importaciones de Perfiles de PVC originarios de la República Popular China y de la República Federal de Alemania. En atención a ello se encuentran reunidos los requisitos exigidos por la legislación vigente para disponerse el inicio de una investigación". Asimismo, se dispuso la inclusión del informe GI/GN/ITPA N° 02/12 al expediente de referencia y se realizó la remisión pertinente a la entonces SCEX (fs. 745/59, 760/800 y 801/2, respectivamente). Con fecha 21 de agosto se remitieron a la DCD los indicadores de Daño

OM
LCS



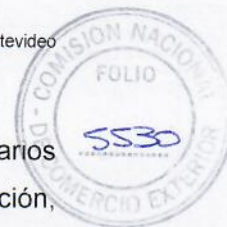
considerados por el Directorio de la CNCE a los fines de su determinación (fs. 803/7).

13. El día 3 de diciembre de 2012 se publicó en el Boletín Oficial la Resolución SCEX N° 163/12 de fecha 29 de noviembre de 2012, que rige desde el día siguiente a su publicación, por la que se procedió a la apertura de la investigación correspondiente al expediente de la referencia. En tal sentido, se incorporó la impresión de la página del B.O. (fs. 809/11). Posteriormente, el día 17 del mismo mes y año, se recibió de la ex SCEX copia de la citada Resolución N° 163 conjuntamente con el Informe de Recomendación de la DCD, fechado el 27 de agosto de 2012 (fs. 860/77).
14. Con fecha 5 de diciembre de 2012 se incorporó el proveído correspondiente a los contactos realizados entre productores e importadores del producto similar nacional como del importado objeto de investigación, respectivamente, a fin de invitarlos a participar de las reuniones previas a la emisión de los Cuestionarios de la CNCE (fs. 812/3). Conforme a ello, el día 7 de diciembre de 2012 se llevó a cabo la reunión con los importadores, con la participación de las firmas REHAU S.A.⁸, ALOE SALVADOR CRISTIÁN, SHÜCO ARGENTINA S.A.⁹ y VEKA Latina. Al finalizar la reunión, las empresas se comprometieron a ratificar o rectificar los rangos de precios enunciados en el Acta (fs. 815/6). Asimismo, el día 11 de diciembre de 2012, se concretó la reunión con el productor nacional PVC TECNOCOM, quien asumió similar compromiso de conformidad con el Acta de fojas 818/9. Así pues, entre los días 12, 13 y 14 se recibieron las presentaciones de las firmas importadoras señaladas, a excepción de VEKA Latina, formulando además sus observaciones al respecto (fs. 820/51, 852/3 y 855/7, respectivamente). En igual sentido, el día 14 la empresa productora local realizó su presentación (fs.858/9). Adicionalmente, se señala que con fecha 18 de diciembre de 2012, se recibió vía fax una nueva presentación de la firma importadora ALOE SALVADOR CRISTIAN ampliando sus observaciones respecto de los rangos de medidas a considerar (fs. 878).
15. Con fecha 20 de diciembre de 2012 se presentó la delegación de la Unión Europea en la República Argentina, a través de su Jefe de Delegación y Embajador, manifestando su interés de participar como parte interesada en la investigación de referencia (fs. 879).

⁸ En adelante REHAU para referirnos a la empresa importadora con sede en Argentina.

⁹ En adelante SHUCO al referirnos a la empresa importadora con sede en Argentina.

*le Ow
32*



16. El día 20 de diciembre de 2012 se incorporaron los modelos de Cuestionarios emitidos por la CNCE en el marco de la presente investigación, correspondientes al productor, importador y exportador (fs. 880/984). En este sentido, se cursaron notas a las empresas de las que se tenía conocimiento, a la Asociación Argentina del PVC, a quien además se le solicitó que informara los datos de producción y capacidad de producción nacional, a la Cámara de Importadores de la República Argentina (CIRA) y a las embajadas de China y Alemania, informando acerca del modo de descargar los citados Cuestionarios, como así también, respecto a los requerimientos legales a cumplimentar a los fines de la participación en la presente investigación, estableciéndose como fecha de vencimiento para la presentación de las respuestas a dichos Cuestionarios el día 28 de enero de 2013 (fs. 985/1047). Con fecha 11 de enero de 2012, se notificó además a la Delegación de la Unión Europea en Argentina (fs. 1080/2).
17. Con fecha 7 de enero de 2013 se incorporaron las notas 1145/12 y 1146/12 remitidas a las empresas WELTECHNIK S.A. y KOMMERLING INTERNACIONAL S.A. respectivamente, en atención a la devolución efectuada por Correo Argentino (fs. 1050/64).
18. Con fecha 10 de enero de 2013 se recibió la presentación de la empresa VEKA Latina mediante la cual se acreditó y constituyó domicilio en el marco de las presentes actuaciones (fs. 1066/78).
19. Entre los días 28 de enero y 7 de febrero de 2013¹⁰, se recibieron las respuestas a los Cuestionarios de la CNCE, cuyo detalle se consigna en las tablas II.1, II.2 y II.3. Asimismo, en las tablas II.4 y II.5 y II.6 se presentan las actuaciones subsiguientes relacionadas con las referidas respuestas.

¹⁰ Cabe mencionar que sobre las fechas de vencimiento estipuladas se consideraron las dos primeras horas del día siguiente a la fecha de vencimientos en los términos del artículo 25 del Decreto N° 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos.

Car
ca



Tabla II.1. Cuestionarios para el Productor

Empresas	Respondió SI/No	Tipo de respuesta al Cuestionario
PVC TECNOCOM	SI	Completo
DALESANDRO RIMOLI	NO	-----
ROYAL HOUSING	NO	-----
ASOCIACIÓN ARGENTINA DEL PVC	NO	-----

Fuente: En base a la información obrante en las actuaciones de referencia.

Tabla II.2. Cuestionarios para el Importador de la CNCE

Empresas	Respondió sí/no	Tipo de respuesta al Cuestionario
REHAU	SI	-----
SCHUCO	SI ¹¹	Ver nota al pie
VEKA Latina	SI	-----
WELTECHNIK	NO	-----
KOMMERLING INTERNACIONAL	NO	-----
CONABERT S.A.	NO	-----
ALOE SALVADOR CRISTIAN	NO	-----
SC INVEST S.A.	SI	Completo
ALUPLAST SISTEMAS DE PERFILES S.A. ¹²	SI	Completo

Fuente: En base a la información obrante en las actuaciones de referencia.

¹¹ Al respecto, cabe señalar que si bien la empresa presentó la respuesta al Cuestionario para el Importador obrante a fojas 2767/921, el mismo no podrá ser considerado en la presente etapa, atento a que subsisten defectos formales en la acreditación del firmante del mismo, los cuales a la fecha de confección del presente informe no han sido subsanados a pesar de las notas cursadas en este sentido a la firma, CNCE GI/GN N° 378/13 (fs. 3074), N° 412/13 y N° 413/13 (fs. 3118/20), a fin de que se acredite el carácter invocado por el firmante de la respuesta al Cuestionario en los términos exigidos por el artículo 15 del Decreto 1759 reglamentario de la ley de Procedimientos Administrativos y defina el domicilio constituido en el marco de la presente investigación, teniendo en cuenta que en oportunidad de los pedidos de prórroga el apoderado de la firma constituyó domicilio en Juana Manso 205, piso 7 de Puerto Madero, C.A.B.A. (Tanoira Cassagne Abogados) y en la respuesta al Cuestionario se consignó el domicilio de Avda. L.N. Alem 693, piso 5 "A" C.A.B.A. Es de destacar, que a los fines de notificar tales observaciones, se cursaron las citadas notas a ambos domicilios conforme ilustran los acuses de recibo obrantes a fojas 3554.

¹² En adelante ALUPLAST.

CW
le se



Tabla II.3. Cuestionarios para el Exportador

SCHÜCO INTERNATIONAL KG ¹³	SI ¹⁴	Ver nota al Pie
REHAU AG + CO ¹⁵ .	SI	_____
VEKA PLASTICS (SHANGAI) CO. LTD.	NO	_____
REHAU POLYMERS (SUZHOU) CO., LTD. ¹⁶	SI	_____
SCHUCO CHINA LTD. ¹⁷	NO	_____
ALUPLAST GMBH ¹⁸	SI	Completo

Fuente: En base a la información obrante en las actuaciones de referencia.

¹³ En adelante SHUCO (Alemania).

¹⁴ Al respecto, cabe señalar que si bien la empresa presentó la respuesta al Cuestionario para el Exportador obrante a fojas 2922/3049, el mismo no podrá ser considerado en la presente etapa atento a que subsisten defectos formales que no han sido subsanados a pesar de las notas cursadas a tal efecto a la firma, a saber: Notas CNCE GI/GN N° 379/13 (fs. 3075), N° 410/13 y N° 411/13 (fs. 3115/7). En el caso de las dos últimas, fueron remitidas tanto al domicilio constituido por el apoderado de la empresa al momento del pedido de prórroga (fs. 1083/5), como así también, al domicilio de SCHÜCO ARGENTINA, debido al que al carácter invocado por el firmante de la respuesta al citado Cuestionario, como vicepresidente de la firma importadora. Así pues, por medio de las citadas notas se solicitó el saneamiento de las cuestiones formales, a saber: la presentación de los instrumentos de acreditación del carácter invocado en los términos del artículo 15 del Decreto 1759 Reglamentario de la ley de Procedimientos Administrativos y la definición del domicilio constituido en el marco de la presente investigación conforme a lo exigido por el artículo 19 del citado Decreto (fs. 3115/7). Se señala que a la fecha del presente informe, no se han recibido respuestas a las notas de mención.

¹⁵ En adelante REHAU (Alemania) o REHAU AG indistintamente.

¹⁶ En adelante REHAU (China) o REHAU POLYMERS indistintamente.

¹⁷ En adelante SCHUCO (China).

¹⁸ En adelante ALUPLAST (Alemania) o GMBH, indistintamente.

*Gu
ta se*

Tabla II.4 Síntesis de las actuaciones relativas al Cuestionario para el Productor

Empresas	Fecha de vencimiento para responder Cuestionario o	Prórrogas solicitadas para responder Cuestionario o	Concedida	Vencimiento Prórroga Establecida por CNCE	Fecha de presentación del Cuestionario	1° Nota de errores y omisiones	Vencimiento to Respuesta a 1° nota de Errores y Omisiones	Respuesta a Errores y Omisiones	Otras Notas de errores y omisiones	Vencimientos Respuesta a Nota de Errores y Omisiones	Respuestas
PVC TECNOCOM	28/01/13	22/01/13 (fs. 1082 bis)	22/01/13 (fs. 1117/8)	07/02/13	08/02/13 ¹⁹ (fs. 2135/68)	18/02/13 (fs. 2284/7)	27/02/13	26/02/13 (2441/56)	05/03/13 (fs. 2650/2)	12/03/13	12/03/13 (fs. 2766)

Fuente: CNCE en base a las presentaciones efectuadas por las partes obrantes en las actuaciones de referencias.

¹⁹ Cabe mencionar que sobre las fechas de vencimiento estipuladas se consideraron las dos primeras horas del día siguiente a la fecha de vencimientos en los términos del artículo 25 del Decreto N° 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos.



Tabla II.5. Síntesis de las actuaciones relativas al Cuestionario para el Importador

Empresas	Fecha de vencimiento original para responder Cuestionario	Prórrogas solicitadas para responder Cuestionario	Concedida o Denegada	Vencimiento s Prórrogas Establecido por CNCE	Fecha de presentación del Cuestionario	1° Nota de errores y omisiones	Vencimiento Respuesta a 1° Nota de Errores y Omisiones	Respuesta a Errores y Omisiones	otras Notas de errores y omisiones	Venci- miento	Respues- tas a Notas de Errores y Omisiones
REHAU	28/01/13	1ra. Prórroga 28/01/13 (fs. 1194/229) 2da. Prórroga 30/01/13 (fs. 1238/9)	1ra. Prórroga 28/01/13 (fs. 1230/1) 2da. Prórroga 4/02/13 (fs. 1244/5)	1ra. Prórroga 07/02/13 2da. Prórroga No se otorgó (fs. 1244/5)	06/02/13 (fs. 1267/2031)	18/02/13 (fs. 2281/3)	27/02/13	27/02/13 (fs. 2457/507) y 05/03/13 (fs. 2531/69)	05/03/13 (fs. 2653/5)	12/03/13	11/03/13 (2668/71)
SCHUCO	28/01/13	1ra. Prórroga 22/01/13 (fs. 1110/15) 2da. Prórroga 6/02/13 (fs. 1259/60)	1ra. Prórroga 22/01/13 (fs. 1120/1) 2da. Prórroga 6/02/13 (fs. 1259/60)	07/02/13 2da. Prórroga No se otorgó (fs. 1265/6) ²⁰	07/02/13	14/03/13 (fs. 3074)	-----	-----	25/03/13 (fs. 3118/20)	03/04/13	-----
VEKA Latina	28/01/13	23/01/13 (fs. 1178/9)	24/01/13 (fs. 1180/1)	07/02/13	08/02/13 ²¹ (fs. 2038/134)	18/02/13 (fs. 2288/90)	27/02/13	28/02/13 (fs. 2508/23)	05/03/13 (fs. 2656/7)	12/03/13	13/03/13 (fs. 3050/58) ²²
SC INVEST	28/01/13	-----	-----	-----	22/01/13 (fs. 1122/77)	30/01/13 (fs. 1236/7)	08/02/13	14/02/13 (fs. 2272/80)	05/03/13 (fs. 2658/59)	12/03/13	06/03/13 (fs. 2660/1)
ALUPLAST	-----	-----	-----	-----	11/11/13 (fs. 4038/87)	15/11/13 (fs. 4093/5)	22/11/13	21/11/13 (fs. 4246/300)	26/11/13 (fs. 4319/21) 05/12/13 (fs. 4592)	04/12/13 12/12/13	4/12/13 (fs. 4582/88) 12/12/13 (fs. 4631/34)

Fuente: En base a la información obrante en las actuaciones de referencia.

²⁰ Con motivo del rechazo de la CNCE al otorgamiento de la 2da. prórroga solicitada por la empresa importadora SHÚCO, ésta el día 8 de febrero de 2013, realizó una presentación solicitando que el organismo, en virtud de los fundamentos allí expuestos, hiciera lugar a este 2do. pedido de prórroga para la presentación de la respuesta al Cuestionario para el Importador (fs. 2032/5). En la misma fecha, mediante nota CNCE GI/GN N° 286 /13 se respondió dicha solicitud, expresando que el motivo del rechazo se fundaba en el artículo 16 del Decreto 1393/08 que faculta a la Autoridad de Aplicación a disponer el otorgamiento de la prórroga. En este sentido, la CNCE evaluó que de acuerdo a los plazos a los que se encuentra sujeto el presente procedimiento no era posible otorgar la prórroga solicitada, teniendo en cuenta sin embargo, que la presentación defectuosa de la respuesta a los cuestionarios habilita la instancia contemplada por el artículo 17 del citado Decreto, a fin de que las partes puedan subsanar errores y omisiones de la respuesta al citado Cuestionario. Asimismo, respecto al motivo por el cual si se hizo lugar a una 2da. prórroga para la respuesta al Cuestionario para el Exportador, tal como ha sido consignado en la mencionada nota, se concedió excepcionalmente fundado en lo establecido en el artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, y en la consideración de las barreras idiomáticas y requerimientos legales que debe cumplir las empresas extranjeras a los fines de posibilitar su participación (fs. 2270/1).

²¹ Cabe mencionar que sobre las fechas de vencimiento estipuladas se consideraron las dos primeras horas del día siguiente a la fecha de vencimientos en los términos del artículo 25 del Decreto N° 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos.

²² Cabe mencionar que sobre las fechas de vencimiento estipuladas se consideraron las dos primeras horas del día siguiente a la fecha de vencimientos en los términos del artículo 25 del Decreto N° 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos.



Handwritten initials and a blue arrow pointing left.

Tabla II.6. Síntesis de las actuaciones relativas al Cuestionario para el Exportador

Empresas	Fecha de vencimiento original para responder Cuestionario	Prórrogas solicitadas para responder Cuestionario	Concedida ²³	Vencimientos Prórrogas Establecido por CNCE	Fecha de presentación del Cuestionario	1º Nota de errores y omisiones	Vencimiento Respuesta a 1º Nota de Errores y Omisiones	Respuesta a Errores y Omisiones 1º Nota de Errores y Omisiones	Otras Notas de errores y omisiones	Vencimiento Respuestas Nota Errores y Omisiones	Respuestas
SCHÜCO INTERNATIONAL (Alemania)	28/01/13	1ra. prórroga 22/01/13 (fs. 1083/85) 2da. prórroga 6/02/13 (fs. 1261/2)	1ra. prórroga 22/01/13 (fs. 1119/1) 2da. prórroga 4/02/13 (fs. 1246/7) ²⁴	1ra. prórroga 07/02/13 2da. prórroga 21/02/13	07/02/13 y 15/05/13 (fs. 3710/3802)	14/03/13 (fs. 3075/6)	21/03/13	-----	25/03/13 (fs. 3115/7) 24/05/13 ²⁵ (fs. 3824/6)	03/04/13	-----
REHAU AG (Alemania) ²⁶	28/01/13	1ra. prórroga 28/01/13 (fs. 1193) 2da. prórroga 30/01/13 (fs. 1240)	1ra. prórroga 28/01/13 (fs. 1232/3) 2da. prórroga 4/02/13 (fs. 1248/9)	1ra. prórroga 07/02/13 2da. prórroga 21/02/13	21/02/13 (fs. 2330/426) ²⁷ 05/03/13 (fs. 2572/93) ²⁸ 11/04/13 (fs. 3367/471)	25/03/13 (fs. 2434/36)	05/03/13	05/03/13 (fs. 2570/92)	08/03/13 (fs. 2662/4) 14/03/13 (fs. 3066/8, y 3071/73) 25/03/13 ²⁹ (fs. 3111/14) 12/04/13 ³⁰ (fs. 3506/8)	S/fecha 19/04/13	11/03/13 (fs. 2672/760) 12/03/13 (fs. 2764/5) 22/03/13 (fs. 3089/98) 05/04/13 ³¹ (fs. 3136/47) 12/04/13 (fs. 3482/505)

²³ Cabe destacar que atento los pedidos de prórrogas solicitados por algunas de las empresas exportadoras en atención a las dificultades idiomáticas, y trámites de legalización, excepcionalmente por decisión de la CNCE, se otorgó una segunda prórroga sobre la base de lo previsto por el artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, la que se hizo extensiva a todos los exportadores (ver notas de fojas 1244/54).

²⁴ La prórroga fue concedida previo al pedido por las razones expuestas en la nota al pie que antecede.

²⁵ Con fecha 24 de mayo de 2013, se cursó la Nota CNCE GI/GN Nº 577/13 a la empresa SHUCO INTERNATIONAL KG, a efectos de que regularizara la acreditación de personería y el domicilio constituido conforme a lo requerido por la normativa vigente (fs. 3824/6). Se deja constancia que a la fecha del presente informe la empresa no ha cumplido con dichos requisitos.

²⁶ Con fecha 14 de febrero de 2013 se recibió un fax de la firma REHAU AG (Alemania), ratificando la gestión llevada a cabo en carácter de gestor de negocios en los términos del art. 48 del CPCCN, de los Dres. Carlos Enrique Barreira y Lucía Barreira (fs. 2272/73).

²⁷ Atento haberse efectuado la presentación de la respuesta al cuestionario para el exportador, integralmente con carácter confidencial, se procedió al desglose y reserva de dicha presentación, dado que no reunita los requisitos exigidos por la legislación vigente para su consideración. Asimismo, se le notificó a la parte lo acaecido mediante nota CNCE GI/GN Nº 304/13 (fs. 2434/6) solicitando una nueva presentación, de acuerdo a lo señalado en el punto c.4. instructivo que acompaña al citado cuestionario.

²⁸ Debido a que la presentación de la información presentada, en salvaguarda de la integridad de la misma. Asimismo, con fecha 8 de marzo de 2013 se le notificó a la parte interesada mediante Nota CNCE GI/GN Nº 361/13 (fs. 2662/4) lo ocurrido, y se le solicitó que se cumpliera con los términos de confidencialidad establecidos por el artículo 5 del Decreto Nº 1393/08, y demás aspectos formales de la presentación, conforme a lo prescripto por el artículo 28 del Decreto 1883/91 T.O. 1991. Reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos. Con fecha 12 de abril de 2013 REHAU AG cumplimentó lo solicitado con relación a la presentación de los instrumentos de acreditación de personería conforme a la legislación vigente (fs. 3482/505).

²⁹ Nota CNCE GI/GN Nº 409/13.

³⁰ Nota CNCE GI/GN Nº 474/13 (Confidencialidad).

³¹ Por dicha presentación se el representante legal de la firma Thomas Betten ratificó las actuaciones procesales llevada a cabo por el Dr. Enrique Carlos Barreira, adjuntando asimismo documentación que acredita el carácter invocado (fs. 3136/47).



Handwritten signature or initials.

Tabla II.6. Síntesis de las actuaciones relativas al Cuestionario para el Exportador (continuación)

Empresas	Fecha de vencimiento original para responder Cuestionario	Prórrogas solicitadas para responder Cuestionario	Concedida ³²	Vencimientos Prórrogas Establecido por CNCE	Fecha de presentación del Cuestionario	1° Nota de errores y omisiones	Vencimiento Respuesta a 1° Nota de Errores y Omisiones	Respuesta a Errores y Omisiones 1° Nota de Errores y Omisiones	Otras Notas de errores y omisiones	Vencimiento Respuestas Nota Errores y Omisiones	Respuestas
VEKA PLASTICS (China).	28/01/13	1ra. prórroga 25/01/13 (fs. 1186 y via.)	1ra. prórroga 25/01/13 (fs. 1188 y 90) 2da. prórroga 4/02/13 (fs. 1253/4) ³³	1ra. prórroga 07/02/13 2da. prórroga 21/02/13							
VEKA AG (Alemania)	28/01/13	1ra. prórroga 25/01/13 (fs. 1185 y via.) 3ra. prórroga 22/02/13 (fs. 2427/33)	1ra. prórroga 25/01/13 (fs. 1189 y 90) 2da. prórroga 4/02/13 (fs. 1252 y 4) 3ra. prórroga 25/02/13 (fs. 2440)	1ra. prórroga 07/02/13 2da. prórroga 21/02/13 3ra. prórroga Denegada							
REHAU POLYMERS (China) ³⁵	28/01/13	1ra. prórroga 28/01/13 (fs. 1192) 2da. prórroga 30/01/13 (fs. 1241/2)	1ra. prórroga 28/01/13 (fs. 1234/5) 2da. prórroga 04/02/13 (fs. 1250/1)	1ra. prórroga 07/02/13 2da. prórroga 21/02/13	21/02/13 (fs. 2292/329) 05/04/13 (fs. 3149/211)	25/02/13 (fs. 2437/9)	05/03/13 (fs. 2437/9)	05/03/013 (fs. 2594/632)	08/03/13 (fs. 2665/7) 14/03/13 (fs. 3069/70 y 3069/70) 25/03/13 ³⁶ (fs. 3104/08) 09/04/13 ³⁷ (fs. 3363/4)	11/04/13	12/03/13 (fs. 2761/63)13/ 03/13 (fs. 3059/65) 26/03/13 ³⁸ (fs. 3121) 12/04/13 ³⁹ (fs. 3474/81)

³² Cabe destacar que atento los pedidos de prórrogas solicitados por algunas de las empresas exportadoras en atención a las dificultades idiomáticas, y trámites de legalización, excepcionalmente por decisión de la CNCE, se otorgó una segunda prórroga sobre la base de lo previsto por el artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, la que se hizo extensiva a todos los exportadores (ver notas de fojas 1244/54).

³³ Ver nota al pie 21.

³⁴ Al respecto ver nota al pie 21.

³⁵ Con fecha 8 de febrero de 2013, Joerg Boebel, se recibió una prestación vía fax, de CHAIMAN REHAU (china) ratificando la gestión de los Dres. Carlos Barreira y Lucia Barreira (fs. 2036/37).

³⁶ Nota CNCE G/IGN N° 406/13.

³⁷ Nota G/IGN N° 468/13 (Confidencialidad).

³⁸ Por dicha presentación se el representante legal de la firma Sim Lay Eng ratificó las actuaciones procesales llevada a cabo por el Dr. Enrique Carlos Barreira (fs. 3148).

³⁹ En respuesta a la Nota CNCE G/IGN N° 468/13 (confidencialidad).



Car. Barreira

Tabla II.6. Síntesis de las actuaciones relativas al Cuestionario para el Exportador (continuación)

Empresas	Fecha de vencimiento original para responder Cuestionario	Prórrogas solicitadas para responder Cuestionario	Concedida ⁴⁰	Vencimientos Establecidos por CNCE	Fecha de presentación del Cuestionario	1° Nota de errores y omisiones	Vencimiento Respuesta a 1° Nota de Errores y Omisiones	Respuesta a Errores y Omisiones 1° Nota de Errores y Omisiones	Otras Notas de errores y omisiones	Vencimiento Respuestas Nota Errores y Omisiones	Respuestas
ALUPLAST GMBH (Alemania)					28/10/13 (fs. 3884/904) ⁴¹	04/11/13 (fs. 3915/7)	12/11/13	07/11/13 (fs. 3919/4024)			

Fuente: CNCE. En base a las actuaciones que obran en el expediente de referencia.

⁴⁰ Cabe destacar que atento los pedidos de prórogas solicitados por algunas de las empresas exportadoras en atención a las dificultades idiomáticas, y trámites de legalización, excepcionalmente por decisión de la CNCE, se otorgó una segunda prórroga sobre la base de lo previsto por el artículo 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, la que se hizo extensiva a todos los exportadores (ver notas de fojas 1244/54).

⁴¹ El día 29 de octubre de 2013 se incorporó al cuerpo XVII de las actuaciones de referencia, el Cuestionario para el exportador la empresa ALUPLAST (Alemania), recibido el día 28 del mismo año, atento a que originalmente, por un error material involuntario se había incorporado al Cuerpo XVI (fs. 3697/3717). Ver proveído de fs. 3883.

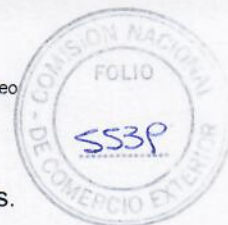


SL *Am*



20. Con fecha 28 de enero de 2013 la Asociación Argentina del PVC presentó los datos de producción nacional y capacidad de producción de "Perfiles, de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos", correspondientes a la empresa PVC TECNOCOM, de acuerdo a lo requerido oportunamente mediante Nota CNCE GI/GN Nº 1141/12 (fs. 1191).
21. Con fecha 15 de marzo de 2013 se remitieron las Notas CNCE GI/GN Nº 389/13 y 390/13 a la firma importadora REHAU y a la productora nacional PVC TECNOCOM a fs. 3077/8 y fs. 3079/80 respectivamente, por las cuales este organismo se expidió sobre la solicitud de confidencialidad de la información relativa a costos.
22. Con fecha 19 de marzo de 2013 se remitió a la Dirección de Competencia Desleal copias de las presentaciones efectuadas por las firmas PVC TECNOCOM, VEKA LATINA y REHAU con datos de importaciones del producto investigado (fs.3081/2).
23. Con fecha 20 de marzo de 2013 por medio de la nota CNCE GI/GN Nº 394 se convoca al Dr. Enrique Barreira conforme a la gestión realizada en nombre de las empresas REHAU AG y REHAU POLYMERS, a participar de una reunión el día 22 de marzo de 2013 a las 11 hs. en las oficinas de la CNCE, a fin de precisar algunos aspectos relativos a las respuestas a los cuestionarios para el Exportador (fs. 3083/84). En la fecha y horario señalado, se llevó a cabo la reunión (fs. 3099).
24. Con fecha 21 de marzo de 2013, se incorporó la Nota CNCE GI/GN Nº 348/13 remitida al domicilio constituido de la empresa REHAU que fue devuelto por Correo Argentino con el acuse de "Plazo vencido – No reclamado" (fs. 3085/88).
25. Con fecha 25 de marzo de 2013 se recibieron vía fax de las firmas REHAU POLYMERS y REHAU AG las ratificaciones a las gestiones realizadas por el Dr. Enrique Barreira a nombre de las citadas empresas y en respuesta a la Nota CNCE GI/GN Nº 362/13 (fs. 3100/1 y 3102/3, respectivamente): Con fecha 26 de marzo de 2013, se reiteró la presentación de la firma REHAU POLYMERS sobre el particular (fs. 3121/22). El día 5 de abril de 2013 se

AN
en



recibieron las presentaciones originales de las empresas mencionadas (fs. 3135 y 3148 respectivamente).

26. Con fecha 27 de marzo de 2013, se recibió una presentación de las firmas ALUPLAST y ALUPLAST GMBH en sus caracteres de importadora y exportadora respectivamente, manifestando su voluntad de ser parte y colaborar en la presente investigación por lo que solicitaron los respectivos cuestionarios (fs. 3123/32). Con fecha 18 de abril de 2013 se remitieron los cuestionarios vía correo electrónico (fs. 3685/6).
27. Con fecha 5 de abril de 2013 se dejó constancia en las actuaciones que, de acuerdo a los plazos a los que se encuentra sujeto el presente procedimiento, el día 12 de abril de 2013 se cierra el período en el cual las partes pueden presentar información a fin de que sea considerada en el ITDP, destacándose que aquella información que presente errores o inconsistencias, no será tenida en cuenta en el mencionado informe (fs. 3134). En la fecha consignada, encontrándose vencido el plazo previsto en el proveído de fs. 3134 se dio por cerrado el período para que las partes puedan presentar información a fin de ser considerada en el Informe Técnico Previo a la Determinación Preliminar de la CNCE (fs. 3509).
28. También con fecha 5 de abril, se recibió la Nota ex SCEX Nº 781/13 por la que se acompañó copia del Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping, elaborado por la DCD con fecha 19 de marzo de 2013 y por el cual se obtienen los siguientes márgenes de dumping (fs. 3212/352).

Tabla II.7. Margen de dumping calculado tomando en cuenta el precio de exportación a la República Argentina desde Alemania

MARGEN DE DUMPING		
Valor Normal ajustado (U\$S/Kg)	Precio FOB de exportación (U\$S)	Margen de dumping %
5,15	2,85	80,70

aw,
k 22



Tabla II.8. Margen de dumping calculado tomando en cuenta el precio de exportación para China

MARGEN DE DUMPING		
Valor Normal (U\$S/Kg)	Precio FOB de exportación (U\$S)	Margen de dumping %
5,125	2,02	154,95

Fuente: CNCE en base a las actuaciones obrantes en el expediente.

29. El día 12 de abril de 2013, el Dr. Enrique Carlos Barreira efectuó una presentación por la que acompañó copia del poder especial administrativo y judicial otorgado a su favor por la empresa REHAU AG (fs. 3482/505).
30. Con fecha 15 de abril de 2013 se recibió vía fax una presentación del representante legal de la firma REHAU POLYMERS, por la que ratificó en su integridad la actuación llevada a cabo por cuenta y orden de la empresa por el Dr. Enrique Barreira. Asimismo, realizó consideraciones respecto a temas relacionados con la confidencialidad de la información presentada (fs. 3510/5). En la misma fecha, por medio de las notas CNCE GI/GN N° 476/13 y CNCE GI/GN N° 477/13, este organismo se expidió respecto al carácter confidencial de información relativa a exportaciones (fs. 3516/19). El día 19 de abril se recibió por mesa de entradas el original de la presentación mencionada (fs. 3679/81).
31. Con fecha 17 de abril de 2013, la entonces SCEX, atento a que en ocasión de la remisión del Informe Técnico de Determinación Preliminar de Dumping se había omitido adjuntar la hoja N° 22, remitió nuevamente copia del citado Informe conteniendo la hoja oportunamente omitida (fs. 3521/662).
32. Con fecha 18 de abril de 2013 se recibió una presentación de la empresa REHAU AG formulando consideraciones respecto al pedido de confidencialidad para la información relativa a exportaciones (fs. 3663/78). Con fecha 19 de abril de 2013, se remitió la Nota CNCE GI/GN N° 483/13 a la citada firma, con relación a la solicitud de confidencialidad de la información oportunamente presentada (fs. 3682/4). Con fecha 22 de abril la mencionada empresa, realizó una presentación en respuesta a la nota CNCE, quedando resuelto el carácter público de la información (fs. 3687/9).

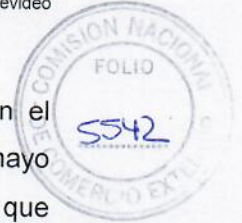
On,
k a



33. El día 19 de abril de 2013, atento a la petición realizada por las firmas ALUPLAST (importadora y exportadora) se remitieron vía correo electrónicos los Cuestionarios correspondiente (fs. 3685/86).
34. Con fecha 9 de mayo de 2013, la empresa PVC TECNOCOM hizo una presentación formulando consideraciones sobre distintos aspectos abordados por las empresas SHUCO ARGENTINA⁴² y REHAU, adjuntando asimismo pruebas documentales como Anexos I y II, relacionada con la importación del insumo Dióxido de Titanio. En la misma oportunidad, solicitó una reunión con el Directorio de la CNCE (fs. 3697/709). Asimismo, con fecha 16 de mayo de 2013, adjuntó documentación adicional relativa las importaciones efectuada por la empresa del citado producto (fs. 3806/7). Con fecha 24 de mayo de 2013, por Nota CNCE GI/GN Nº 577/13 se solicitó a TECNOCOM la presentación de la traducción pública de la información aportada en el mencionado Anexo I, estableciéndose como plazo para la presentación el día 31 de mayo de 2013 (fs. 3822/3). En la fecha establecida, se recibió un fax de la apoderada de la empresa indicando la imposibilidad de cumplir en término con lo requerido, y asumiendo asimismo, el compromiso de cumplimentar el citado requerimiento a la brevedad posible. Con fecha 3 de junio se recibió la versión original del mencionado fax (fs. 3829/30 y 3833). En la misma fecha, en atención a lo expuesto por PVC TECNOCOM por nota CNCE GI/GN Nº 598/13 se puso en conocimiento de la empresa que se le prorrogaría el plazo establecido, y que de no obtenerse respuesta la Autoridad de Aplicación formularía sus respectivas determinaciones en los términos del artículo 6.8 y Anexo II del Acuerdo Antidumping y del art. 16 del Decreto Nº 1393/08 (fs. 3834/5). El día 28 del mismo mes y año la peticionante, realizó la presentación de las traducciones en cumplimiento con el compromiso asumido (fs.3842/53).
35. Con fecha 22 de mayo de 2013 el Dr. Enrique Carlos Barreira realizó una presentación a fin de acompañar copia del poder especial administrativo y judicial, otorgado por la firma REHAU POLYMERS a favor del presentante (fs. 3804/20).
36. Con fecha 30 de mayo de 2013, el apoderado de la firma REHAU efectuó un pedido de vista de las actuaciones, autorizando a tal efecto al Dr. Javier Fernando Nuñez, así como también, formuló consideraciones en relación a los

⁴² Atento a que la fecha de confección del presente informe la firma SHUCO ARGENTINA no ha regularizado su condición de acreditación, no puede ser considerada parte en esta instancia, en el marco la presente investigación, por lo que los argumentos referidos a esta empresa no serán motivo de consideración.

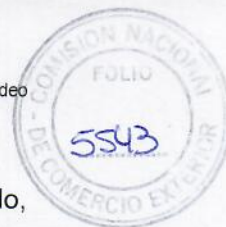
CW
a su



plazos estatuidos por los artículos 22 y 18 del Decreto N° 1393/08, en el contexto de la presente investigación (fs. 3828 y vta.). Con fecha 31 de mayo mediante nota GI/GN N° 593/13, se puso en conocimiento de la empresa que conforme a lo prescripto por el artículo 65 del citado Decreto, podrían tomar vista del expediente las personas facultadas a tal efecto. Asimismo, se le hizo saber que una vez incorporado el Informe Técnico de Determinación Preliminar de Daño, se cursarían las notificaciones pertinentes conforme a lo prescripto en el artículo 24 del citado Decreto N° 1393/08 (fs. 3831/2).

37. Con fecha 10 de julio de 2013, se recibió una presentación de las firmas y ALUPLAST GM, autorizando a las Srtas. Nadia Soledad Ignaciuk y Lucrecia Kessler a tomar vista de las actuaciones (fs. 3854). En el mismo sentido, el día 12 se recibió de la DELEGACIÓN de la UNION EUROPEA en la REPÚBLICA ARGENTINA la acreditación del señor Marcelo Quiñones a los mismos fines y efectos (fs.3856).
38. El día 12 de julio de 2013, se recibió de la ex Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa la Nota DNGCE N° 2579/13, por la que se notificó que la Autoridad de Aplicación ha dispuesto, en el marco del Artículo 29, segundo párrafo, del Decreto N° 1393/08, hacer uso del plazo adicional a los fines de realizar la Determinación Final de Dumping (fs. 3857). En la misma fecha, por medio de la Nota CNCE/PR N° 106/12 el Presidente de la Comisión en atención a lo notificado, solicitó que se autorice a esta Comisión a acogerse al plazo adicional previsto en el artículo 30, segundo párrafo del citado Decreto N° 1393/08 (fs.3858). El día 22 del mes en curso, se recibió la Nota ex SCEX N° 1094/13 por la que se autorizó a la CNCE a hacer uso del plazo adicional a los fines de la Determinación Final de Daño, de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 30 del Citado Decreto (fs. 3862).
39. Con fecha 13 de agosto de 2013 se recibió una presentación de la firma PVC TECNOCOM a fin de exponer la situación de la empresa a la fecha, y solicitar una reunión con las Autoridades de la CNCE. Asimismo, informaron acerca del incremento de las importaciones investigadas, analizadas de manera acumulativa para el período investigado (fs. 3866). Con fecha 27 de septiembre de 2013, se recibió de PVC TECNOCOM una presentación dirigida a la entonces SCEX dependiente del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, a fin de poner en conocimiento de la misma, la demora de la CNCE a fin de emitir su Determinación Preliminar de Daño y Causalidad atento haberse

CW/
K SL



cumplido los plazos establecidos por la normativa vigente. En tal sentido, destacó que resultaba de suma importancia "...avanzar a la brevedad posible con la aplicación de medidas antidumping para paliar la situación del daño importante que sufre la empresa por efecto de las importaciones investigadas en condiciones de dumping..." solicitando en consecuencia "...darle curso a las actuaciones de la referencia hasta obtener medidas antidumping" (fs. 3874/75).

40. Con fecha 15 de octubre de 2013, se recibió la nota ex SCEX Nº 1360/13 por la que la Autoridad de Aplicación dispuso en el marco del artículo 5.10 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, hacer uso del plazo adicional por un plazo máximo de SEIS (6) meses, con el objeto de dar cumplimiento a la finalización de la presente investigación (fs. 3877). Con fecha 29 de octubre de 2013, el presidente de la CNCE mediante Nota CNCE/PR Nº 188/13 informó a la entonces señora Secretaria de Comercio Exterior, Lic. Beatriz Paglieri, que esta CNCE se acogería al plazo adicional por el máximo de seis meses, allí establecido (fs. 3905/6).
41. Con fecha 21 de octubre de 2013, las firmas ALUPLAST y ALUPLAST GMBH constituyeron nuevo domicilio en la calle Teodoro García 1765 piso 6 "A" de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Asimismo, se autorizó a la Lic. Mariana Leticia López Martínez, a tomar vista de la actuaciones, solicitar y retirar copias (fs. 3879).
42. Con fecha 1 de noviembre de 2013, la empresa importadora REHAU efectuó una presentación en que informó sobre su Plan de Inversión para la fabricación de los Perfiles de PVC en la Planta de Rosario, Provincia de Santa Fe, cuyo proyecto consta de tres etapas, dos de ellas ya cumplidas - dedicadas a fabricación de productos distintos de los perfiles de PVC -, y una tercera etapa (junio de 2013 a febrero de 2014) "...que se trata del montaje de una planta para la extrusión de perfiles de PVC para la fabricación de ventanas, y será sólo la primera fase del proyecto de fabricación de estos productos en Sudamérica " (fs. 3907/14).
43. Con fecha 11 de noviembre de 2013 se remitieron las Notas GI/GN Nº 954/13, 953/13, 951/13 y 952/13 remitidas a las firmas PVC TECNOCOM, REHAU, VEKA Latina y SC INVEST, respectivamente, notificando las fechas propuestas por la CNCE para llevar a cabo las verificaciones "*in situ*". Entre los días 2 y 13

CNI
KCL



de diciembre de 2013 los técnicos de la CNCE realizaron las verificaciones "in situ" de las empresas PVC TECNOCOM, REHAU, VEKA Latina y SC INVEST, conforme se ilustra en la siguiente tabla:

Tabla II. 9. Actuaciones relativas a las Verificaciones "in situ" de la CNCE

	PVC TECNOCOM	REHAU	VEKA Latina	SC INVEST
Salida nota CNCE propone fecha	11 de noviembre de 2013 (fs. 4026/28)	11 de noviembre de 2013 (fs.4029/31)	11 de noviembre de 2013 (fs.4032/34)	11 de noviembre de 2013 (fs.4035/37)
Fecha propuesta	10 al 12 de diciembre de 2013	4 y 5 de diciembre de 2013	6 y 9 de diciembre de 2013	2 y 3 de diciembre de 2013
Conforme empresa	14/11/13 ⁴³ (fs.4091)	12/11/13 (fs.4088 y vta.)	13/11/13 (fs. 4089)	14/11/13 (fs.4090)
Fecha Verificación	10 al 11 de diciembre de 2013	4 de diciembre de 2013	6 de diciembre de 2013	2 de diciembre de 2013
Incorporación Acta Verificación	11/12/13 (fs. 4615/30)	4/12/13 (fs. 4589/90)	06/12/13 (fs. 4599/600)	02/12/13 (fs. 4545/6)

Fuente: CNCE en base a la información obrante en el expediente de la referencia.

44. Con fecha 20 de noviembre de 2013 se recibió la Nota DNGCE Nº 6645, adjuntando para conocimiento de esta Comisión copia de la presentación efectuada por la firma importadora REHAU, en respuesta al requerimiento efectuado por esa Dirección, acompañando catálogos de los siguientes productos: a) zócalos, b) perfiles para mamparas de duchas, c) para muebles y d) sistemas de persianas para interiorismo creativo Express Colletion "...*todos ellos artículos ajenos a los perfiles para aberturas o cerramientos investigados...*" (fs. 4098/200).

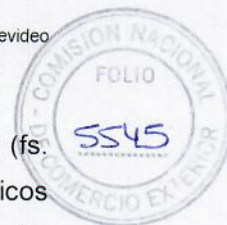
45. En la fecha arriba consignada, la CNCE remitió notas a las empresas PVC TECNOCOM, VEKA Latina, ALUPLAST, APLUPLAST GMBH, SC INVEST⁴⁴, REHAU AG, REHAU⁴⁵, y REHAU POLYMERS acreditadas, a fin de solicitar la actualización de la información cuantitativa al mes de noviembre de 2012,

⁴³ En la misma fecha se presentó la actualización al mes de noviembre de 2012 de la información cuantitativa conforme al requerimiento efectuado por la CNCE, procediéndose al desglose y reserva de la información de carácter confidencial (fs. 4408/12). Con fecha 2 de diciembre de 2013, debido a un error material en la incorporación se procedió al refoliado y reserva de dicha información (fs. 4549/52). A fojas 4577 se realizó el desglose, archivo y reserva de UN (1) CD ROM de la firma conteniendo la información mencionada (fs. 4577).

⁴⁴ En la fecha señalada se presentaron las actualizaciones pertinentes (fs. 4376/81).

⁴⁵ Con fecha 3 de diciembre de 2013, se remitió la Nota CNCE GI/GN Nº 1049/13 a la empresa informando el desglose de los cuadros Nº 3, 5.2.a y 5.2.b atento a que para la información contenida en los mismos se oportunamente se había otorgado tratamiento confidencial, en razón de ello además, se solicitó autorización a la parte a fin de realizar el correspondiente resumen público (fs. 4578/79). El día 5 de diciembre de 2013 se recibió la respuesta de REHAU formulando consideraciones relativas a la confidencialidad de dicha información (fs.4595).

CNR
 de se



estableciéndose como plazo a tal efecto el día 28 de noviembre de 2013 (fs. 4201/37). Asimismo, se adjuntaron las constancias de los correos electrónicos que se remitieron a las citadas empresas adjuntando las notas de mención (fs. 4238/45). Entre los días 27 y 28 de noviembre de 2013 las empresas ALUPLAST, ALUPLAST GMBH, REHAU AG, REHAU, REHAU POLYMERS⁴⁶, SC INVEST, VEKA Latina⁴⁷ y PVC TECNOCOM⁴⁸ respondieron al citado requerimiento (fs. 4323/9, 4330/44, 4345/50, 4351/68, 4369/75, 4376/81, 4382/407, 4408/12, respectivamente).

46. Atento a lo informado a fs. 4090 por la empresa SC INVEST, en relación a que con fecha 4 de noviembre se realizó la venta del 100% de las acciones de la empresa, el día 21 de noviembre se remitió la nota CNCE GI/GN Nº 986/13 al apoderado de dicha firma, a efectos de que presente los instrumentos que acrediten la operación señalada, informe las designación de las nuevas autoridades de la empresa y que ratifique o rectifique el domicilio oportunamente constituido en las actuaciones, fijándose como plazo a tal efecto el día 29 de noviembre de 2013 (fs. 4244/5). El día 26 de noviembre de 2013, se recibió en la CNCE la respuesta al requerimiento antes mencionado, adjuntando copias certificadas de los instrumentos solicitados y ratificando el domicilio constituido en la calle Libertad 1387 – Piso 5 “D” de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (fs. 4301/18).

47. Mediante Acta Nº 1782 del día 2 de diciembre de 2013, los miembros del Directorio por unanimidad determinaron preliminarmente que “...la rama de producción nacional de “perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos”, sufre daño importante y que ese daño es causado por las importaciones con presunto dumping originarias de la República Popular China y de la República Federal de Alemania estableciéndose así los extremos de la relación causal requeridos para continuar con la investigación”. Además, consideraron que

⁴⁶ Por nota CNCE GI/GN Nº 1048/13 se le notificó a la empresa que atento a que el cuadro Nº 2 (Capacidad de producción. Producción, Ventas, Exportaciones y Existencias de Perfiles de PVC, presentado con la actualización requerida por la CNCE, guardaba correspondencia con el Cuadro Nº 3 oportunamente presentado. En consecuencia, atento a que para dicha información se había autorizado el levantamiento de la confidencialidad según la nota recibida con fecha 12 de abril de 2013 (fs. 3474 y vta.) se informó a la empresa que en lo tocante al citado cuadro Nº 2 no resultaba factible otorgar la confidencialidad para dicha información por lo que podría optar por hacerla pública o bien retirarla; se fijó como fecha a tal efecto el día 6 de diciembre de 2013 (fs. 4580/1). Con fecha 5 de diciembre de 2013, REHAU POLYMERS respondió, acerca de lo observado respecto al cuadro Nº 2, que retiraría la información de la investigación (fs. 4596).

⁴⁷ El 29 de noviembre se presentaron las actualizaciones pertinentes. Cabe mencionar que dicha presentación se realizó en las dos primeras horas posteriores a la fecha de vencimiento en los términos del artículo 25 del Decreto Nº 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos (fs. 4382/407).

⁴⁸ Cabe destacar que la información requerida fue presentada al momento de la verificación conforme surge del Acta de fs. 4615/16.

Cru

K 50



“...corresponde aplicar una medida provisional a las importaciones de “perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos” originarios de la República Popular China bajo la forma de un derecho específico equivalente a 2,27 dólares por kilogramo”. Finalmente, se dispuso la inclusión del informe GI-GN/ITDP Nº 02/13 en el Expediente CNCE Nº 21/12 y del MEMORÁNDUM GI-GN/153/13” (fs.4413/4538). En la misma fecha, se remitió la citada Acta a la entonces SCEX (fs. 4539 y 4547). Asimismo, se remitieron los indicadores de daño considerados para la citada determinación (fs. 4540/44 y 4548).

48. Con fecha 3 de diciembre de 2013 se remitieron notas a las empresas acreditadas, a las embajadas de China, Alemania y a la Delegación de la Unión Europea, a fin de notificar que tendrían como fecha límite hasta el día 19 de diciembre de 2013, para que las partes interesadas de considerarlo pertinente, ofrezcan sus pruebas⁴⁹ (fs. 4553/574). Con fecha 20 del mismo mes y año, las firmas PVC TECNOCOM, REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS, presentaron sus ofrecimientos de prueba (fs. 4539/58 y 4559/74 respectivamente). Con fecha 23 de diciembre de 2013, a tenor de lo expuesto, en el ofrecimiento de prueba de las firmas REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS, relacionado con la prueba de valor normal y a los márgenes de dumping, se remitió dicha presentación para conocimiento de la DCD (fs. 4575/99).
49. Con fecha 4 de diciembre de 2013 el apoderado de la firma REHAU presentó un escrito solicitando copias del Acta CNCE Nº 1782 y del Informe Técnico Previo a la Determinación Preliminar de Daño y Causalidad (fs. 1591). El día 5 de diciembre por Nota CNCE GI/GN Nº 1055/13 se le notificó a la mencionada firma que las actuaciones estaban disponibles para la toma de vista y el retiro de fotocopias (fs. 4593/4).
50. Con fecha 27 de diciembre de 2013 el señor Embajador de la Unión Europea a Argentina realizó una presentación autorizando la intervención del señor Zoran Gogoalewski en su carácter de funcionario de dicha Delegación a tomar vista solicitar y retirar fotocopias (fs. 4600).
51. Con fecha 10 de enero de 2013, mediante nota CNCE GI/GN Nº 20/14 dirigida a las empresas REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS y CNCE GI/GN Nº

⁴⁹ Respecto a las actuaciones relativas al ofrecimiento de prueba ver ANEXO III del presente informe.

am

ks



21/14 dirigida a PVC TECNOCOM, se cursaron las respuestas a los ofrecimientos de prueba, estableciéndose como fecha para la producción de la misma, en caso de corresponder, hasta el día 24 de enero de 2014⁵⁰. Asimismo, y en la misma fecha atento a las manifestaciones vertidas por la firma VEKA Latina en las actuaciones relacionadas con la comparación de los perfiles de PVC y la percepción del usuario, se le cursó la Nota GI/GN Nº 22/14 a fin de que produzca la prueba que fundamente sus dichos (fs. 4712/14).

52. Con fecha 24 de enero de 2014 se solicitó información adicional a la firma SC INVEST con motivo de las manifestaciones vertidas por la empresa en el marco de las presentes actuaciones, referidas a la existencia de un diferencial de precio de las marcas de origen europeo (fs. 4725/6). Con fecha 30 de enero de 2014, se recibió una presentación en respuesta a lo requerido (fs. 4792).

53. En la misma fecha se recibió la prueba producida por PVC TECNOCOM (fs. 4727/4786). Entre los días 27 y 28 de enero, por medio de las notas CNCE GI/GN Nº 110/14 y 115/14 respectivamente, en atención a la documental presentada con carácter confidencial, se puso en conocimiento de la empresa que previamente a expedirse la CNCE al respecto, deberían realizar los correspondientes resúmenes públicos, estableciéndose como fecha de presentación el día 30 de enero de 2014 (fs. 4787/91). En la fecha consignada la firma solicitó una prórroga para cumplimentar el citado requerimiento, en atención a encontrarse ausente la persona encargada del seguimiento del caso en la compañía (fs. 4793). Atento a las razones esgrimidas, mediante Nota CNCE GI/GN Nº 120/14, se le informó a la peticionante que se otorgaría la prórroga solicitada hasta el día 4 de febrero de 2014 (fs. 4795/6). Con fecha 5 de febrero⁵¹ la empresa cumplió con dicho requerimiento (fs.4799/811), en consecuencia, en la misma fecha, mediante Nota CNCE GI/GN Nº 178/14 la CNCE se expidió acerca del tratamiento confidencial de la información (fs. 4812/3)⁵².

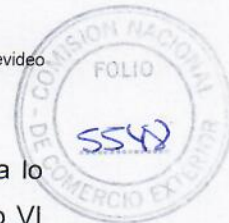
54. Con fecha 12 de febrero de 2014, de acuerdo a lo establecido en el párrafo 4º del artículo 18 del Decreto Nº 1393/08, se dejó constancia en las actuaciones, que el equipo técnico de la CNCE basaría su Información Sistematizada sobre los Hechos Esenciales en la información recibida hasta ese día, para que luego

⁵⁰ Al respecto ver Anexo III – Actuaciones relativas al Ofrecimiento de prueba.

⁵¹ Cabe mencionar que sobre las fechas de vencimiento estipuladas se consideraron las dos primeras horas del día siguiente a la fecha de vencimientos en los términos del artículo 25 del Decreto Nº 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos.

⁵² Al respecto ver Anexo III. Actuaciones relativas al ofrecimiento de prueba.

UN
N SC



de la incorporación del mencionado informe a las actuaciones, conforme a lo establecido por el Art. 6.9 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, invitar a las partes a que examinen toda la información disponible, y de considerarlo oportuno presenten sus alegatos con miras a la Determinación Final de la CNCE.

55. Con fecha 21 de febrero de 2014 el Dr. Enrique C. Barreira, apoderado de la firma REHAU efectuó un nuevo pedido de vista de las actuaciones, autorizando a tal efecto al Dr. Javier Fernando Nuñez (fs.4822). El día 25 del mes y año señalado, se respondió dicho requerimiento indicando la disposición del expediente para la toma de vista, e informado los días y horarios establecidos a tal efecto (fs. 4825/26).
56. Con fecha 14 de marzo de 2014, mediante MEMORANDUM DIR/03/14 los miembros de Directorio de la CNCE opinaron que ante la inexistencia de objeciones con relación a la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales correspondiente a la investigación (Informe GI-GN/ISHE N° 01/14) el informe estaba en condiciones de ser incorporado al expediente de referencia, cumpliéndose en consecuencia, con dicho requerimiento (fs. 4829/98).
57. Con fecha 14 de marzo de 2014 se emitieron las notas a las partes acreditadas y a las embajadas de China, Alemania y a la Delegación de la Unión Europea, notificando la disponibilidad de la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales, a efectos de tomar vista y examinar todas las actuaciones de referencia, estableciéndose hasta el día 3 de abril del año en curso para que ejerciten la defensa de sus intereses, efectuando sus consideraciones finales acerca de los actuado si así lo consideraren pertinente (fs. 4999/5018).
58. Con fecha 27 de marzo, la firma ALUPLAST GMBH acompañó una copia del compromiso del precios presentado ante la Dirección de Competencia Desleal, el día 11 de marzo, mediante expediente N° S01: 0047204/14 (fs. 5029/32).
59. Con fecha 3 de abril las firmas PVC TECONOCOM, REHAU, REHAU POLYMERS, REHAU AG y ALUPLAST GMBH realizaron la presentación de sus alegatos (fs. 5034/45, 5047/51, 5052/55, respectivamente). Asimismo, en la fecha señalada, la empresa peticionante presentó otro escrito manifestando su

CM
L 52



preocupación ante el exiguo plazo que resta para cumplimentar la investigación, y solicitando un reunión con el Sr. Presidente de la CNCE para tratar sobre el particular (fs. 5046).

60. En la misma fecha la empresa ALUPLAST GMBH realizó una presentación formulando consideraciones sobre la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales (fs. 5052/55).
61. Con fecha 21 de abril de 2014 se recibió de la SSCE copia del compromiso de precios presentado por la firma ALUPLAST GMBH, a fin de que la CNCE proceda al análisis del mismo (fs.5057/60vta.). Al respecto con fecha 7 de mayo se le cursó la Nota CNCE GI/GN Nº 419/14 a la firma oferente, a efectos de solicitarle información adicional para proceder a dicho análisis (fs. 5063). El día 9 de mayo la empresa ALUPLAST GMBH solicitó una prórroga para remitir la información requerida (fs. 5065). En consecuencia, por medio de la Nota CNCE GI/GN Nº 427/14 se le informó a la firma, que de acuerdo a los plazos a los que se encuentra sujeta la presente investigación la prórroga se otorgaría hasta el día 19 de mayo del año en curso (fs. 5066/7).
62. El día 16 de mayo de 2013 atento haberse publicado en el Boletín Oficial la Resolución MEyFP Nº 184 de fecha 15 de mayo del año en curso, por la que la Autoridad de Aplicación resolvió "...para las operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos, originarias de la REPUBLICA POPULAR CHINA, mercadería que clasifica en la posición arancelaria de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 3916.20.00, la aplicación de una medida provisional bajo la forma de un derecho específico equivalente a DOLARES ESTADOUNIDENSES DOS COMA VEINTISIETE POR KILOGRAMO (U\$S 2,27/Kg.)", y la continuidad de la investigación por presunto dumping en las operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA del producto investigado originario de Alemania, sin la aplicación de derechos antidumping provisionales, se procedió a su incorporación a las actuaciones de referencia (fs. 5068/71). En la misma fecha, por medio de la Nota DCD Nº S01:0029849/2014, esa Dirección remitió copia de la mencionada Resolución y del Informe de Recomendación (fs.5073/95).

U
CNS



63. También con fecha 16 de mayo, la representante legal de la firma ALUPLAST SISTEMAS DE PERFILES y ALUPLAST GMBH, realizó una presentación en torno al requerimiento efectuado oportunamente por la CNCE, consignado en el párrafo 61 (fs.5072 y vta).
64. El día 20 de mayo de 2014, se recibió de la DCD copia del informe de Relevamiento de lo actuado en dicha Dirección para conocimiento y consideración de la CNCE del que surge un margen de dumping de 154,95% para China, mientras que para Alemania, en las operaciones correspondientes a firma exportadora ALUPLAST GMBH no se encontró dumping, calculándose para el resto del origen un margen de dumping del 83,93% (fs. 5097/268).
65. El día 26 de mayo de 2014 se recibió de la DCD, copia de la presentación realizada por las firmas REHAU Y REHAU POLYMERS correspondiente al recurso de reconsideración con jerárquico en subsidio contra la resolución 184/2014 y por cual solicitaron "...SE SUSPENDA LA APLICACIÓN DE LA RESOLUCIÓN EN LOS TÉRMINOS DEL ART. 12 DE LA LEY 19.549" (fs. 5269/86).
66. Asimismo, en la misma fecha se recibió una copia de la nota de la Delegación de la Unión Europea en la República Argentina, suscripta por el señor Embajador del día 23 de mayo de 2014, conteniendo observaciones relativas a las actuaciones, y cuya versión original fue presentada ante la DCD (fs. 5284/87).
67. Con fecha 29 de mayo de 2014 el representante legal de la firma PVC TECNOCOM acompañó un nuevo poder especial a favor de la Lic. Mónica Lurati para intervenir en representación de la firma en la presente investigación, y ratificar la gestión de dicha mandataria desde el vencimiento del poder anterior a la fecha (fs. 5288/94).
68. Con fecha 2 de junio de 2014 se recibió de la SSCE, copia del Informe de Determinación Final del Margen de Dumping elaborado por la DCD conjuntamente con la conformidad de la SSCE, ostentando ambos también la fecha 2 de junio de 2014. Asimismo, por el citado Informe la DCD se determinaron los siguientes márgenes de dumping:



Tabla II.10. Margen de dumping individual calculado para la empresa ALUPLAST GMBH (Período: Enero 2011 a Noviembre 2012)

MARGEN DE DUMPING INDIVIDUAL ALUPLAST GMBH			
Producto	Valor Normal Unitario (U\$/Kg)	Precio FOB unitario (U\$)	Margen de dumping %
Perfiles de PVC	3,3	3,56	---

Fuente: CNCE en base a las actuaciones obrantes en el expediente.

Tabla II.11. Margen de dumping calculado tomando en cuenta el precio FOB de exportación para el resto de la República Federal de Alemania (Período: enero 2011 a noviembre 2012)

MARGEN DE DUMPING RESTO DEL ORIGEN REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA			
Producto	Valor Normal Unitario (U\$/Kg)	Precio FOB unitario (U\$)	Margen de dumping %
Perfiles de PVC	5,15	2,80	83,93

Fuente: CNCE en base a las actuaciones obrantes en el expediente.

Tabla II.12. Margen de dumping calculado tomando en cuenta el precio de exportación para China (período: enero 2011 a noviembre 2012)

MARGEN DE DUMPING REPÚBLICA POPULAR CHINA			
Producto	Valor Normal Unitario (U\$/Kg)	Precio FOB unitario (U\$)	Margen de dumping %
Perfiles de PVC	5,15	2,02	154,95

Fuente: CNCE en base a las actuaciones obrantes en el expediente.

U
n



III. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

III.1. Descripción.

De acuerdo a lo establecido por Resolución ex SCEX N° 163/12, el producto importado objeto de investigación es "Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos", originarias de la REPUBLICA POPULAR CHINA y de la REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA.

III.2 Posición arancelaria de los perfiles de PVC .

Conforme a lo informado por la Dirección General de Aduanas¹, durante el período investigado el producto importado objeto de investigación clasificó por la posición arancelaria 3916.20.00, de acuerdo a lo descrito en la siguiente Tabla:

Tabla N° III.1: Posición arancelaria NCM/SIM de Perfiles de PVC vigente durante el período investigado.

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación
3916	MONOFILAMENTOS CUYA MAYOR DIMENSIÓN DEL CORTE TRANSVERSAL SEA SUPERIOR A 1 mm, BARRAS, VARILLAS Y PERFILES, INCLUSO TRABAJADOS EN LA SUPERFICIE PERO SIN OTRA LABOR, DE PLÁSTICO.
3916.20.00	-De polímeros de cloruro de vinilo
3916.20.00.200	Barras, varillas y perfiles

Nota: Dicha posición arancelaria no fue modificada por el Dec 100/2012.
Fuente: www.tarifar.com (consulta de fecha 29-06-2012).

A partir de marzo de 2013, el producto considerado en la presente investigación pasó a clasificarse por una nueva posición N.C.M./S.I.M., la que se detalla en la tabla a continuación:

CV-
n
n

¹ Ratificada por la DGA el 27 de junio de 2011 mediante nota N° 685/11 (DV CLAR) cuya copia fue incorporada a las presentes actuaciones a fs.166/7. Asimismo, con fecha 2 de agosto de 2011 PVC TECNOCOM prestó conformidad a lo informado por la DGA (copia obrante a fs. 91).

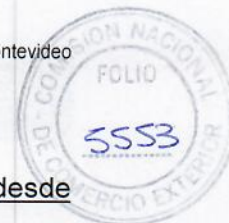


Tabla N° III.2 Posición arancelaria NCM/SIM de Perfiles de PVC actual (vigente desde marzo de 2013)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación
3916	MONOFILAMENTOS CUYA MAYOR DIMENSIÓN DEL CORTE TRANSVERSAL SEA SUPERIOR A 1 mm, BARRAS, VARILLAS Y PERFILES, INCLUSO TRABAJADOS EN LA SUPERFICIE PERO SIN OTRA LABOR, DE PLÁSTICO.
3916.20.00	-De polímeros de cloruro de vinilo
3916.20.00.2	Barras, varillas y perfiles
3916.20.00.210	Perfiles, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos

Nota: Dicha posición arancelaria no fue modificada por el Dec 100/2012.

Fuente: www.tarifar.com (consulta de fecha 14-03-2013).

III.3. Investigaciones llevadas a cabo en Argentina relacionadas con perfiles de pvc:

En Argentina no se han llevado a cabo investigaciones anteriores a la presente relacionadas con los perfiles de PVC.

CW/
a
se



IV. PRODUCTO SIMILAR NACIONAL.¹

Mediante Acta Nº 1782, el Directorio de la CNCE confirmó que los “Perfiles de polímeros de cloruro de vinilo, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos” de producción nacional, se ajustan, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de China y de Alemania, atento a no haberse aportado en la etapa preliminar nuevas pruebas que indicaran modificaciones de los aspectos tenidos en cuenta al momento de la determinación realizada en las Actas de Directorio Nº 1702 (de Errores u Omisiones, Existencia de Producto Similar y Representatividad) y 1708 (de daño previo a la apertura de investigación).

En esta oportunidad, la presente sección se basa en la información aportada por la firma PVC TECNOCOM al momento de su solicitud y en la respuesta al respectivo Cuestionario y presentaciones posteriores de la empresa, como así también, en las respuestas a los Cuestionarios para el Importador y presentaciones posteriores de las empresas SC INVEST, VEKA LATINA, REHAU, ALUPLAST SISTEMAS DE PERFILES y del Cuestionario para el Exportador y presentaciones posteriores de las empresas REHAU AG (Alemania), REHAU POLYMERS (China) y ALUPLAST (Alemania).

A continuación se presentan las características físicas, los usos, la sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del usuario y los precios de ambos productos, de acuerdo a la información que obra en el expediente.

IV. 1. Características físicas.

La empresa productora nacional informó a fs. 10, tanto para el producto importado objeto de solicitud como para el similar nacional, que los Perfiles de PVC bajo análisis son piezas de distintas formas elaboradas con compuestos de PVC con formulaciones exclusivas que, de acuerdo al tipo de abertura que se desea colocar en una determinada construcción, poseen diferentes tamaños.

Asimismo, señaló que existen diferentes tipos de Perfiles de PVC, a saber:

Am
h
f

¹ La presente sección presenta en asteriscos información de carácter confidencial.



- Perfiles principales: Utilizados para hojas de puertas o ventanas, hojas mosquiteros, hojas aperturas interiores, hojas aperturas exteriores, marcos, adaptadores, guías acopladas para mosquiteros, umbrales, postes y batientes, contravidrios, etc.

- Perfiles complementarios y auxiliares: Utilizados para perfiles embellecedores o remates, perfiles acoples, encuentros de hojas, tapas ranuras marcos, tapa canales, rótulas de ángulos variables y esquinas de 90°, contramarcos, etc.

Al respecto, la empresa PVC TECNOCOM indicó que las líneas de productos que ofrece abarcan todos los sistemas de puertas y ventanas (abrir, corredizas, banderolas, plegadizas, guillotina, oscilobatientes y combinaciones), incluyendo diseños propios, como por ejemplo la línea Newen y la reciente línea Life, (ventana corrediza que combina los sistemas europeo y americano).

Por otra parte, la productora nacional destacó que los perfiles de PVC ofrecen amplias posibilidades en materia de decoración, con variedad de colores y texturas que imitan a la madera y al aluminio y se conservan inalterables por muchos años, sin necesidad de ningún tipo de mantenimiento. Por último, la firma informó que los perfiles de PVC, combinan diseño, elegancia y confort destacando que otorgan un óptimo aislamiento termoacústico, resistencia al viento, estanqueidad al agua, son ignífugos (no propagan el fuego) sumado a que poseen resistencia a la humedad, al impacto y agentes biológicos y químicos.²

IV.2. Usos y sustituibilidad.

Según lo indicado por PVC TECNOCOM, los Perfiles de PVC se utilizan en la elaboración de aberturas (puertas y ventanas) (fs. 12 y 2144).

Lo expuesto fue compartido por SC INVEST (fs.1132), ALUPLAST (fs.4047) y REHAU; esta última, adicionalmente, informó que los perfiles de PVC pueden aplicarse en escala mínima a la fabricación de cerramientos, como jardines de invierno, piscina, etc. (fs. 1277).

En el caso de VEKA LATINA, esta empresa precisó que las ventanas pueden ser del tipo corredizas, de abrir, oscilo batientes, guillotinas o proyectantes (fs. 2045). En el mismo sentido, en el punto 3 de la descripción del sistema de REHAU, se

² La firma acompañó como Anexo A una descripción detallada de las características físicas y técnicas de los productos bajo análisis como así también un catálogo de los mismos (fs. 170/202).



indican los distintos tipos de aperturas, a los que en honor a la brevedad nos remitimos (fs. 1369).

A continuación se exponen los sectores usuarios informados por PVC TECNOCOM a fs. 12/3 y 2144:

-Elaboradores: Son quienes con equipos de producción (tronzadoras, soldadoras, etc.), fabrican las aberturas según normas específicas y las instalan en los edificios (edificios de residencia, propiedad horizontal y edificios comerciales). Estos son usuarios directos de los Perfiles de PVC.

- Los consumidores finales: Son las empresas constructoras, desarrolladores o comitentes finales, quienes les contratan a los elaboradores la fabricación e instalación de las aberturas de una obra. Estos son clientes de los elaboradores.

Adicionalmente la empresa peticionante indicó que “cuenta con talleres elaboradores en Argentina: en las provincias de Córdoba, Santa Fe, La Pampa, Tucumán, Tierra del Fuego, Santa Cruz, Neuquén, Río Negro, Mendoza, Salta, San Juan, Entre Ríos, Chaco, San Luis, y en la Provincia de Buenos Aires en Mar del Plata, La Plata, Bahía Blanca, Pinamar, Tandil y Lincoln; como así también en Latinoamérica y Caribe (Aruba, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, México, Uruguay, Paraguay, Perú y Panamá)”. Es dable señalar que, de acuerdo a lo informado por la empresa ante un pedido de aclaración por parte de esta CNCE, los talleres mencionados no están vinculados, pero mantienen la exclusividad con la misma (fs. 2441).

En oportunidad de referirse a la sustituibilidad de los perfiles de PVC, la empresa peticionante informó que existen aberturas (ventanas y puertas) de distintos materiales, destacando que en Argentina la mayor parte son de aluminio, seguidas por las aberturas de chapa plegada y luego por las de madera. Asimismo, mencionó que las aberturas elaboradas con Perfiles de PVC son las más nuevas del mercado y las de menor participación, aunque su mercado está en pleno crecimiento (fs. 13).

En el mismo sentido se manifestaron SC INVEST (fs. 1132) y REHAU (fs. 1277/8) y VEKA LATINA (fs. 2046).

Conforme a la información aportada a las actuaciones, no existen diferencias en los usos, sustituibilidad y usuarios de los perfiles de PVC nacionales y los importados objeto de investigación.

Con
w
ca



IV.3. Proceso de producción de Perfiles de PVC.

A continuación se presenta una descripción del procedimiento para la fabricación de perfiles de PVC destinados a la elaboración de aberturas informados por la empresa productora a fs. 2143:

1.- Dosificación de componentes (aditivos):

Estabilizantes, lubricantes internos, lubricantes externos, mejoradores de flujo, de impacto, pigmentos y carbonato son dosificados en las proporciones correspondientes a la formulación.

2.- Dosificación de resina de PVC:

El homopolímero de vinilo -componente primordial de la formulación- es dosificado en la proporción correspondiente a la formulación. La peticionante presentó un Informe de calidad del compuesto PVC RE50/B01P-05³ empleado para la fabricación de los perfiles de PVC TECNOCOM, del cual surge que, evaluados los distintos parámetros, a saber: aspecto del polvo, color DI, color Db, la dureza Shore D, el peso específico y el punto vicat, los valores obtenidos cumplen con las especificaciones correspondientes (fs. 4802).

3.- Mezclado en Turbo Mezcladora:

Los aditivos se integran al homopolímero de vinilo en una mezcla intensiva que se realiza en una turbo mezcladora. Durante este proceso, algunos aditivos se funden y se incorporan a la resina y otros se distribuyen en forma homogénea en la mezcla. La temperatura que alcanza el proceso de la mezcla y por fricción llega a los 110°C.

4.- Obtención de dry blend o mezcla seca:

Una vez alcanzado el punto óptimo de mezcla, la misma pasa a un proceso de enfriamiento controlado; de esta forma se obtiene el dry blend o mezcla seca.

5.- Extrusión:

El dry blend o mezcla seca, alimenta la tolva de una extrusora. Durante la extrusión, la mezcla se somete a un proceso de compresión, incremento de la temperatura y mezclado que, finalmente, produce la fusión del material. De esta forma, el dry blend se convierte en una masa plástica que fluye homogénea, a través de un cabezal especialmente diseñado que le da la forma primaria al perfil de PVC.

³ Dado el carácter confidencial con que fuera presentado, se agregó a fs. 4802 de las actuaciones públicas el resumen público pertinente.



6.- Calibración:

Durante el proceso de calibración, la masa plástica que ya ha adquirido una forma definida, se somete a un proceso de calibración. Esto se obtiene al hacer pasar esa masa plástica preformada a través de los calibradores en las que un nivel de vacío conveniente, agua a una temperatura de 13°C y un tren de tiro que va traccionando de manera uniforme el perfil, terminan conformando el perfil con medidas y tolerancias definidas en planos de diseño oportunamente elaborados

7.- Corte a medida:

La barra del perfil perfectamente conformado de acuerdo a plano, es cortada a medida. Las medidas de corte estándar son de 6.000 mm., pero pueden admitirse distintas medidas de acuerdo a conveniencia, por lo que pueden registrarse longitudes que van de 5.700 a 6.200 mm. Las medidas de corte no definen las características del perfil.

8.- Embalaje – estiba:

Los Perfiles de PVC son embolsados y acondicionados en racks especialmente diseñados a tal efecto.

9.- Almacén de despacho:

Una vez acondicionados, los racks se trasladan al almacén a la espera de ser despachados.

De acuerdo a lo informado por la empresa importadora REHAU, el proceso productivo de los perfiles producidos por el grupo empresarial homónimo, se basa en un típico sistema de producción por extrusión de perfiles de PVC (fs. 1277).

VEKA LATINA, por su parte, informó que la fabricación de los perfiles se obtiene de un compuesto de PVC en polvo, que se introduce en una tolva. Luego, se le realiza un proceso de calentamiento a altas temperaturas, tras el cual se lo hace pasar por una matriz de extrusión que le da la forma al perfil. Después de estos procesos, se enfría a 15°C con agua para darle la rigidez definitiva (fs. 2045).

Al respecto las empresas exportadoras REHAU POLYMERS, y REHAU AG informaron que sus perfiles de PVC son producidos en serie, señalando que las principales etapas en el proceso productivo son:

Cw.
W
SL



- Adquisición de grandes cantidades de materia prima a nivel mundial⁴ y almacenamiento en las plantas de producción.
- Mezcla propia de las materias primas; conforme a la formulación diseñada por REHAU en cada planta.
- Construcción propia de herramientas para las máquinas extrusoras.
- Extrusión propia de los perfiles en extrusoras de alto rendimiento.
- Laminado propio de los perfiles según requerimiento de mercado.

Adicionalmente, las empresas del grupo REHAU informaron que los costos de materias primas, mano de obra y energía varían dependiendo del país donde se produce. Por esta razón se pueden presentar grandes diferencias en los costos de producción de perfiles de PVC provenientes de diferentes orígenes (fs. 3158 y 3376).

De lo expuesto, se concluye que el proceso productivo, tanto del producto nacional como del importado objeto de investigación, es por el método de extrusión, sin observarse diferencias significativas entre uno y otro.

IV.4. Normas técnicas.

PVC TECNOCOM informó que, tanto el producto investigado como el producto similar nacional, cumplen con las normas técnicas detalladas a continuación:

⁴ Las empresas exportadoras del grupo REHAU aclararon que los precios de compra de las materias primas dependen de los precios en los mercados regionales y las cantidades compradas.

Av.
h
en



Tabla IV.1.- Normas técnicas que cumplen los Perfiles de PVC según la peticionante

NORMAS APLICADAS PARA LA FABRICACION Y CONTROL DE PROPIEDADES DE PERFILES DE PVC NO PLASTIFICADO (PVC-U) PARA LA ELABORACION DE VENTANAS Y PUERTAS	
NORMA EUROPEA	DESCRIPCION DE LA NORMA
UNE -EN 12608	Perfiles de policloruro de vinilo no plastificado para la fabricación de ventanas y puertas. Clasificación , requisitos y métodos de ensayo
UNE -EN 477	Determinación de resistencia al impacto, por caída de masa, de los perfiles principales
UNE-EN 478	Aspecto tras el acondicionamiento a 150°C. Método de ensayo.
UNE-EN 479	Determinación de la contracción térmica
UNE- EN 513	Resistencia al envejecimiento a la intemperie artificial.
UNE-EN 514	Determinación de la resistencia de las esquinas soldadas y de uniones soldadas en T
EN ISO 179-2	Determinación de las propiedades frente al impacto Charpi. Parte 2 Ensayo de impacto instrumentado (ISO 179-2: 1979)
EN ISO 306	Plásticos. Materiales termoplásticos. Determinación de la temperatura del reblandecimiento Vicat (VST) (ISO 306 :1994)

Fuente: Información aportada por PVC TECNOCOM obrante a fs. 12 y fs.2143.

Adicionalmente, en lo tocante al cumplimiento de las normas, la peticionante presentó un ensayo efectuado sobre un perfil de PVC de su producción, donde consta el cumplimiento de la norma UNE-EN 12608, del cual se obtuvieron los resultados consignados a continuación:

- COLOR: Visualmente el color esta apenas más blanco comparado con el patrón.
- CONTRACCIÓN 100°C: Cumple, contracción dentro de la tolerancia por norma (0.2%).
- ASPECTO 150°: Cumple, material sin escamas, grumos y globos.
- IMPACTO -10°: Cumple 10 muestras ensayadas. No tuvo roturas.
- BRILLO: Cumple, brillo dentro de tolerancias.
- FLECHA: Cumple, Valores dentro de tolerancia.
- SOLDADURA: Cumple.

En el mismo orden de ideas, se exhibe a continuación el resumen público de los aspectos analizados al evaluar el cumplimiento de la citada norma UNE-EN 12608, destacando la peticionante que "...los perfiles principales de PVC, que fabrica PVC TECNOCOM responden y cumplen la norma une-en 12608" (fs.4801/2).

N
3L
ONV



Tabla IV.2.- Evaluación del cumplimiento de la norma UNE-EN 12608

CLASIFICACIONES	VALOR
Color	Blanco
clasificación por clima	Severo
Clasificación por resistencia impacto	Clase II
Clasificación espesor de superficie vista	Clase A
DIMENSIONALES	VALOR
Aspecto, Visión norma, Luz 600a 45°	Color uniforme, superficie lisa
Dimensión externa - Profundidad D	Es una característica de cada perfil. La tolerancia en caso de ser menor es +/- 0,3; y en caso de ser mayor a 80,+/-0,5
Dimensión externa - Altura W	Es una característica de cada perfil. La tolerancia es +/-0,5
Espesor de pared superficie Vista	2.8 min
Desviación de rectitud	Menor a 1 mm por metro de longitud
Mercado	Nombre, norma, clima, espesor, código.
ENSAYOS	VALOR
Contracción Térmica a 100°C	Máximo 2% Diferencia entre caras menor a 0,4%
Resistencia al impacto a - 10°C con una masa de 1Kg arrojado desde 1500 mm de altura	Sin rotura
Aspecto luego de colocarlo a 150°C	Sin defectos
Impacto luego de Envejecimiento en Xenolest	La reducción del impacto es menor a 40%
Color luego de Envejecimiento en Xenolest	Las diferencias son DE menor a 5; Db menor a 3
Perfiles soldados. Resistencia flexión tracción	Tensión mayor a 25 N/mm ²
Perfiles soldados. Resistencia a la flexión compresión	Tensión mayor a 35 N/mm ²
ENSAYOS	VALOR
Vicat	Mayor a 79 °C
Resistencia al impacto Charpy	Mayor a 10 Kj/m ²
Modulo de elasticidad en flexión	Mayor a 2200 Kj/mm ²
Modulo de elasticidad en flexión	Mayor a 600 Kj/mm ²
Color original Tolerancias de color	DL menor 1.0; Da menor 0,5; Db menor 0.8; DE menor DE menor 1.0

Fuente: En base a las actuaciones de PVC TECNOCOM incorporadas a fs. 4801/2.

W
 Cu. E



Adicionalmente, al momento de producir la prueba ofrecida, PVC TECNOCOM presentó un ensayo del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), realizado sobre una ventana oscilobatiente, en donde consta que la misma cumple con todos los estándares de infiltración de aire y estanqueidad de agua de lluvia y determinación de la resistencia a la carga de viento según los procedimientos establecidos en las normas IRAM 11507-1 con clasificación IRAM A3, IRAM E5 e IRAM V4 (fs. 4765/72), y otro realizado sobre una ventana doble hoja elaborada con perfiles de PVC TECNOCOM, en donde consta que la misma también cumple con todos los estándares de infiltración de aire y estanqueidad al agua de lluvia y determinación de la resistencia a la carga de viento según los procedimientos establecidos en las normas IRAM 11507-1 con la clasificación IRAM E5 e IRAM V4 (fs. 4773/9).

Asimismo, la empresa PVC TECNOCOM presentó la certificación IQNet de implementación del sistema de gestión de calidad ISO 9001 2008 con alcance para diseño, desarrollo, producción, ventas y servicio técnico de perfiles de PVC para sistemas de aberturas, y el certificado IRAM de implementación de sistema de gestión de calidad ISO 9001 2008 con el alcance para diseño, producción, ventas y servicio técnico de perfiles de PVC para sistemas de aberturas (fs. 4752/3).

Por su parte, la empresa importadora REHAU presentó las normas y certificaciones que cumplen los perfiles de PVC producidos por las empresas del grupo REHAU. Así pues, en el anexo correspondiente al punto 2.2 de la respuesta al Cuestionario para el Importador, incorporado a fs. 1291/340 de las actuaciones de referencia, la empresa presentó la norma europea UNE-EN 12608 que regula fabricación de los perfiles de poli (cloruro de vinilo) no plastificado (PVC C-U) para la fabricación de puertas y ventanas, cuya exposición en el marco de las presentes actuaciones fue autorizada por la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). Asimismo, la importadora presentó un cuadro de equivalencias de las normas europeas o internacionales, citadas en esta norma, que han sido incorporadas al cuerpo UNE con los códigos que se exhiben en la siguiente tabla:

Qui
W
se



Tabla IV.3.- Normas técnicas que cumplen los Perfiles de PVC y de equivalencia normativa presentada por REHAU

Norma Europea	Norma UNE
EN 477	UNE-EN 477
EN 478	UNE-EN 478
EN 479	UNE-EN 479
EN 513	UNE-EN 513
EN 514	UNE-EN 514
EN ISO 105-A01. 1995	UNE-EN ISO 105-A01:1996
EN ISO 178	UNE-EN ISO 178
EN ISO 179-2	UNE-EN ISO 179-2
EN ISO 306	UNE-EN ISO 306
EN ISO 8256	UNE-EN ISO 8256
EN ISO 1163-2 1999	UNE-EN ISO 1163-2-2000

Fuente: CNCE en base a las actuaciones obrantes en el expediente (fs. 1313).

Asimismo, la empresa importadora REHAU presentó las certificaciones de calidad de la RAL y certificados de cumplimiento de las normas RAL (Asociación registrada para perfiles de ventanas de plástico) certificados nros. 116, 301, 400 y 700 y las certificaciones ISO 9001: 2008, ISO 14001 de 2004 (fs. 1291/1340 y 2532/369).

Por su parte, la empresa importadora SC INVEST mencionó que los perfiles que importa se ajustan a las normas de calidad ISO 9001.2008 y poseen certificación SGS⁵. Según lo manifestado el cumplimiento de estas normas le dan tranquilidad al usuario de saber que sus productos cumplen con amplios estándares de calidad (fs. 1131).

Tomando en consideración las equivalencias arriba expuestas, tanto el producto nacional como el importado objeto de investigación coinciden en el cumplimiento de las normas técnicas.

IV.5. Canales de comercialización.

En la siguiente tabla se presentan los canales de comercialización del producto nacional y del producto importado objeto de investigación:

⁵ Société Générale de Surveillance, o SGS por sus siglas del francés, es una entidad que proporciona servicios de inspección, verificación, ensayos y certificación. FUENTE: http://es.wikipedia.org/wiki/Soci%C3%A9t%C3%A9_G%C3%A9n%C3%A9rale_de_Surveillance (consultado el 13/02/2014)

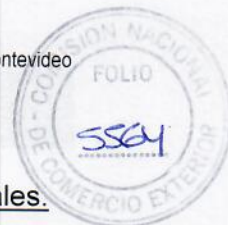


Tabla IV.4: Canales de comercialización de Perfiles de PVC importados y nacionales.

Canal	Productor Nacional PVC TECNOCOM	Importadores SC INVEST, VEKA LATINA, REHAU* y ALUPLAST
Canal Mayorista	0 %	0 %
Canal Minorista	0 %	0 %
Otros (elaboradores)	100 %	100 %
Otros	0 %	0 %
Total	100%	100%

*REHAU, informó que los productos importados por la empresa están destinados un 95,8% a usuarios directos⁹ y un 4,2% a reexportaciones.

Fuente: Información aportada por PVC TECNOCOM a fs. 13 y 2144 y por las empresas importadoras a fs. 1133, 2509 y 4246 vta..

En oportunidad de responder el cuestionario para el productor, PVC TECNOCOM expuso que “en el último año se han detectado operaciones de importación efectuadas por elaboradores en forma directa, que han sido acordadas con los importadores habituales” (fs. 2146).

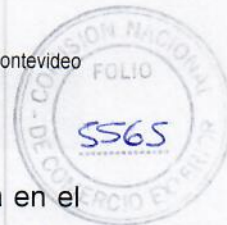
De acuerdo a lo informado tanto por la productora nacional como por los importadores intervinientes, el principal canal de comercialización es el de los elaboradores de puertas y ventanas.

IV.6. Percepción del usuario.

De acuerdo a lo informado por PVC TECNOCOM, las primeras empresas en comercializar estos perfiles en el mercado argentino han sido empresas alemanas (VEKA y REHAU), las que hacia el año 1992 los importaban de Alemania y vendían a los elaboradores. En razón del nivel de precios de estos perfiles, las aberturas que se fabricaban y vendían correspondían al “target” más alto del mercado (mercado de alta prestación).

En este escenario, la firma señaló que en el año 2005, al irrumpir PVC TECNOCOM elaborando perfiles de fabricación nacional, que ofrecía un producto de iguales características al de las empresas alemanas (los perfiles de PVC nacional son fabricado con maquinas originarias de la Unión Europea) y, a su vez, a precios competitivos, generó que las citadas empresas alemanas, además de traer productos de ese origen, comenzaran a importar Perfiles de PVC de China (SCHÜCO o REHAU) y los comercializaran en el mercado doméstico a precios más bajos, manteniendo en el imaginario del consumidor la idea de que se trata de productos fabricados en Alemania. Así, logran mantenerse en el mercado presionando con un diferencial de precios entre el producido nacional y el “seudo alemán – chino” (fs. 14).

⁹ Corresponde a fabricantes de puertas y ventanas.



Sobre el particular, y a fin demostrar la reputación de la marca alemana en el mercado local y su incidencia en los precios de los perfiles, PVC TECNOCOM presentó copia de una nota remitida a los elaboradores, advirtiéndoles que se había detectado el ingreso de mercadería originaria de China que se estaba comercializando en el mercado doméstico como si se tratara de origen Alemán, coligiendo de ello, que el prestigio de la mercadería originaria de Alemania es utilizado por los importadores locales para tratar de mantener su producto como de "alta gama" lo que les permite cobrar un precio superior (fs. 3698).

Al respecto, en línea con lo expuesto por el productor nacional, SC INVEST manifestó que por, una cuestión cultural, el perfil de procedencia europea es considerado de mejor calidad y prestaciones respecto al producto nacional o al importado desde China (fs. 1132).

REHAU manifestó que, de acuerdo a la percepción del usuario de sus perfiles, estos "...poseen muy alta calidad que los destacan frente a los productos de fabricación nacional y de otros orígenes...". Según este importador, ello es en razón de la invariabilidad del color, calidad en la extrusión, brillo del perfil, facilidad en los procesos de fabricación, simpleza en la producción (fs. 1278).

Según lo manifestado por VEKA LATINA, los perfiles de PVC nacionales se diferencian en calidad respecto de los importados, en atención a que, son más livianos y más irregulares, percibiéndose en las caras planas una superficie cóncava, en lugar de ser totalmente plana (fs. 2509). En este sentido, conforme a lo argumentado por esta empresa importadora, el usuario percibe las deformaciones en las caras externas del producto nacional (fs. 2046).

Por su parte, ALUPLAST manifestó que el producto importado desde Alemania es similar al nacional, y que el cliente lo percibe como de calidad superior al producto de origen chino (fs. 4048).



IV. 7. Comparación de productos

Sobre el particular, en oportunidad de responder los Cuestionarios de la CNCE, las empresas realizaron los comentarios que se exponen en la siguiente tabla.

Tabla IV.5. Comparación de Productos

Empresas	Producto Nacional	Producto Importado
PVC TECNOCOM	-Los productos importados desde cualquier origen, incluidos los objeto de investigación, resultan similares a los productos elaborados por PVC TECNOCOM en Argentina; no existen características físicas, técnicas, de calidad o de prestaciones que impliquen una diferencia importante	
VEKA LATINA	-Son más livianos y más irregulares en su forma. En las caras planas se perciben una superficie cóncava cuando deben ser totalmente planas (1).	-Paredes interiores y exteriores más gruesas -Mayor prestación térmica y acústica -Tiene más resistencia a las deformaciones por inclemencias climáticas.
SC INVEST	-No hay diferencias físicas, técnicas, de calidad, o de prestaciones entre el producto investigado, el producto importado de orígenes no investigados y el producido por la industria nacional.	
REHAU	-Para realizar la comparación es necesario realizar ensayos de laboratorio entre el producto investigado y el producto de industria nacional. Ignoramos acerca de los productos de orígenes no investigados.	
ALUPLAST	-El producto importado desde Alemania es similar al nacional, y el cliente lo percibe como de calidad superior al producto de origen chino.	

(1) La CNCE le solicitó a VEKA LATINA realizar una presentación que diera sustento a sus dichos, requiriéndole informes técnicos comparativos, ensayos, etc. a tales fines y efectos. A la fecha del presente informe no hubo presentación alguna por parte de VEKA LATINA sobre el particular.
 Fuente: CNCE En base a la actuaciones obrantes en el expediente.

Por otra parte, PVC TECNOCOM destacó que tener una producción nacional con tecnología europea le permite ofrecer al exigente mercado de las aberturas un producto de alta gama, con ventajas comparativas en todos los aspectos, a un costo similar a las existentes de aluminio.

En este sentido, la firma señaló que el objetivo de PVC TECNOCOM es ofrecer un producto de gran valor estético, con propiedades de aislamiento térmico y acústico incomparables y óptimas propiedades de durabilidad, sin ningún tipo de mantenimiento adicional, a un público altamente calificado y exigente que también tiene en cuenta la relación costo-beneficio a la hora de elegir.

Finalmente, la empresa manifestó que ofrece a sus clientes un permanente asesoramiento técnico para obras y una rápida respuesta a sus requerimientos, con productos de calidad europea y una óptima relación costo-beneficio.

*Car
h
n*



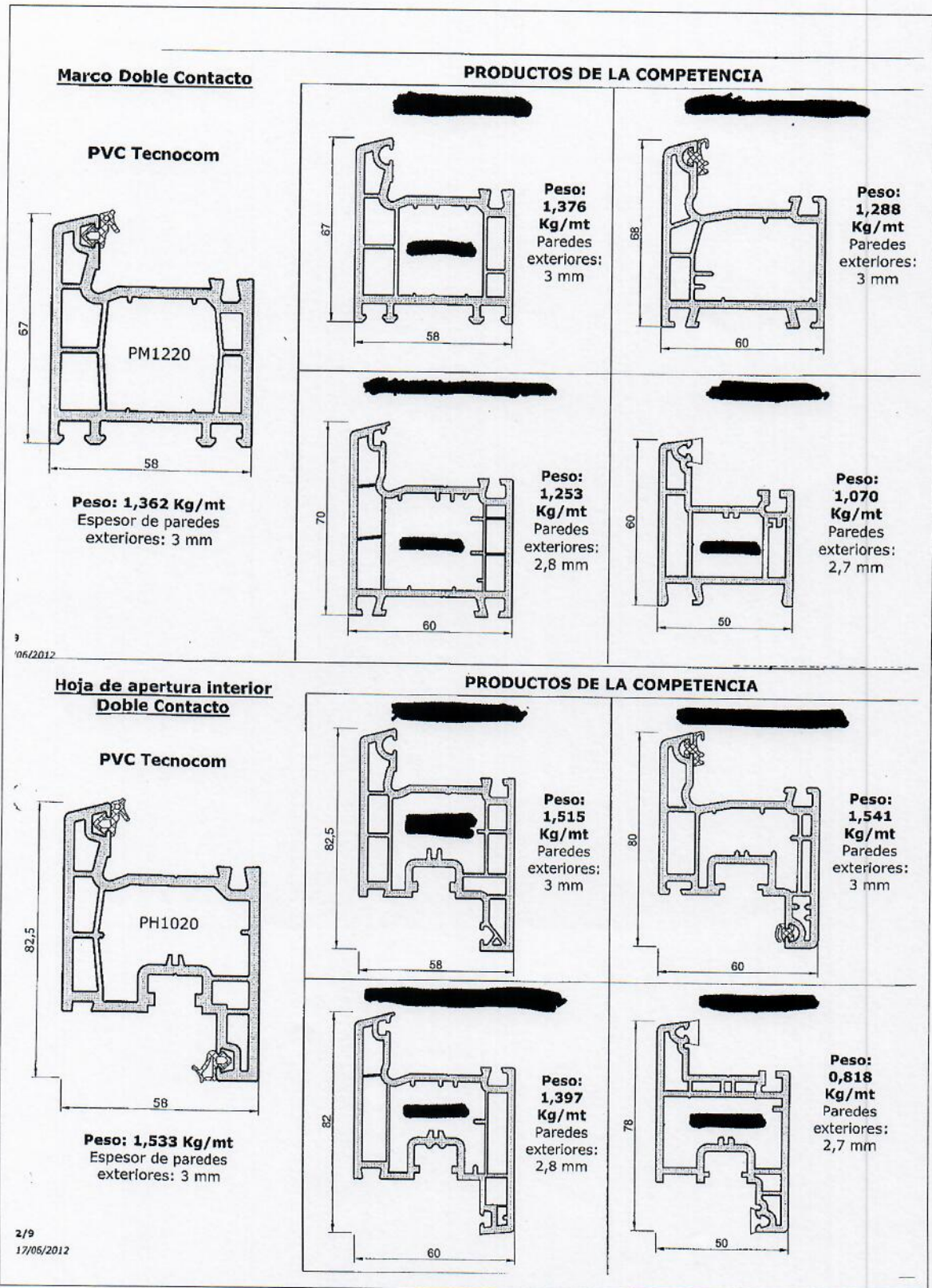
Posteriormente, en ocasión de la producción de prueba⁷, la empresa PVC TECNOCOM, en atención a las controversias suscitadas con relación a la comparación entre el producto nacional y el importado objeto de investigación y, a fin de demostrar características y bondades del primero, presentó una serie de instrumentos que fueron incorporados a las presentes actuaciones como documental. Así, con el objeto de demostrar que los perfiles de producción nacional más representativos no son más livianos que los de origen alemán, la empresa peticionante presentó un estudio de mercado realizado en el año 2013, consistente en una comparativa de líneas de los perfiles de PVC TECNOCOM y los productos de la competencia, donde consta el peso y el espesor de las paredes exteriores correspondiente a los siguientes perfiles a) Sistema Doble de Contacto, Marco y hojas, b) Sistema Corredizo Marco grande, el que se exhibe a continuación:

aw.
W
SL

⁷ Al respecto ver Anexo III - Actuaciones relativas al ofrecimiento de prueba.



Esquema IV.1 Estudio comparativo de ciertos perfiles de PVC de producción nacional e importados

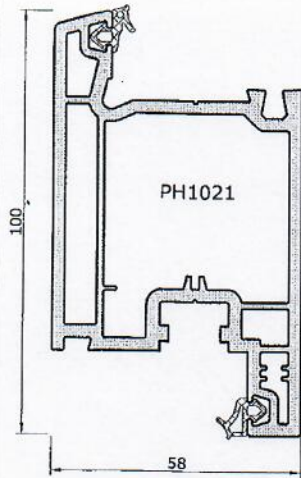


Handwritten notes in blue ink:
 W
 H
 An



Hoja de puerta apertura interior Doble Contacto

PVC Tecnocom



Peso: 1,718 Kg/mt
 Espesor de paredes exteriores: 3 mm

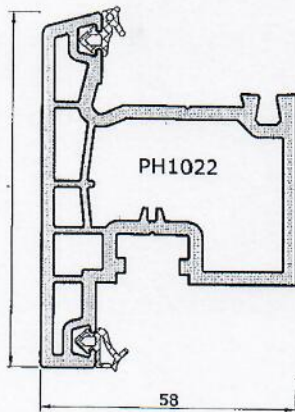
9
10/6/2012

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

<p>Peso: 1,654 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>	<p>Peso: 2,041 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>
<p>Peso: 1,550 Kg/mt Paredes exteriores: 2,8 mm</p>	<p>Peso: 1,490 Kg/mt Paredes exteriores: 2,7 mm</p>

Hoja de apertura exterior Doble Contacto

PVC Tecnocom



Peso: 1,499 Kg/mt
 Espesor de paredes exteriores: 3 mm

16/2012

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

<p>Peso: 1,462 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>	<p>Peso: 1,441 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>
<p>Sin perfil</p>	<p>Sin perfil</p>

Cm,
n n



Hoja de apertura interior chica Doble Contacto

PVC Tecnocom

PH1023

Peso: **1,096 Kg/mt**
 Espesor de paredes exteriores: 2,5/2 mm

9
10/6/2012

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

<p>Peso: 1,267 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>	<p>Peso: 1,352 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>
<p>Peso: 1,208 Kg/mt Paredes exteriores: 2,8 mm</p>	<p>Sin perfil</p>

Hoja de puerta apertura exterior Doble Contacto

PVC Tecnocom

PH1024

Peso: **1,739 Kg/mt**
 Espesor de paredes exteriores: 3 mm

3/9
17/06/2012

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

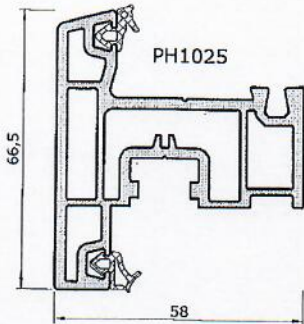
<p>Peso: 1,645 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>	<p>Peso: 2,016 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>
<p>Peso: 1,512 Kg/mt Paredes exteriores: 2,8 mm</p>	<p>Sin perfil</p>

Am
h 52



**Hoja de apertura exterior
 chica Doble Contacto**

PVC Tecnom



Peso: 1,147 Kg/mt
 Espesor de paredes
 exteriores: 2,5 mm

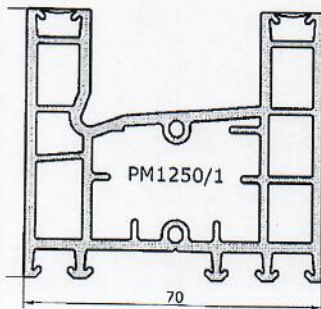
1/9
 17/06/2012

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

<p>[Redacted]</p> <p><i>Sin perfil</i></p>	<p>[Redacted]</p> <p>Peso: 1,240 Kg/mt Paredes exteriores: 3 mm</p>
<p>[Redacted]</p> <p><i>Sin perfil</i></p>	<p>[Redacted]</p> <p>Peso: 1,049 Kg/mt Paredes exteriores: 2,5 mm</p>

Marco grande Corredizo

PVC Tecnom



Peso: 1,596 Kg/mt
 Espesor de paredes
 exteriores: 2,5 mm

1/9
 7/06/2012

PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA

<p>[Redacted]</p> <p>Peso: 1,357 Kg/mt Paredes exteriores: 2,5 mm</p>	<p>[Redacted]</p> <p>Peso: 1,386 Kg/mt Paredes exteriores: 2,7 mm</p>
<p>[Redacted]</p> <p>Peso: 1,378 Kg/mt Paredes exteriores: 2,7 mm</p>	<p>[Redacted]</p> <p>Peso: 1,180 Kg/mt Paredes exteriores: 2,2 mm</p>

Fuente: En base a la presentación de PVC TECNOCOM obrante a fs. 4803/4811.

Car
 Na

A continuación se presenta una tabla resumen con los valores de los perfiles presentados en el comparativo de líneas a fin de facilitar las comparaciones de los valores de peso por metro y espesores de las paredes exteriores de perfiles nacionales e importados:

Tabla IV.6.- Comparación de espesores y peso por metro de perfiles de PVC Nacionales vs Importados

Perfil comparado	Códigos de Perfiles de PVC TECNOCOM	Peso (kg/m)				Espesor de paredes exteriores (mm)					
		PVC TECNOCOM	Productos de la Competencia			PVC Tecnocom	Productos de la Competencia				
			Empresa 1 ***	Empresa 2 ***	Empresa 3 ***		Empresa 4 ***	Empresa 1 ***	Empresa 2 ***	Empresa 3 ***	Empresa 4 ***
Marco doble contacto	PM 1220	1,362	1,376	1,288	1,253	1,070	3,0	3,0	3,0	2,8	2,7
Hoja de apertura interior doble contacto	PH1020	1,533	1,515	1,541	1,397	0,818	3,0	3,0	3,0	2,8	2,7
Hoja de apertura exterior doble contacto	PH1021	1,718	1,654	2,041	1,550	1,490	3,0	3,0	3,0	2,8	2,7
Hoja de apertura interior doble contacto	PH 1022	1,499	1,462	1,441	sin perfil	sin perfil	3,0	3,0	3,0	sin perfil	sin perfil
Hoja de apertura interior chica doble contacto	PH1023	1,096	1,267	1,352	1,208	sin perfil	2 / 2,5	3,0	3,0	2,8	sin perfil
Hoja de puerta apertura exterior doble contacto	PH1024	1,739	1,645	2,016	1,512	sin perfil	3,0	3,0	3,0	2,8	sin perfil
Hoja de apertura exterior chica doble contacto	PH1025	1,147	sin perfil	1,240	sin perfil	1,049	2,5	sin perfil	3,0	sin perfil	2,5
Marco grande corredizo	PM 1250/1	1,596	1,357	1,386	1,378	1,180	2,5	2,5	2,7	2,7	2,2

FUENTE: Equipo técnico CNCE en base a constancias obrantes en el expediente.



Tabla IV.6.- Comparación de espesores y peso por metro de Perfiles de PVC Nacionales vs Promedio de Importados (cont.)

Perfil comparado	Códigos de Perfiles PVC TECNOCOM	Peso por metro de los perfiles de PVC TECNOCOM	Comparación del peso por metro de los perfiles de PVC TECNOCOM con el promedio de los perfiles importados		
			Promedio (kg/m)	Desvío estándar (kg/m)	Diferencia porcentual con el promedio %
Marco doble contacto	PM 1220	1,362	1,247	0,129	9,24%
Hoja de apertura interior doble contacto	PH1020	1,533	1,318	0,339	16,33%
Hoja de apertura exterior doble contacto	PH1021	1,718	1,684	0,248	2,03%
Hoja de apertura interior chica doble contacto	PH 1022	1,499	1,452	0,015	3,27%
Hoja de apertura exterior chica doble contacto	PH1023	1,096	1,276	0,072	-14,08%
Hoja de puerta apertura exterior doble contacto	PH1024	1,739	1,724	0,261	0,85%
Hoja de apertura exterior chica doble contacto	PH1025	1,147	1,145	0,135	0,22%
Marco grande corridizo	PM 1250/1	1,596	1,325	0,098	20,43%

FUENTE: Equipo técnico CNCE en base a constancias obrantes en el expediente



CW



Se puede observar en la tabla que el valor del peso por metro de los perfiles de PVC TECNOCOM están por encima del promedio de los pesos por metro de los productos importados, salvo en el caso del perfil PH 1023. Esto probablemente se deba a que la sección de ese perfil sea efectivamente menor que la de los importados. Sin embargo, todos los perfiles (tanto nacionales como importados) se encuentran dentro del intervalo de un Desvío Estándar. Lo mismo sucede con los espesores, en donde se ve que los espesores de los perfiles de PVC TECNOCOM son del mismo valor (3 mm) o mayores que los importados, salvo en el caso del perfil PH 1023, lo que finalmente también indicaría la razón por la que ese perfil es más liviano por metro lineal.

Se puede concluir que tanto los valores de pesos lineales y los espesores principales de los perfiles de producción nacional son del mismo orden a los importados, así como también son semejantes los tamaños y las formas o diseños de las secciones transversales de los perfiles.

En ocasión de los alegatos, la peticionante luego de realizar una breve referencia a los argumentos vertidos por las partes en torno al producto similar vs. Importado, señaló que "...los perfiles nacionales son de una excelente calidad, comparable en todos sus aspectos a los importados de Alemania o cualquier otro origen..." y destacó que "...sólo PVC TECNOCOM ofreció y produjo prueba fehaciente tendiente a documentar sus afirmaciones relativas a la calidad del producto nacional...". En consecuencia, en virtud de estas consideraciones, del tratamiento dado al tema en los respectivos informes de la CNCE y de la prueba producida por la empresa, a los que en honor a la brevedad aquí nos remitimos, PVC TECNOCOM concluyó manifestando que "...en su determinación final de daño y causalidad la CNCE, evaluando las pruebas aportadas por PVC TECNOCOM durante toda la Investigación, mantendrá su determinación de existencia de producto similar nacional al importado objeto de investigación, más allá de las tibias objeciones planteadas al respecto por algunas de las partes intervinientes" (fs. 5034/37).

Sobre el particular, las empresas del grupo REHAU impugnaron el estudio comparativo de líneas de perfiles entre el producto nacional y el de sus competidores importados, -arriba exhibido- correspondiente a: a) Sistemas Doble Contacto y b) Sistema Corredizo Marco Grande, presentado como parte del ofrecimiento de prueba por la peticionante, a fin de demostrar que los perfiles de producción nacional más

av
h a



representativos no son más livianos que los de origen alemán, alegando luego, que dicho informe resulta inválido atento que:

- a) Compara productos del año 2013, es decir fuera del período investigado.
- b) Hace referencia a la comparación de productos de la competencia, pero no aparecen identificados con precisión los nombres de los competidores atentos estar tachados.
- c) El informe es hecho fuera del expediente, sin participación de la Comisión ni de los exportadores e importadores investigados, a fin de poder incluir sus puntos de comparación, impugnar los modelos base, controlar el desarrollo del estudio comparativo etc.
- d) El informe comparativo no es efectuado por el INTI o por un perito o cuerpo pericial técnico especializado, objetivo e imparcial, careciendo pues de la debida seriedad científica.

Concluyendo luego, que esta Comisión no puede tener en cuenta dicho informe por "...unilateral y falta de objetividad, y debe dejarse de lado al momento de la Determinación Final" (fs. 5049 vta.).

Al respecto, es dable destacar que a criterio de esta CNCE si bien resultan atendibles las observaciones expuestas por las empresas REHAU para impugnar el citado estudio comparativo en sus items a), c) y d), no así el punto b) en virtud de la reserva de información que involucra a terceros que no han participado de la investigación, dicha información, de acuerdo al análisis realizado por el personal técnico especializado de esta CNCE, puede obtenerse a través de catálogos y otras fuentes publicadas en la web de las empresas, por lo que esta CNCE entiende que aún desechando la comparación en cuestión, la información contenida en el mismo es susceptible de ser ubicada y analizada.

Atento a lo expuesto sobre el particular, corresponde ratificar las conclusiones pronunciadas al respecto en el informe ISHE.

IV.8. Precios

A continuación se presentan los precios medios por kilogramo del producto nacional y de cada uno de los orígenes investigados.

aw
h s



Tabla IV.8: Precio la industria nacional y nacionalizado de los orígenes investigados Año 2011 - En pesos kilogramo

Origen	China	Alemania	PVC TECNOCOM
Conjunto de los perfiles de PVC	16,76	19,11	18,40

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA. Para detalles sobre la estimación, ver Anexo I - Notas Metodológicas.

Con relación a los precios presentados en la tabla anterior, cabe señalar que algunas partes han hecho referencia a que podría haber preferencias por parte de los usuarios a favor de los productos importados originarios de Alemania, las que se podrían traducir en un diferencial de precios con relación al producto nacional.

Ch.
W. S.



V. EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL DE PERFILES DE PVC¹

Esta sección fue realizada con información obtenida a partir de las respuestas a los Cuestionarios de la CNCE y/o presentaciones posteriores del productor nacional PVC TECNOCOM, de los importadores REHAU, SC INVEST, VEKA y ALUPLAST y de los exportadores de Alemania (REHAU AG y ALUPLAST GMBH) y China (REHAU POLYMERS). Además, se tuvo en cuenta información de algunos sitios de Internet y de DGA.

Por su parte, se señala que el período objeto de investigación es 2009 – noviembre de 2012.

V.1. El mercado nacional de PERFILES DE PVC

V.1.a Características generales del mercado argentino

Los PERFILES DE PVC son insumos utilizados en la elaboración de aberturas (puertas y ventanas), obtenidos a partir de compuestos de PVC², y vendidos a elaboradores, quienes suministran las aberturas a las empresas constructoras. La producción de los PERFILES DE PVC consiste, básicamente, en la introducción del compuesto de PVC en polvo, en una tolva donde se calienta, para luego pasarlo por una matriz que le da la forma deseada (ver Recuadro V.1, referido al mercado nacional de PVC)³.

Según lo señalado tanto por el productor nacional como por los importadores, en Argentina la mayor parte de las aberturas son de aluminio, chapa plegada y madera, siendo el mercado de aberturas de PVC el más reciente y de menor participación, aunque en “pleno crecimiento”.

En 2011 el mercado nacional de PERFILES DE PVC fue superior a 52 millones de pesos, equivalentes a 2.800 toneladas. Este mercado fue abastecido, durante el período analizado, en un 35% por la industria local, cuyo único productor es PVC TECNOCOM, en cerca de un 50% por importaciones de los orígenes investigados Alemania (30%)⁴ y China (18%), y en el 16% restante por importaciones de los orígenes no investigados Brasil y Polonia, entre otros. En el caso de las importaciones originarias de Alemania, éstas se concentraron en 4 empresas, mientras

¹ Esta sección del informe presenta en asteriscos información de carácter confidencial.

² Estos compuestos de PVC han representado alrededor de la mitad del costo medio unitario del productor nacional durante el período investigado.

³ Para mayores detalles sobre el proceso de producción, ver Sección IV. Producto Similar Nacional.

⁴ El 29% corresponde a importaciones de Alemania con dumping, y el 1% corresponden a importaciones de dicho origen sin dumping correspondiente a la firma ALUPLAST GMBH (según el informe de Relevamiento de la DCD las exportaciones de la firma ALUPLAST GMBH no ingresaron a precios de dumping).



que en el caso de China, el 98% de las importaciones estuvo explicado por 5 empresas; cabe señalar que entre los principales importadores de ambos orígenes investigados se encuentran las mismas empresas.

Por su parte, la demanda se encuentra geográficamente desconcentrada, tratándose en su mayoría de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la elaboración de aberturas.

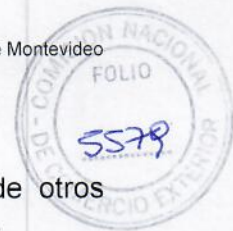
V.1.b. Características de la oferta en el mercado nacional

Como se mencionó anteriormente, la oferta de producción nacional se encuentra conformada por una única empresa.

De acuerdo a lo informado por PVC TECNOCOM, las primeras empresas en comercializar estos perfiles en el mercado argentino han sido empresas alemanas (VEKA y REHAU), las que hacia el año 1992 los importaban de Alemania y vendían a los elaboradores. En razón del nivel de precios de estos perfiles, las aberturas que se fabricaban y vendían correspondían al "target" más alto del mercado (mercado de alta prestación).

En este escenario, la firma señaló que en el año 2005, al irrumpir PVC TECNOCOM elaborando perfiles de fabricación nacional, que ofrecía un producto de iguales características al de las empresas alemanas (los perfiles de PVC nacional son fabricado con maquinas originarias de la Unión Europea) y, a su vez, a precios competitivos, generó que las citadas empresas alemanas, además de traer productos de ese origen, comenzaran a importar perfiles de PVC de China (SCHÜCO o REHAU) y los comercializaran en el mercado doméstico a precios más bajos, manteniendo en el imaginario del consumidor la idea de que se trata de productos fabricados en Alemania. Así, estas firmas lograrían mantenerse en el mercado presionando con un diferencial de precios entre el producido nacional y el "seudo alemán - chino" (fs. 14).

PVC TECNOCOM inició sus actividades en agosto de 1982 y, como se mencionó anteriormente, a mediados de 2005 comenzó con la fabricación de PERFILES DE PVC para aberturas. La firma posee tres plantas, dos en Pablo Podestá, Pcia. de Buenos Aires, y una planta en la Provincia de San Luis. La producción de PERFILES DE PVC (que representó alrededor del ***% de la facturación de la firma) se realiza en una de las plantas de Pablo Podestá, mientras



que en sus otras plantas se dedica a la elaboración y comercialización de otros productos de PVC rígido y flexible, como mangueras, cajas, caños rígidos, etc.⁵

La producción nacional de PERFILES fue de poco menos de 1.150 toneladas en 2009, y se incrementó 38%, 12% y 18% en 2010, 2011 y enero-noviembre de 2012, respectivamente; en los once meses de 2012 alcanzó a poco más de 1.916 toneladas. Entre 37 y 45% de la producción nacional se destinó a exportaciones, que tuvieron como destino diferentes países de América Latina y el Caribe (ordenados alfabéticamente, estos destinos fueron: Aruba, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, México, Uruguay, Paraguay, Perú y Panamá). En 2010 y enero-noviembre de 2012, las exportaciones tuvieron incrementos superiores a la producción, mientras que en 2011, éstas disminuyeron 10%.

La mano de obra destinada a la producción de PERFILES DE PVC tuvo una tendencia creciente entre puntas del período investigado, al pasar de 34 personas en 2009 y 2010, a 54 personas en enero-noviembre de 2012.

Por su parte, la capacidad de producción nacional fue de 1.620 toneladas en 2009, se incrementó 33% en 2010, cuando alcanzó las 2.160 toneladas, nivel que se mantuvo estable en el resto del período. Cabe aclarar que, mientras en 2009 la capacidad de producción nacional fue superior al consumo aparente (24%), a partir de 2010 éste creció a tasas superiores; así, en enero-noviembre de 2012 la capacidad de producción nacional representó el 70% del consumo aparente de PERFILES DE PVC. Por su parte, el grado de utilización de la capacidad de producción fue de 71% en 2009, y se incrementó continuamente a lo largo del período investigado, hasta llegar a 97% en enero-noviembre de 2012.

La firma señaló que, durante el período investigado, se puso en marcha una foliadora, se realizaron inversiones en matricería, se compró un extrusor, y se incorporó un nuevo depósito. Asimismo explicó que tiene en ejecución un proyecto de inversión con las siguientes características:

- Incorporación de matricería por 200.000 Euros.
- Incorporación de nueva línea de extrusión por 300.000 Euros.
- Automatización de foliado por 80.000 Euros.
- Certificación ISO 9000 (Abril 2013) 10.000 USD

⁵ www.tecnocom.com.ar (consultado 28 de enero de 2014)



- Adquisición de una 5ta extrusora,
- Compra de matrices de alta velocidad de extrusión y de mayor número de bocas de salida, matrices de coextrusión, etc.

Debido a la importancia del PVC en la producción de los perfiles considerados en la siguiente investigación, en el siguiente recuadro se presentan las principales características del mercado de PVC, el que es abastecido en nuestro país principalmente por el único productor nacional (SOLVAY INDUPA) y en menor medida por importaciones.

Recuadro N° V.1

MERCADO NACIONAL DE PVC

Como se mencionó anteriormente, el principal insumo para la producción de PERFILES DE PVC es el PVC.

El PVC es considerado un commodity para la mayoría de sus usos. Los usuarios son los transformadores que transforman la resina de PVC (insumo) para la fabricación de artículos relacionados con sectores como construcción, envases y embalajes, electricidad y electrónica, aplicaciones médicas, vestimenta, muebles e industria automotriz.

Por tratarse de un insumo de uso difundido, la producción de PVC es una actividad cíclica que depende de la evolución del PBI. En particular, el consumo de PVC se encuentra íntimamente vinculado a la evolución de la industria de la construcción, por ser este el sector usuario más relevante.

A nivel mundial, los mayores productores y consumidores de PVC provienen de América del Norte, Europa Occidental y Noreste Asiático. La región Asia/ Pacífico representa el mayor potencial de crecimiento en la demanda de PVC y explica más del 80% del aumento de capacidad programado a nivel mundial.

Entre los principales productores mundiales de PVC se pueden mencionar a SHIN-ETSU / SHINTECH (Japón / Estados Unidos), FORMOSA PLASTICS CORPORATION (Estados Unidos y Taiwán), SOLVAY (Bélgica), OCCIDENTAL CHEMICAL CORPORATION (Estados Unidos), GEORGIA GULF (Estados Unidos), WESTLAKE CHEMICAL CORPORATION (Estados Unidos), FPC USA (Estados Unidos y Asia), EVC (Europa), ATOFINA (Europa), MEXICHEM (México y Estados Unidos), INEOS, LG GROUP, SINOPEC y ARKEMA.

Por su parte, el mercado nacional es principalmente abastecido por el único productor local, SOLVAY INDUPA y, en menor medida, por importaciones. El productor nacional es una filial del grupo SOLVAY, con sede en Bélgica. Cabe aclarar que, recientemente, el grupo belga señaló que vendería la firma local a la petroquímica brasilera BRASKEM, operación que está siendo analizada por la Comisión Nacional de Valores⁶.

La demanda de PVC se divide básicamente entre los transformadores, dedicados a la fabricación de artículos de PVC, y los compuesteros, que incorporan determinados aditivos a la resina de PVC y posteriormente la comercializan a los transformadores. Por su parte, los principales importadores de PVC,

⁶ <http://www.ambito.com/noticia.asp?id=723737>



disminuyó 11 pp. El resto de los orígenes abasteció entre un 20 y un 13% del mercado interno, destacándose Brasil (con una participación de entre 7 y 15%) y Polonia (con una participación de entre 3 y 7%).

El 94% de las importaciones investigadas fueron concentrados por tres empresas que importaron de ambos orígenes investigados y que se encuentran relacionadas con los proveedores (***, REHAU y VEKA)⁷. Asimismo, en 2012, se incorporó un nuevo actor al mercado de PERFILES DE PVC, ALUPLAST, que realizó importaciones únicamente de Alemania, y en enero-noviembre de 2012 tuvo una participación de 11% en el total importado de dicho origen⁸.

En las Tablas siguientes se presentan los rankings de importadores de PERFILES DE PVC de China y Alemania⁹, elaborados en base a la información de fuente DGA.

⁷ Cabe aclarar que en sus consideraciones al ISHE, la firma REHAU señaló que el mantenimiento de un importador como confidencial impide a la empresa tener una idea de quien es este competidor, y qué información aportó al expediente. Asimismo indicó que si es un importador investigado debe ser tratado con los mismos estándares de confidencialidad que REHAU y VEKA, afirmando que su consideración genera suspicacias sobre su "verdadera existencia". Por ello señaló que esta información no puede ser tenida en cuenta (fs. 5049/50). Al respecto es dable destacar que la CNCE aplicó el criterio de preservar datos que corresponden a terceros que no han participado de las presentes actuaciones. Asimismo, cabe señalar que para el caso de datos obtenidos de bases oficiales presentados por la CNCE que involucren operaciones de importación, este organismo deberá observar el secreto estadístico amparado por la normativa vigente. Por lo demás esta CNCE considera que en nada se ha vulnerado, ni violado la defensa de los intereses de las partes intervinientes, sino que por el contrario se esta preservando la defensa de los intereses de terceros ajenos a la presente investigación. (Dictámenes N° 748/08 y 981/08 emitidos por el servicio jurídico de la Dirección General de Aduanas en relación con la vigencia del secreto estadístico cuyo fundamento es una relectura combinada de las leyes de protección de datos personales (ley 25.326), de secreto estadístico (ley 17.622); de secreto fiscal (ley 11.863) y del propio Código Aduanero (Ley 22415)).

⁸ Como se mencionó anteriormente, esta firma no habría realizado exportaciones con dumping hacia Argentina.

⁹ El ranking de importadores de Alemania excluye a la firma ALUPLAST.



Tabla V.1.a
Importadores de PERFILES DE PVC originarios de China - en kilogramos -

a) Ordenados por su participación en el total importado en enero-noviembre de 2012

IMPORTADOR	2009			2010			2011			ene-nov 2012		
	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Participación Acumulada
REHAU*	88.889	42%	1	157.800	22%	2	225.173	75%	1	310.409	80%	80%
VEKA LATINA SA*	43.204	20%	3	427.432	61%	1	40.157	13%	2	127.807	38%	95%
SC INVEST	14.789	7%	5	25.185	4%	5	11.406	4%	4	11.874	3%	98%
****	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	3.003	1%	100%
****	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	1.357	0.4%	100%
****	44.041	21%	2	42.387	6%	4	0	0%	0	0	0	100%
****	19.359	9%	4	50.617	9%	3	0	0%	0	0	0	100%
****	2.153	1%	6	0	0%	0	5.800	2%	5	0	0	100%
****	0.3	0.0001%	7	0	0%	0	0	0%	0	0	0	100%
****	0	0%	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0	100%
Total	212.423	100%		706.421	100%		300.355	100%		454.451	100%	

Variaciones

IMPORTADOR	Variaciones, en kilogramos		Participación en la variación (en porcentaje)		Variación (en porcentaje)	
	2010/2009	ene-nov 12 / ene nov 11	Part. 2010 - 2009	Part. 2011 - 2010	2009/2008	2010/2009
REHAU*	66.932	125.574	14	-17	78%	43%
VEKA LATINA SA*	384.228	87.650	76	95	889%	-91%
SC INVEST	10.366	468	2	0.2	70%	-4%
****	0	3.005	0	0	-	-
****	0	1.357	0	0	-	-
****	-1.653	-42.397	0	-0.3	-	-
****	34.239	-53.617	7	13	4%	-100%
****	-2.153	5.800	-1	-1	177%	-100%
****	0	0	0	-0.4	-100%	-
****	0	0	0	-0.0001	-100%	-
Total general	493.998	265.274	100	100	233%	-57%

Precio medio FOB

IMPORTADOR	2009		2010		2011		ene-nov 12 / ene nov 11		Variación (en porcentaje)	
	2009	2010	2010	2011	ene-nov 11	ene-nov 12	2010/2009	2011/2010	ene-nov 12 / ene nov 11	
REHAU*	2.58	2.13	2.13	2.23	2.27	2.17	-18%	5%	-5%	
VEKA LATINA SA*	1.86	1.48	1.57	1.48	1.57	1.44	-5%	6%	-8%	
SC INVEST	2.14	2.04	2.43	2.43	2.43	2.30	-5%	19%	-5%	
****	slop	slop	slop	slop	slop	1.72	-	-	-	
****	slop	slop	slop	slop	slop	7.46	-	-	-	
****	1.71	2.36	slop	slop	slop	slop	38%	-	-	
****	1.39	1.14	slop	slop	slop	slop	-18%	-	-	
****	4.42	1.94	slop	slop	slop	1.94	-	-	-	
****	14.63	slop	slop	slop	slop	1.74	-	-	-	
Total general	2.07	1.67	1.74	1.74	1.74	1.91	-19%	27%	-11%	

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el período 2009 - noviembre de 2012

IMPORTADOR	Total del período		RANKING	
	VOLUMEN	Participación Porcentual acumulada	2009	2010
REHAU*	782.251	47%	1	2
VEKA LATINA SA*	638.600	85%	3	1
SC INVEST	86.428	90%	2	4
****	72.974	94%	4	3
VEKA LATINA*	63.253	95%	5	5
****	17.818	99%	6	3
****	7.953	100%	7	2
****	3.005	100%	0	5
****	1.357	100%	0	4
****	0.3	100%	0	5
Total general	1.673.649	100%		

(*) Importador de PERFILES DE PVC originarios de ALEMANIA
Fuente: DGA

Can
↓



Tabla V.1.b
Importadores de PERFILES DE PVC originarios de Alemania con dumping - en kilogramos -

a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2011

IMPORTADOR	2009			2010			2011			ene-nov 2012	
	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación Acumulada
***	94.027	43%	1	160.191	31%	2	855.970	68%	1	355.073	48%
REHAU*	65.968	32%	2	269.796	52%	1	306.486	24%	2	276.861	31%
VEKA*	54.980	25%	3	87.729	17%	3	100.761	8%	3	66.498	9%
*** **	70	0%	4	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
TOTAL	218.055			517.715			1.263.216			688.531	100%

Variaciones

IMPORTADOR	Variaciones, en kilogramos			Participación en la variación (en porcentaje)			Variación (en porcentaje)		
	2010 / 2009	2011 / 2010	ene-nov 12 / ene-nov 11	Part 2010 - 2009	Part 2011 - 2010	Part 2011 - 2009	2009/2008	2010/2009	ene-nov 12 / ene-nov 11
***	66.164	685.779	-432.984	22	53	131	70%	70%	-55%
REHAU*	200.827	36.690	-15.132	67	5	-5	291%	14%	6%
VEKA*	32.798	13.032	-24.302	11	2	7	60%	15%	-27%
*** **	-70	0	0	-0.02	0	0	-100%	0%	0%
TOTAL	299.660	745.501	-329.931	100	100	100	137%	144%	-32%

Precio medio FOB

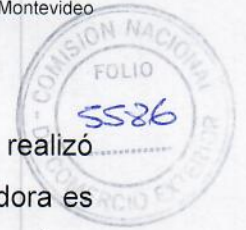
IMPORTADOR	2009			2010			2011			2012		
	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	
***	4.16	6.10	2.59	2.54	2.91	47%	2.54	2.91	47%	2.54	2.91	
REHAU*	2.84	2.96	2.90	2.96	2.50	-7%	2.96	2.50	-7%	2.96	2.50	
VEKA*	3.77	4.55	4.78	4.80	4.78	20%	4.80	4.78	20%	4.80	4.78	
*** **	18.29	s/op	s/op	s/op	s/op	s/op	s/op	s/op	s/op	s/op	s/op	
TOTAL	3.65	4.03	2.84	2.82	3.01	10%	2.82	3.01	10%	2.82	3.01	

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el período 2009 - noviembre de 2012

IMPORTADOR	Total del período			RANKING			
	VOLUMEN	Participación individual	Participación acumulada	2009	2010	2011	ene-nov 12
***	1.465.261	54%	54%	1	2	1	1
REHAU*	922.211	34%	89%	2	1	2	2
VEKA*	305.975	11%	100%	3	3	3	3
*** **	70	0,003%	100%	4	4	4	4
Total general	2.697.517	100%					

(*) Importador de PERFILES DE PVC originarios de CHINA
Fuente: DGA

Handwritten signature and initials.



proviene de Brasil, 30% de los orígenes investigados, y además realizó importaciones de Estados Unidos, Alemania, Chile y España. La firma importadora es filial del Grupo VEKA, fundado en 1967, cuya casa matriz se encuentra en Alemania, y que se dedica centralmente a la fabricación y comercialización de PERFILES DE PVC, productos accesorios para ventanas, persianas y puertas de calle, placas de PVC y compuesto de PVC. El Grupo VEKA cuenta con filiales en 20 países (en América Latina posee filiales en Argentina, Chile, Colombia, Brasil y México)¹³.

Por último, si bien no aparece en el ranking ya que no realizó importaciones con dumping a Argentina, se encuentra la firma ALUPLAST que se incorporó recientemente al mercado nacional de PERFILES DE PVC¹⁴ y está ubicada en la localidad de Malvinas Argentinas (Pcia. de Buenos Aires). La firma pertenece al Grupo ALUPLAST cuya sede se encuentra en Alemania, y que se dedica fundamentalmente a la fabricación de puertas y ventanas de PVC. En América Latina, ALUPLAST posee filiales en Argentina, Brasil y México¹⁵, siendo las importaciones de la filial argentina originarias de Alemania (46%) y México (54%).

El productor nacional y los importadores coincidieron en que en el mercado argentino de PERFILES DE PVC no se producen variaciones significativas en las cantidades ofertadas mensualmente a lo largo del año.

V.1.c. Características de la demanda en el mercado nacional.

Como se mencionó anteriormente, la demanda de PERFILES DE PVC se encuentra geográficamente desconcentrada y se compone -básicamente- de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la elaboración de aberturas. Los usuarios finales de las aberturas son las empresas constructoras que contratan a los elaboradores para la instalación de las mismas.

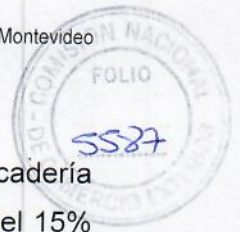
Por otro lado, conviene resaltar que, a nivel mundial, los PERFILES DE PVC son producidos principalmente por empresas originarias de Europa, por lo cual -según el productor nacional y algunos importadores- las marcas relacionadas con determinados orígenes europeos serían un factor a considerar por parte de los consumidores al momento de elegir entre un producto nacional y uno importado. Al respecto, PVC TECNOCOM indicó que "la imagen de marca de productos de origen alemán es empleada por los importadores locales para tratar de mantener su producto

¹³ <http://www.veka-latina.com.ar>

¹⁴ Inició sus actividades sus actividades en el país en marzo de 2012.

¹⁵ <http://www.aluplast.net>

Ca
W
Cw.



como de 'alta gama' lo que les permite cobrar un precio superior aunque la mercadería sea de origen China. Este diferencial por marca podría ubicarse en el orden del 15% si los productos son fabricados con los perfiles fabricados en las sedes de sus empresa y no son importados con precios de dumping¹⁶. REHAU coincidió en que habría un diferencial por marca, aunque señaló no poseer herramientas para cuantificarlo, mientras que SC INVEST señaló que el diferencial es entre las marcas comercializadas de origen europeo y el resto (tanto nacionales como chinas).

Con relación al diferencial por marca, en sus consideraciones al ISHE, REHAU indicó que no ha "...falseado orígenes, y no ha inducido a error a los usuarios respecto a los orígenes de los productos", argumentando que, lo que PVC TECNOCOM no informó es que "...no sólo la marca, sino el proceso de fabricación es, fuera de toda duda alemán, con la excelencia, calidad y precisión que ello supone en el saber y entender del exigente consumidor argentino..." añadiendo luego, que así también será concebido el perfil REHAU de producción nacional dado que el producto, reconocido por su marca es "...calidad y resultado de una tecnología de primer orden..." (fs. 5048 vta.).

Las aberturas de PVC son relativamente nuevas en el mercado local, en el que todavía predominan las aberturas de chapa plegada, aluminio y de madera. La principal ventaja que presentan las aberturas de PVC con relación a las de otros materiales, es una menor conductividad de la temperatura, lo que permitiría un mayor ahorro energético.

Según lo señalado por PVC TECNOCOM, el mercado local de PERFILES DE PVC se encuentra en expansión, por encima del promedio de las aberturas, buscando sustituir los perfiles de aluminio y madera.

De hecho, en el Gráfico que se presenta a continuación se muestra la evolución de la actividad de la construcción (edificación para vivienda, edificación para otros destinos, construcciones petroleras, obras viales y otras obras de Infraestructura) medida por el INDEC y la evolución del mercado nacional de PERFILES DE PVC, de lo que surge que el crecimiento del producto bajo análisis es considerablemente superior al crecimiento de la construcción registrado en el período bajo análisis.

¹⁶ En sus consideraciones al ISHE, REHAU indicó al respecto que no ha "...falseado orígenes, y no ha inducido a error a los usuarios respecto a los orígenes de los productos", argumentando que, lo que PVC TECNOCOM no informó es que "...no sólo la marca, sino el proceso de fabricación es, fuera de toda duda alemán, con la excelencia, calidad y precisión que ello supone en el saber y entender del exigente consumidor argentino..." añadiendo luego, que así también será concebido el perfil REHAU de producción nacional dado que el producto, reconocido por su marca es "...calidad y resultado de una tecnología de primer orden..." (fs. 5048 vta.).

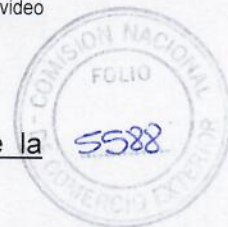
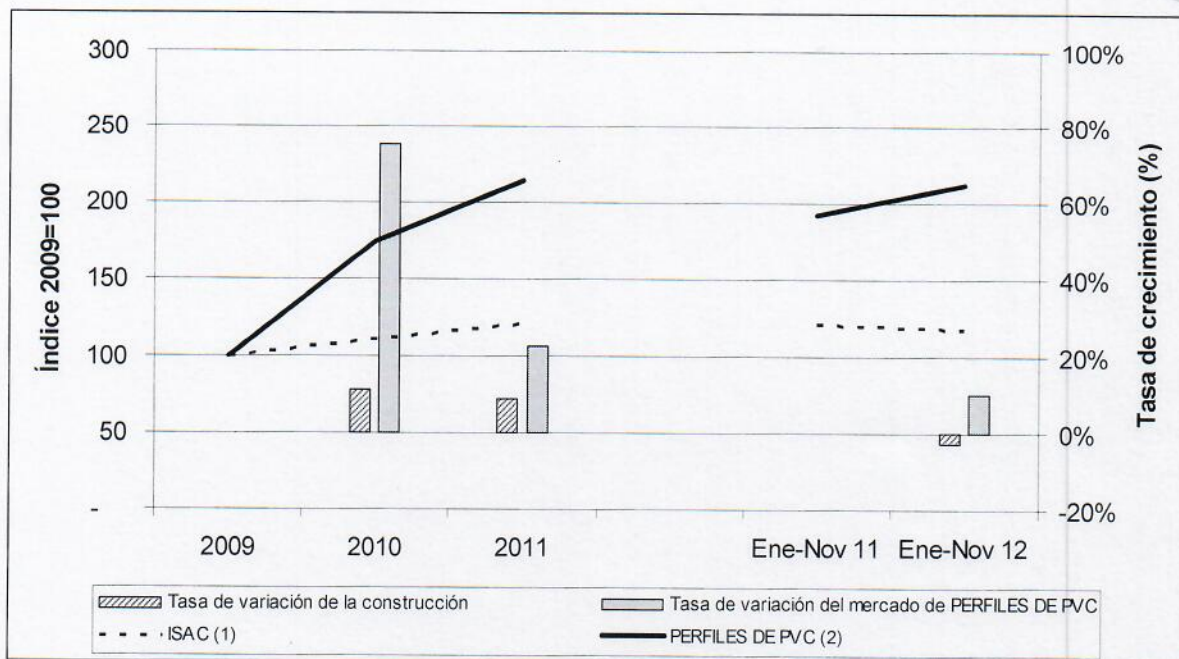


Gráfico N° V.2: Evolución del consumo aparente de PERFILES DE PVC y de la actividad de la construcción



- (1) Promedio simple del indicador sintético de la actividad de la construcción (ISAC mensual): Índice de cantidades elaborado por el INDEC, a partir de la evolución de los principales insumos de la construcción (cemento, hierro redondo para hormigón, revestimientos cerámicos, pinturas para construcción y uso doméstico, vidrio plano, ladrillos huecos, asfalto y tubos de acero sin costura).
- (2) Evolución del consumo aparente de PERFILES DE PVC en kilogramos.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente e INDEC.

REHAU, en forma coincidente con el productor nacional, indicó que, durante el período investigado, creció considerablemente el mercado de la construcción y reposición de aberturas y que, en dicho marco, la demanda de PERFILES DE PVC ganó participación frente a perfiles de otros materiales, debido a un mayor conocimiento por parte del mercado y a una mayor calidad de estos productos. La firma importadora señaló que la participación de las aberturas de PVC en el mercado local pasó de 3% (2005) a 7% (2012).

Por su parte, VEKA señaló que el crecimiento en la demanda no fue significativo ya que la participación de las ventanas de PVC en el total del mercado pasó de 2,5% a 4% durante el período investigado, debido al mayor conocimiento de este material¹⁷.

¹⁷ Según información de la empresa en Internet, Chile es el país de América del Sur donde más difundido están los PERFILES DE PVC, con una participación en el mercado de aberturas de 28%, mientras que en Brasil la participación es similar a Argentina (<http://www.veka.com.br/a-empresa/index.php>, consultada el 04/02/14).

Tanto los importadores como el productor nacional señalaron que revenden el 100% de los PERFILES DE PVC a elaboradores. En el esquema a continuación se presenta la estructura del mercado nacional de PERFILES DE PVC.

ESQUEMA N°1: ESTRUCTURA DEL MERCADO NACIONAL DE PERFILES DE PVC



Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia

Asimismo, los principales importadores son empresas vinculadas a los exportadores, sin abastecimiento dual, por lo que las comparaciones de precios presentadas en el Anexo I del presente informe fueron hechas en el punto A del esquema precedente, es decir, a nivel de primera venta.

El productor nacional y los importadores coincidieron en que en el mercado argentino de PERFILES DE PVC no se producen variaciones significativas en las cantidades demandadas mensualmente a lo largo del año.

V.1.d. Dinámica reciente del mercado nacional¹⁸

Tras la crisis de 2001-2002, el periodo 2003 – 2008 se caracterizó por un fuerte incremento en el nivel de actividad, impulsada tanto por la demanda interna (consumo

¹⁸ El contenido de este apartado es una presentación de algunos indicadores a modo de contextualizar la evolución del período más reciente y no responde a un estudio exhaustivo con vista a un análisis de daño. Así, en aquellos casos en que el período referido en la mencionada presentación del contexto macroeconómico abarque más allá del período investigado, ello no implicará en modo alguno que se esté ampliando el período considerado para la determinación de daño.



e inversión) como la externa (exportaciones). Durante el año 2009, el impacto de la crisis financiera internacional, repercutió en una menor demanda externa, y esto hizo que se observaran niveles más bajos de crecimiento respecto a los verificados anteriormente. En 2010 y 2011, ante señales de que se estaba superando la crisis internacional, y la continua expansión del mercado interno, se verificó una recuperación de la actividad económica local, retornando el ritmo de crecimiento de los años 2003-2008. Durante el año 2012 la mencionada crisis financiera internacional, aún persistente, desembocó en un marcado descenso del nivel de actividad en la mayoría de los países, entre ellos, aquellos que son destinatarios de las exportaciones argentinas, destacándose el caso de Brasil.

En términos cuantitativos, lo anterior se tradujo en que en el período 2003-2008 el PBI, en pesos a precios de 1993, experimentó un incremento del 50%, con tasas anuales de entre 7% y 9%, mientras que para 2009 el aumento interanual fue de 0,9%. En tanto, en 2010 y 2011 se retornó a tasas de crecimiento en torno al 9% (9,2% y 8,9%, respectivamente, con respecto al mismo período del año anterior). En 2012 se produce una desaceleración, y el crecimiento alcanzó un 1,9% respecto a 2011.

Si se considera la balanza comercial en dólares corrientes, se observa para el período 2003-2008 un aumento de 134% en las exportaciones y 315% en las importaciones. En 2009, como se mencionara anteriormente, la contracción del comercio internacional producto de la crisis financiera se vio reflejada a nivel local en una reducción de 20% en las exportaciones y 33% en las importaciones. En 2010 y 2011, se revierte en parte la situación internacional, y las exportaciones aumentaron 22% y 23%, respectivamente, y las importaciones 46% y 30%, respectivamente. En 2012 frente a una profundización de la crisis internacional vuelven a caer 3% las exportaciones y 7% las importaciones.

Los saldos de la balanza comercial (en dólares corrientes) fueron positivos desde 2003 hasta 2012. En cuanto a los últimos años, en 2009 el saldo se incrementó fuertemente hasta casi 17 mil millones de dólares, para luego volver en 2010 y 2011 a superar levemente los 10 mil millones, y en 2012 se incrementó a 12,7 mil millones de dólares.

El tipo de cambio nominal osciló en torno a los \$3 por dólar desde 2003 hasta septiembre de 2008. El promedio para 2009 se ubicó en \$3,73 por dólar lo que representó una depreciación de la moneda nacional de 18% con respecto al promedio

52
a
Cw,

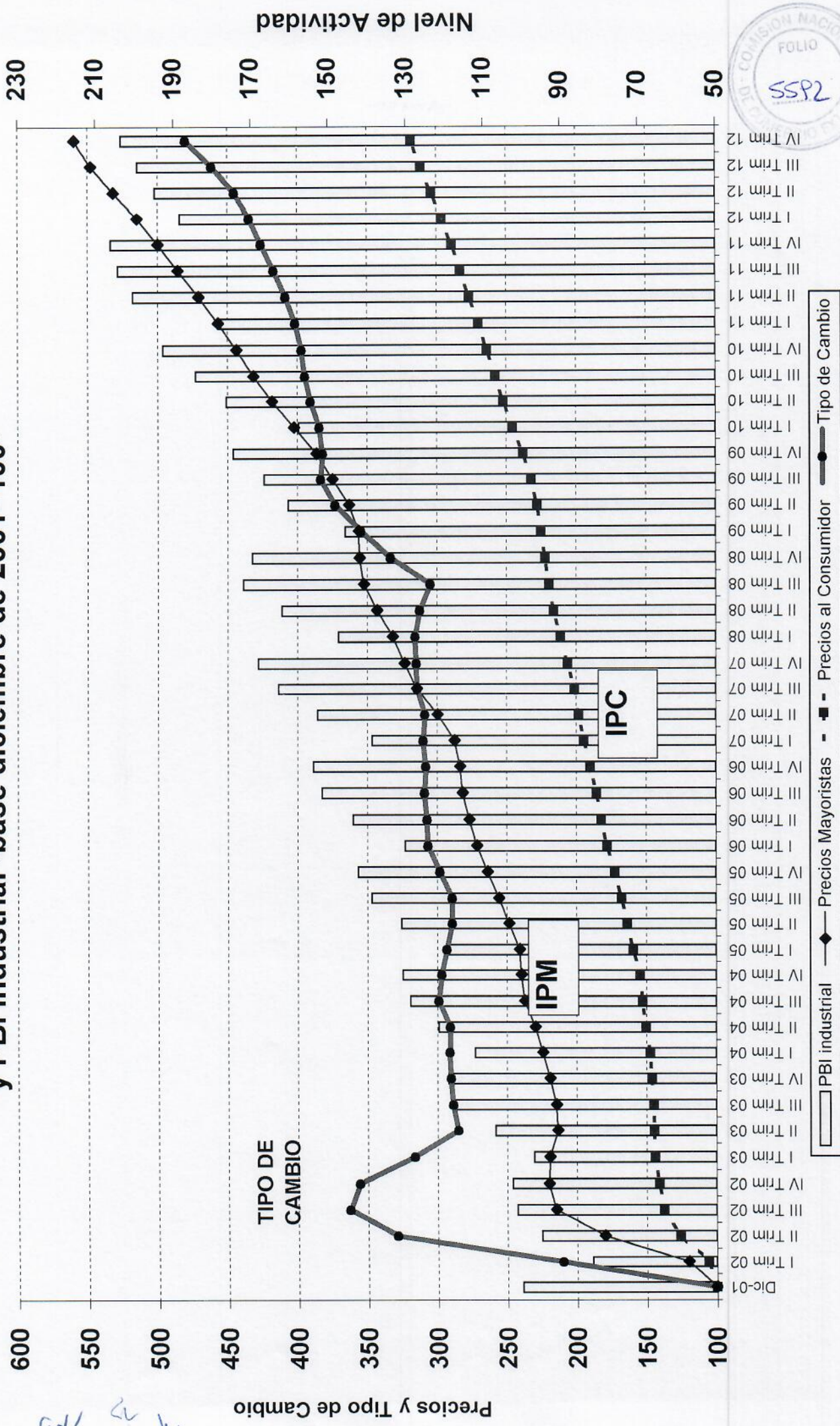


registrado el año anterior. En los dos años siguientes el tipo de cambio se incrementó alrededor de 5% en cada año, alcanzando los 4,13 pesos por dólar en 2011. En 2012 el tipo de cambio aumentó más que en 2010 y 2011, un 10,2% alcanzando un promedio de 4,55 pesos por dólar.

En cuanto a la dinámica de los precios minoristas (IPC), tomando los niveles de diciembre de cada año, durante el período 2003 – 2008, se produjo una variación positiva de 52%. En los años siguientes se verificaron los siguientes aumentos: 8% en 2009, 11% en 2010, 9% en 2011 y 11% en 2012. Por su parte la dinámica de los precios mayoristas (IPIM), en el período 2003 – 2008 mostró un incremento de 59% en sus niveles. Para los últimos años del período bajo análisis, el comportamiento fue el siguiente: 10% en 2009, 15% en 2010, 13% en 2011 y 13% en 2012.

su
h
An.

Gráfico N° V.3: Evolución de precios internos, Tipo de cambio y PBI Industrial -base diciembre de 2001=100-



Fuente: CNCE, sobre la base de información de INDEC y Ministerio de Economía y Finanzas.



En el mencionado contexto macroeconómico, el consumo aparente de PERFILES DE PVC (medido en kilogramos) tuvo un comportamiento de igual signo al de la economía argentina, aunque con incrementos de mayor magnitud, ya que aumentó 75% en 2010, 23% en 2011 y 10% en enero-noviembre de 2012, cuando alcanzó a las 2.800 toneladas. Tal como se señaló más arriba, este aumento en el consumo aparente se explicaría por el crecimiento registrado en el mercado de la construcción y de reposición de aberturas y a que la demanda de PERFILES DE PVC ganó participación frente a perfiles a otros materiales, a partir de un mayor conocimiento por parte del mercado y a una mejor calidad de estos productos.

La participación de la industria nacional en el mercado local de PERFILES DE PVC pasó del 47% en 2009, al 32% en 2010 y 2011, con una leve recuperación en enero-noviembre de 2012, cuando fue de 35%. Por el lado de las importaciones investigadas, se observa que éstas pasaron de representar el 33% en 2009, al 53% en 2010, 56% en 2011 y 45% en enero-noviembre de 2012. Cabe aclarar que la participación de ambos orígenes investigados por separado presenta comportamientos disímiles. Así, mientras que la cuota de mercado de Alemania creció en forma sostenida entre 2009 y 2011 (pasó de 17% a 45%), para disminuir en enero-noviembre de 2012 al 28%¹⁹, la participación en el consumo aparente de China, tras mostrar un incremento en 2010 (al pasar de 16% a 31%), disminuyó al 11% en 2011, y aumentó al 16% en enero-noviembre de 2012. Este comportamiento disímil entre ambos orígenes es atribuible, fundamentalmente, al comportamiento mostrado por las importaciones de la empresa ***, que explicó el 95% de la disminución en dicho año de las importaciones originarias de China, y el 93% del incremento de las importaciones originarias de Alemania²⁰.

El resto de los orígenes pasó de representar 20% del consumo aparente en 2009 a 13% en 2011, para volver a tener una participación de 20% en enero-noviembre de 2012, con importaciones principalmente de Brasil y Polonia, como se mencionó anteriormente.

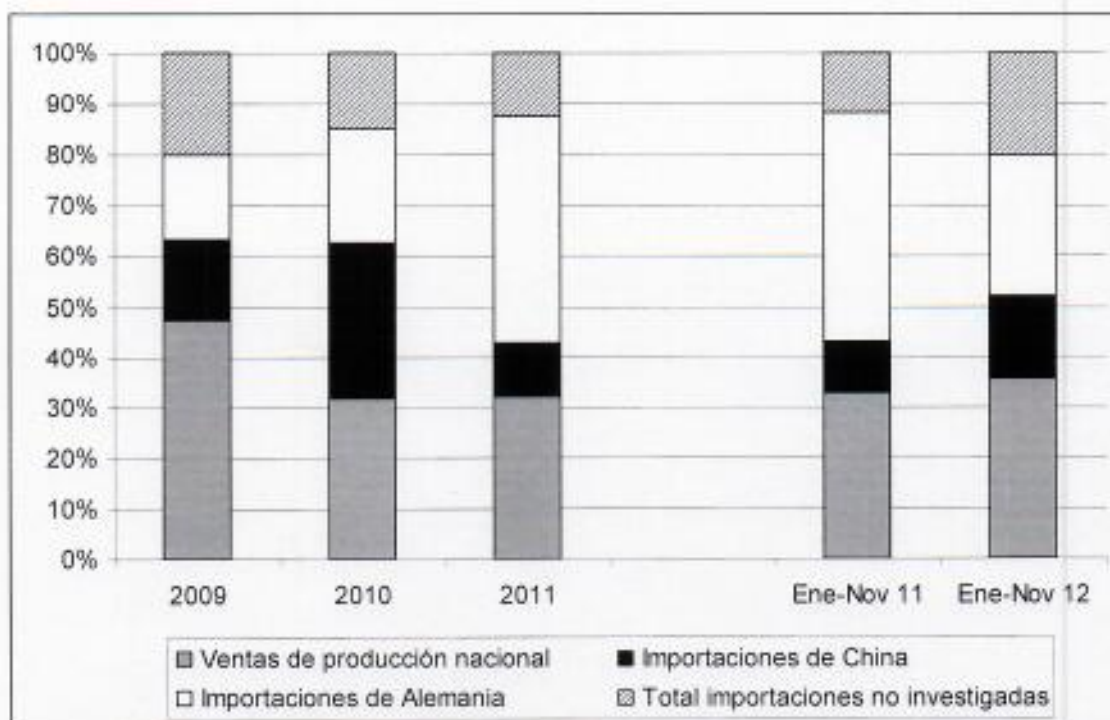
¹⁹ Las importaciones originarias de Alemania con dumping representaron 25%, mientras que las de ALUPLAST representaron 3%.

²⁰ Al respecto, PVC TECNOCOM indicó que la disminución de las importaciones de China se vio compensada por el desmedido aumento de las importaciones de Alemania debido a que uno de los proveedores, por un problema de calidad, debió reemplazar mercadería del primer origen por la originaria de Alemania, pero una vez pasado este incidente, según el productor local, "volverá a ingresar mercadería originaria de China".



Gráfico N° V.4

Evolución de la participación porcentual en el consumo aparente de PERFILES DE PVC

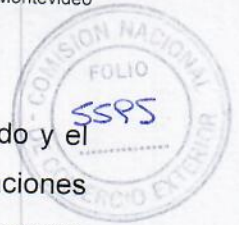


Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Con relación a los cambios recientes en el mercado local, PVC TECNOCOM señaló el mencionado incremento del consumo aparente de perfiles de PVC, el que según la firma, se debió a las acciones de publicidad realizadas por la misma, señalando que la participación relativa de las aberturas fabricadas con perfiles TECNOCOM se vio reducida debido a las importaciones a precios de dumping, básicamente de las firmas SCHUCO y REHAU.

REHAU coincidió en que el incremento del mercado de la construcción traccionó un aumento de la demanda de PERFILES DE PVC, a la vez que éstos ganaron mercado frente a otras aberturas. VEKA destacó que el incremento de la demanda (en su opinión no muy significativo) se debió a un mayor conocimiento de sus cualidades por parte de elaboradores y usuarios finales. Asimismo, la firma destacó que en el período analizado se produjo el ingreso al mercado local de la empresa ALUPLAST²¹.

²¹ Esto último también fue destacado por la empresa importadora SC INVEST.



Con relación a las comparaciones de precios entre el producto importado y el nacional de los modelos representativos²², se observan para ambos sobrevaloraciones (a excepción de la hoja para puerta originaria de China, para el período enero-noviembre de 2012), mientras que si se considera el conjunto de los PERFILES DE PVC, se observan subvaloraciones (a excepción de 2009) de entre 9 y 24% para los productos originarios de China y sobrevaloraciones para los productos originarios de Alemania. Debido a que la relación precio costo del productor nacional resultó inferior a la unidad, se realizó una comparación con una segunda hipótesis, a partir de una rentabilidad considerada como razonable para este sector por esta CNCE. En esta segunda hipótesis, se observan en el período analizado subvaloraciones tanto en los modelos representativos²³ como en el total de PERFILES DE PVC²⁴, a excepción del conjunto de los PERFILES DE PVC originarios de Alemania durante los años 2009 y 2010. Al respecto, en sus consideraciones al ISHE, ALUPLAST GM indicó que la subvaloración de Alemania para el conjunto de los PERFILES DE PVC correspondiente a Enero-Noviembre de 2012 al considerar una rentabilidad razonable, es mínima e insignificante (2%), por lo que la firma entiende que no puede ser causante de daño a la producción nacional²⁵.

Con relación a los precios, tanto de los modelos representativos como del conjunto de los PERFILES DE PVC de producción nacional, se observa que los mismos se incrementaron durante todo el período investigado entre 5% y 28% (según el producto y año considerado). Si se considera la evolución de los precios con relación al IPIM general y de productos de caucho y plástico, en términos generales se observan incrementos en todo el período (a excepción del año 2010 para el conjunto de los PERFILES y para la hoja para puerta, y del año 2011 para el marco para ventana).

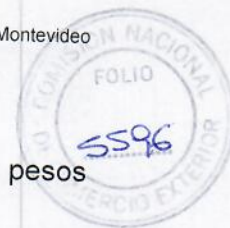
Por su parte, la relación precio/costo se mantuvo por debajo de la unidad durante todo el período considerado, tanto para los productos representativos (en

²² Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1200 y 1500 grs. por metro lineal y hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs. por metro lineal. Cabe aclarar que no se dispone de información de los productos representativos de PERFILES originarios de Alemania.

²³ Sólo se tiene información de los productos representativos originarios de China.

²⁴ Para ambos orígenes.

²⁵ Cabe aclarar que debido a que la DCD determinó la inexistencia de dumping en el caso de los PERFILES DE PVC exportados por esta firma, sus exportaciones no fueron consideradas en la comparación de precios, siendo la subvaloración del conjunto de los PERFILES DE PVC con dumping originarios de Alemania de 5% en el período enero-noviembre de 2012.



pesos por metro lineal) como para el conjunto de los PERFILES DE PVC (en pesos por kilogramo)²⁶.

Las ventas al mercado interno de PERFILES DE PVC representaron alrededor del *** % de la facturación total de PVC TECNOCOM.

A continuación, se presenta el análisis de la información contable suministrada por la empresa.

- Se observaron incrementos en la ecuación patrimonial básica de la empresa, señalándose que a lo largo del período analizado se ha ido incrementando la financiación del activo con pasivo (Ver proporción del activo financiado con deuda).
- Los máximos incrementos se dieron en el activo corriente (Bienes de cambio y Cuentas a cobrar) y el pasivo corriente (Cuentas por pagar y Deudas financieras a corto plazo).
- Se han registrado mejoras entre puntas del período analizado en casi todos los indicadores de rentabilidad, con excepción del margen neto sobre ventas y la tasa de retorno sobre los activos.
- La situación patrimonial es de solvencia, con altos -aunque decrecientes- indicadores de liquidez y aceptables -aunque crecientes- indicadores de endeudamiento.
- En lo que respecta a las inversiones, las correspondientes a bienes de uso (maquinarias y moldes y matrices) fueron de alrededor de 5,8 millones de pesos durante el ejercicio finalizado en mayo de 2009, 7,9 millones en 2010, 3,8 millones en 2011, 2,7 millones en 2012 y 2,5 millones en 2013²⁷. De lo expuesto precedentemente, surge que la peticionante realizó inversiones en maquinarias por poco más de 17,7 millones de pesos y en moldes y matrices de alrededor de 5 millones de pesos a lo largo de todo el período investigado²⁸.

Las cuentas específicas de PERFILES DE PVC no muestran una tendencia definida en cuanto a la contribución, ya que la misma se incrementó en 2010, decreció en 2011 y volvió a incrementarse en enero – noviembre de 2012. En cuanto a los

²⁶ En sus consideraciones al ISHE, REHAU cuestionó la rentabilidad negativa de PVC TECNOCOM, argumentando que la misma no se condice con la evolución de ventas y producción (señalando que podría tratarse de ventas fuera de registración), y que asimismo podría responder a variables independientes de las importaciones. Respecto de estas cuestionamientos, se remite a los Informes de Verificación, que constan en el presente informe.

²⁷ Cabe aclarar que el ejercicio de la empresa se inicia en abril de cada año y finaliza en mayo del año siguiente; por lo tanto, las cifras correspondientes al ejercicio finalizado en mayo de 2013 incluyen operaciones efectuadas durante el período investigado.

²⁸ Cabe señalar que las referidas inversiones pueden corresponder –por lo menos en parte- a otros productos elaborados por la empresa.



resultados relacionados con PERFILES DE PVC, se observa que durante todo el período analizado estos fueron negativos para la empresa peticionante.

V.2. Mercado internacional de PERFILES DE PVC

Según la información aportada por el productor nacional y los importadores, los principales productores mundiales de PERFILES DE PVC son empresas radicadas en Europa. Al respecto, PVC TECNOCOM señaló que se trata de un mercado con una oferta concentrada, en la que siete empresas (con presencia y plantas a nivel global) determinan el precio internacional del producto. Por el contrario, SC INVEST y REHAU señalaron que se trata de una oferta atomizada. SC INVEST indicó que el principal determinante del precio es el petróleo, mientras REHAU señaló que es el PVC²⁹.

Por su parte, REHAU indicó que la localización de los productores dependería en cierta medida de las características de los mercados locales y agregó que en ciertos países europeos (Alemania, Francia, Gran Bretaña, etc.) la participación de las aberturas de PVC llega al 40%.

El productor nacional señaló entre los principales productores a nivel mundial al Grupo PROFINE (Alemania), VEKA (Alemania), REHAU (Suiza), SCHUCO (Alemania), DECEUNINCK (Bélgica), DALIAN SHIDE (China), y WINTECH (Turquía), mientras que SC INVEST agregó a KOCHS (Alemania) y ALUPLAST (Alemania).

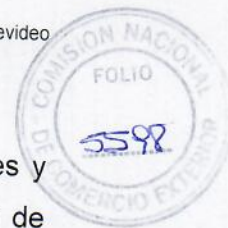
El grupo PROFINE con sede en Alemania y presencia en 22 países, produce y comercializa PERFILES DE PVC bajo las marcas KBE, KOMMERLING y TROCAL y emplea a 3.000 trabajadores a nivel mundial. El grupo cuenta con fábricas en Alemania, Francia, España, Rusia, Ucrania, China, India, y Estados Unidos, que, en conjunto, suman una capacidad de producción de 450.000 toneladas anuales³⁰.

Como se mencionó anteriormente, la casa matriz de VEKA se encuentra en Alemania, y se dedica principalmente a la fabricación y comercialización de PERFILES DE PVC, productos accesorios para ventanas, persianas y puertas de calle, placas de PVC y compuesto de PVC. La firma fue fundada en 1967 y tiene filiales en 20 países (en América Latina posee filiales en Argentina, Chile, Colombia, Brasil y México)³¹.

²⁹ Cabe aclarar que el petróleo es, junto con el cloruro de sodio, una de las materias principales en la elaboración de PVC.

³⁰ http://www.profine-group.com/ecomaXL/index.php?site=PROFINE_EN_daten_fakten

³¹ <http://www.veka-latina.com.ar>



REHAU tiene su casa matriz en Suiza. Posee a nivel mundial 170 filiales y más de 40 plantas industriales, algunas de las cuales se dedican a la fabricación de PERFILES DE PVC para aberturas. El grupo emplea a 17.000 trabajadores a nivel mundial.

SCHÜCO³², con casa matriz en Alemania, está dedicada a la fabricación y comercialización de puertas y ventanas (de PVC y de aluminio), sistemas y productos solares, fachadas, sistemas de seguridad, etc. La firma fue fundada en 1951, y a nivel mundial emplea a 5.000 trabajadores en 78 países (en América Latina posee sedes en Argentina, Brasil, Chile y México)³³.

El Grupo ALUPLAST tiene su sede en Alemania, y se dedica fundamentalmente a la fabricación de puertas y ventanas de PVC. En América Latina, ALUPLAST posee filiales en Argentina, Brasil y México³⁴. La empresa destina alrededor del 30% de sus ventas totales (1.500 toneladas anuales) al mercado interno alemán, mientras el resto es exportado³⁵.

DECEUNICK es una firma belga, con presencia en 75 países, y 2.821 trabajadores en el mundo³⁶. WINTECH, con sede central en Turquía y fábricas en Rusia, Ucrania, India, Túnez y Alemania, posee una capacidad de producción de 120.000 toneladas anuales y emplea a 3.000 trabajadores. Por su parte, DALIAN SHIDE es un grupo fundado en China en 1992, dedicado a la industria química y petroquímica.

Como se mencionó anteriormente, dentro de América Latina se destaca el mercado chileno, donde alrededor del 28% de las aberturas son realizadas en base a PERFILES DE PVC, mientras que en Brasil y Argentina, dicha participación es del orden del 5%. Estas proporciones varían en cada mercado, y en parte dependería de si determinado mercado de aberturas DE PVC está orientado a un "mercado de lujo" o si se comercializan líneas económicas del producto (como en el caso de Chile)³⁷.

Con relación al comercio mundial de los PERFILES DE PVC, no se dispone de información ya que el producto clasifica bajo una posición del Sistema Armonizado por la que clasifican otros productos de PVC.

³² *** **

³³ <http://www.schueco.com/web/ar>

³⁴ <http://www.aluplast.net>

³⁵ En enero-noviembre de 2012, destinó, por primera vez, 9% de esas exportaciones a Argentina

³⁶ www.deceuninck.com

³⁷ <http://www.veka.com.br/a-empresa/index.php>



Finalmente en relación con el mercado alemán de PERFILES DE PVC, REHAU AG señaló que entre 2009 y 2012 el mismo se incrementó 11%, pasando de 12 millones de unidades de ventanas a 13,3 millones. Según este exportador, en el mercado alemán hay "gran cantidad de extrusores" siendo REHAU uno de los tres mas grandes, aunque sin tener "control del mercado"; orientándose (al igual que en otros países) a productos de alta gama. Asimismo indicó que el principal determinante del precio es el PVC, que es comprado por la firma a nivel global. Cabe aclarar que ninguno de los dos exportadores alemanes que participaron de la presente investigación (REHAU AG y ALUPLAST GMBH) brindó información cuantitativa referida a los destinos de su producción, ni a su capacidad de producción.

Con relación al mercado chino, REHAU POLYMERS señaló que su planta vende a las "sociedades de Asia, Australia, América Central y América del Sur". En la tabla a continuación se presenta la evolución de la capacidad de producción, y de la producción, ventas, exportaciones y existencias de de la planta de China de REHAU³⁸.

Allí se observa que la firma ha incrementado su capacidad de producción, no obstante lo cual, el grado de utilización pasó de 50% en 2009 a casi 100% en enero-octubre de 2012, con un incremento en la producción entre 2009 y 2011 de 160% (pasando de poco mas de 1.300 toneladas en 2009 a algo menos que 3.400 toneladas en 2011 y alcanzando algo mas de 4.000 toneladas en enero-octubre de 2012).

Esta mayor producción se destinó principalmente a exportaciones, aumentando el coeficiente de exportación en 10 puntos porcentuales (pasó de 44% en 2009 a 54% en enero-octubre de 2012). En tanto las ventas al mercado chino se incrementaron 34% entre 2009 y 2011, las exportaciones lo hicieron en 206%. Dentro de los principales destinos de las exportaciones de REHAU POLYMERS se destacaron India (en promedio, 33% de sus exportaciones), Vietnam (15%), Argentina (14%) y Australia (8%). Las exportaciones totales de la firma y los envíos a Argentina aumentaron todo el período considerado, destinando alrededor del 7% de la producción total a nuestro país.

³⁸ Cabe aclarar que la información suministrada por REHAU no incluye el mes de noviembre de 2012, llegando hasta octubre de dicho año.

Perfiles de PVC. Capacidad de Producción, Producción, Ventas, Exportaciones y Existencias de REHAU Polyme (China)

a. Destino de la producción y capacidad de producción. En kilogramos.

PERÍODO	Producción	Ventas al mercado interno	Exportaciones	Existencias al final de cada periodo	Capacidad de Producción	Coefficiente de exportación a la Argentina	Grado de utilización de la capacidad de producción
2009	1.301.819	1.296.964	575.919	420.875	2.629.937	44	50
2010	2.505.502	1.182.031	1.272.912	471.433	3.951.896	51	63
2011	3.385.241	1.731.987	1.760.949	363.739	3.807.920	52	89
ene-oct 11	2.784.424	1.528.269	1.356.140	371.448	2.959.005	49	94
ene-oct 12	4.173.676	1.646.920	2.249.358	641.137	4.175.000	54	100
var. 2010 / 2009	92%	-9%	121%	12%		7,4	
var. 2011 / 2010	35%	47%	38%	-23%		6,7	
var. Ene-oct 12 / ene-oct 11	50%	8%	66%	73%		7,6	

c. Exportaciones. En kilogramos.

PERÍODO	Exportaciones Totales	Exportaciones a Argentina (1)	Exportaciones a India	Exportaciones a Vietnam	Exportaciones a Australia	Exportaciones al resto
2009	575.919	96.771	214.657	75.667	67.066	121.758
2010	1.272.912	167.072	316.245	312.037	80.394	397.164
2011	1.760.949	256.925	663.625	209.763	120.158	510.478
ene-oct 11	1.356.140	206.205	497.823	146.123	95.596	410.393
ene-oct 12	2.249.358	264.129	584.948	326.040	170.680	903.561
var. 2010 / 2009	121%	73%	47%	312%	20%	226%
var. 2011 / 2010	38%	54%	110%	-33%	49%	29%
var. Ene-oct 12 / ene-oct 11	66%	28%	18%	123%	79%	120%

e. Exportaciones. Participación de cada destino en el total. En porcentajes.

PERÍODO	Exportaciones Totales	Exportaciones a Argentina (1)	Exportaciones a India	Exportaciones a Vietnam	Exportaciones a Australia	Exportaciones al resto
2009	100	17	37	13	12	21
2010	100	13	25	25	6	31
2011	100	15	38	12	7	29
ene-oct 11	100	15	37	11	7	30
ene-oct 12	100	12	26	14	8	40

(1) La información presenta diferencias con lo aportado por el importador REHAU Argentina. Las importaciones de China informadas por esta firma, son inferiores (entre 6 y 19% según el periodo) a las exportaciones a Argentina informadas por REHAU Polymers.
Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.





Como se señaló anteriormente, REHAU indicó que el principal determinante del precio de los PERFILES DE PVC es el PVC, y suministró índices del mismo de Alemania y de China, los que se presentan a continuación, junto a la evolución del precio FOB de importación de Argentina de los orígenes investigados. Cabe aclarar que los precios mensuales de importación de Argentina presentan importantes oscilaciones, a diferencia de los índices que reflejarían el precio del PVC en China y Alemania (ver Tabla Nº V.3 y Gráficos Nº V.5 y V.6, a continuación).

V.3. Investigaciones en otros mercados

Cabe indicar que no se encontraron investigaciones sobre dumping para perfiles de PVC, tanto contra las importaciones de los orígenes investigados como de otros orígenes.

am,
w
se

Tabla N° V.3**Precio del PVC en China y Alemania, y precio de exportación de PERFILES DE PVC a Argentina**

Índice enero-09 = 100



Período	Precio del PVC en China (1)	Precio del PVC en Alemania (2)	FOB medio de importación de Argentina desde China (3)	FOB medio de importación de Argentina desde Alemania
Ene-09	100	100		100
Feb-09	103	96	100	120
Mar-09	99	96	65	98
Abr-09	103	96		76
May-09	102	97		78
Jun-09	104	105	115	376
Jul-09	106	113	80	189
Ago-09	100	121	87	116
Sep-09	106	127	91	122
Oct-09	103	125	71	159
Nov-09	105	120	72	180
Dic-09	114	118		178
Ene-10	103	118	96	184
Feb-10	102	121	86	103
Mar-10	101	122	59	169
Abr-10	102	124	72	157
May-10	102	126	63	260
Jun-10	101	129	47	265
Jul-10	98	131	92	102
Ago-10	100	132	63	149
Sep-10	106	134	66	99
Oct-10	113	134	70	108
Nov-10	119	134	90	116
Dic-10	114	134	77	112
Ene-11	110	138	101	150
Feb-11	110	140	66	160
Mar-11	110	144		65
Abr-11	111	146	102	78
May-11	114	148	62	45
Jun-11	115	147	106	80
Jul-11	113	143	135	103
Ago-11	112	143	89	84
Sep-11	106	143	87	121
Oct-11	103	139	101	122
Nov-11	93	137	85	93
Dic-11	92	134	85	95
Ene-12	96	135	90	78
Feb-12	98	144	67	71
Mar-12	98	151	82	80
Abr-12	100	157	87	146
May-12	102	157		79
Jun-12	98	151		119
Jul-12	93	142	70	127
Ago-12	95	149	66	90
Sep-12	99	158	106	106
Oct-12	99	157	87	103

(1) China National Index East (ethylene PVC) delivered

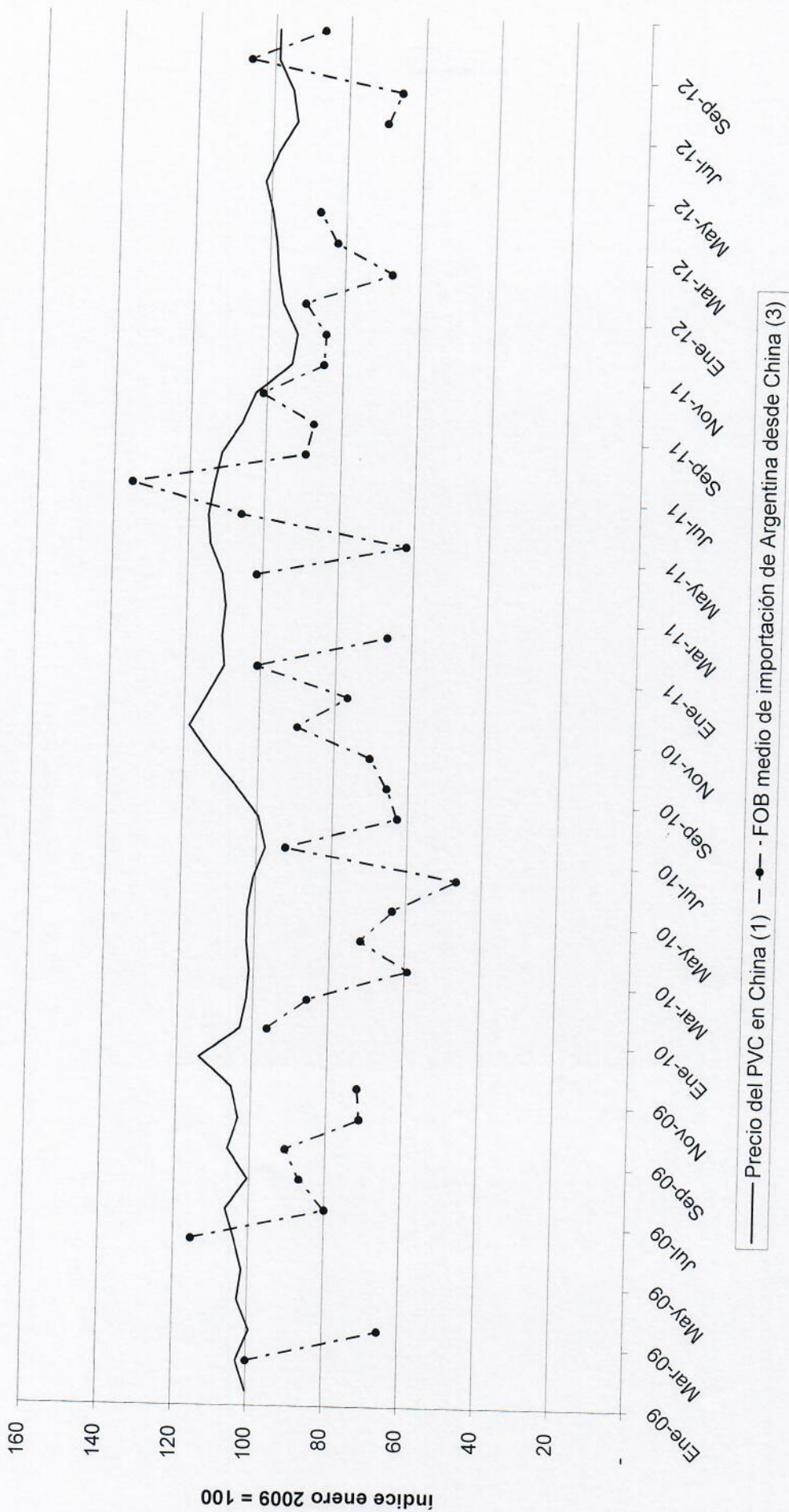
(2) Índice "IK" suministrado por REHAU.

(3) Se consideró como base febrero de 2009 por ser el primer mes con operaciones. Se excluyeron las operaciones de Abril de 2009 por presentar un precio atípico.

Fuente: CNCE en base a DGA, BCRA e información obrante en el expediente de referencia.

AN
5602 W

Gráfico N° V.5 Precio del PVC en China, y precio de exportación de PERFILES DE PVC a Argentina

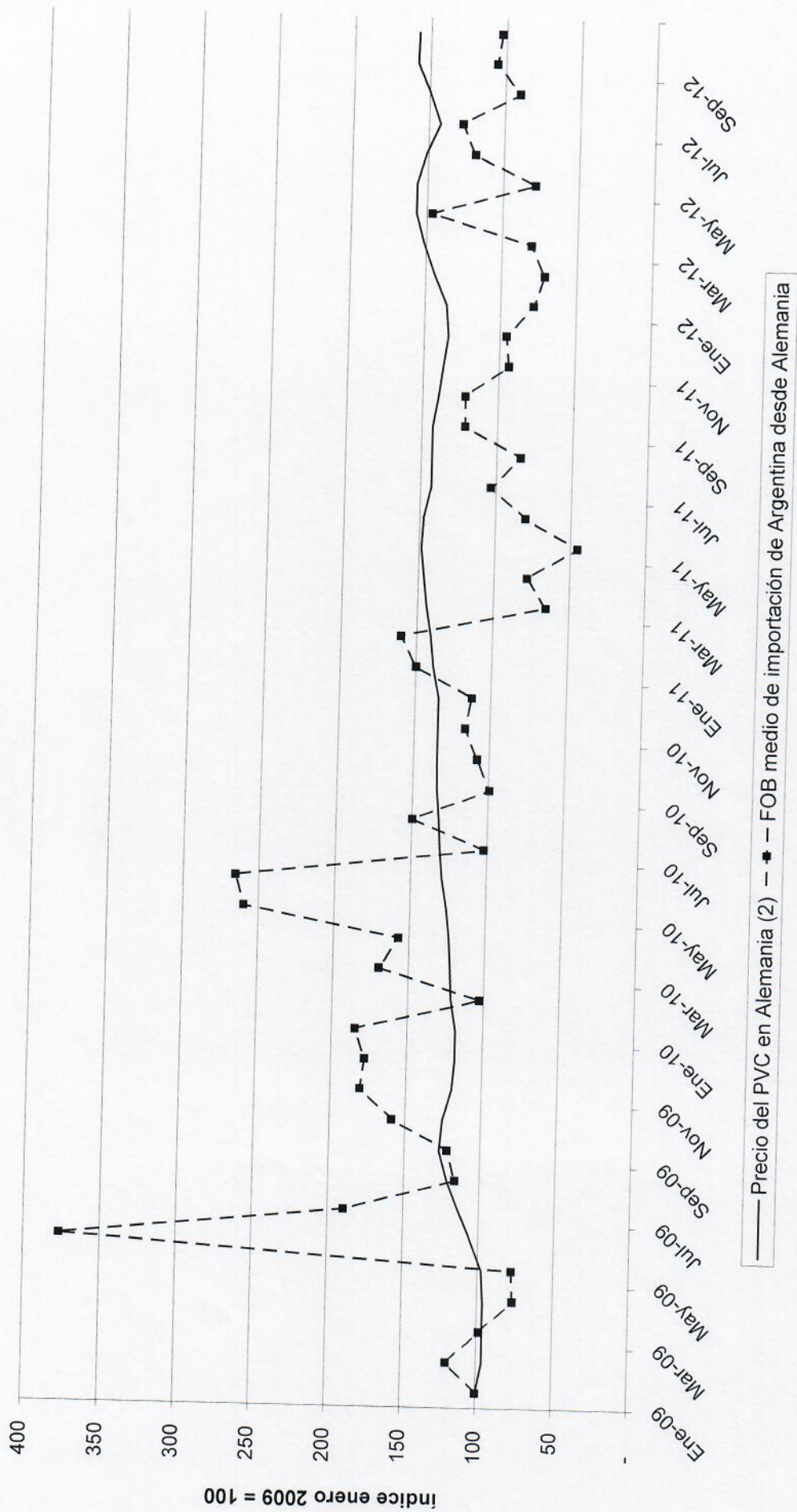


(1) China National Index East (ethylene PVC) delivered

(2) Se consideró como base febrero de 2009 por ser el primer mes con operaciones. Se excluyeron las operaciones de Abril de 2009 por presentar un precio atípico.



Gráfico N° V.6
Precio del PVC en Alemania, y precio de exportación de PERFILES DE PVC
a Argentina



(1) Índice "IK", suministrado por REHAU





ANEXO I:
NOTAS METODOLÓGICAS
Y
CUADROS ESTADÍSTICOS

sn
h
om



NOTAS METODOLÓGICAS¹

Consideraciones Generales:

A continuación se detallan las fuentes de información, los cálculos efectuados y las metodologías utilizadas por esta CNCE en la confección de los cuadros estadísticos del presente Anexo.

El período considerado en el presente informe abarca desde Enero de 2009 a Noviembre de 2012.

Cabe aclarar que, si bien la unidad de comercialización sería el metro lineal, la información general de referida a las variables de volumen (ventas totales, producción, capacidad de producción, importaciones, exportaciones y existencias) es presentada en kilogramos, mientras que para los productos representativos la información de costos y precios en metros lineales, así como su equivalencia en kilogramos. Según la información disponible, el productor nacional, las firmas importadoras y las exportadoras señalaron que el principal determinante del precio de los perfiles de PVC es el precio del PVC, por lo que no habría dispersión entre los diferentes modelos de perfiles en el precio por kilogramo.

Los datos correspondientes a la industria nacional de perfiles de PVC surgen de la información brindada por la peticionante (PVC TECNOCOM²) en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE (fs. 2136/2267) y demás presentaciones.

Además, se utilizó información aportada por las firmas importadoras SC INVEST, REHAU, ALUPLAST y VEKA³, en sus respectivas respuestas al "Cuestionario para el importador" de la CNCE y otras presentaciones.

Se realizaron verificaciones de la información presentada por las siguientes empresas: PVC TECNOCOM, REHAU, VEKA y SC INVEST. El resultado de las mismas se expone en forma sintética en siguiente tabla:

¹ La presente sección contiene en asteriscos información de carácter confidencial.

² Único productor nacional de perfiles de PVC durante todo el período investigado según información aportada por la Asociación Argentina del PVC.

³ Estas firmas representaron en conjunto el 47% de las importaciones desde Alemania, y el 56% de las importaciones desde China, durante el período investigado. Cabe señalar que en su informe de Relevamiento, la DCD determinó la inexistencia de dumping para las exportaciones originarias de Alemania realizadas por la firma ALUPLAST GMBH. Las exportaciones de esta firma representaron el 2% del total de las importaciones originarias de Alemania.



Tabla N° A.I.1.a
Resultados de la Verificación a PVC TECNOCOM

Variable	Resultado
Producción	No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Capacidad de Producción	No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Ventas al mercado interno	Surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa y se recalcularon las ventas anuales.
Precios de Venta	Surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa y se recalcularon los precios anuales.
Personal Ocupado y Masa Salarial	Surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa y fue recalculado por los técnicos de la CNCE.
Costos Unitarios	No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Costos Totales	Surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa y fue recalculado por los técnicos de la CNCE.

Fuente: Informes GI-GN/VERIF N°: 02/14

Tabla N° A.I.1.b
Resultados de las Verificaciones a empresas importadoras

Costos de Nacionalización	REHAU	No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
	SC INVEST	No surgieron diferencias con lo oportunamente hasta depósito del importador. No se pudo constatar los gastos de administración y los otros gastos.
Ventas al mercado interno	REHAU	No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
	SC INVEST	No fue posible verificar ya que la firma no contaba con los soportes documentales.
	VEKA LATINA	No fue posible verificar ya que la firma no contaba con los soportes documentales.
Precios	REHAU	No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
	SC INVEST	No fue posible verificar ya que la firma no contaba con los soportes documentales.

Fuente: Informes GI-GN/VERIF N°: 03/14 al 05/14.

su
 h
 or



Cuadros N° 1- Producción y Capacidad de Producción de PERFILES DE PVC- TOTAL NACIONAL

En el Cuadro N° 1.1 se presenta la información referida a la producción y capacidad de producción nacional, en kilogramos, y la utilización de la capacidad instalada en porcentajes, de PERFILES DE PVC, en forma anual. Los datos de producción⁴ y capacidad de producción fueron brindados por la peticionante y ratificados por la Asociación Argentina del PVC.

El grado de utilización de la capacidad de producción fue obtenido como el cociente entre la producción y la correspondiente capacidad de producción, multiplicado por cien.

Por su parte, la producción relativa (Cuadro N° 1.2) se calculó en función de los Índices de Volumen Físico de Producción Industrial (IVF) Nivel General y de Fabricación de productos de caucho y plástico, elaborados por el INDEC.

Cuadro N° 2- Destino de la producción

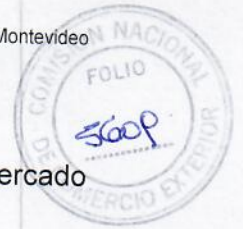
Los datos que se muestran en el Cuadro N° 2 corresponden a la firma PVC TECNOCOM y son presentados en forma anual⁵. Se exponen los datos de producción, ventas, exportaciones⁶ y existencias en kilogramos, y ventas en pesos. Las existencias corresponden a las teóricas, tomando como mes inicial diciembre de 2008 (informado por la peticionante), y presentan diferencias de escasa significatividad con las existencias informadas por PVC TECNOCOM. El ingreso medio por ventas fue calculado como el cociente de las ventas totales de perfiles de PVC en valores y en kilogramos, mientras que la relación existencias-ventas promedio se obtuvo como el cociente entre ambas variables. Asimismo, se presentan también los coeficientes de exportación calculados como el cociente entre las exportaciones y la producción de cada período, multiplicado por cien.

Con relación a la información suministrada por PVC TECNOCOM, y verificada por esta CNCE, en sus consideraciones al ISHE, REHAU indicó que existirían indicios

⁴ Cabe aclarar que REHAU cuestionó el dato de producción aportado por PVC TECNOCOM, señalando que de la importación de uno de los insumos para el PVC (dióxido de titanio) surge que la producción de PVC TECNOCOM debería ser mayor. Al respecto PVC TECNOCOM, indicó que parte de la importación de dicho insumo es destinado a la elaboración de otros compuestos de PVC, distintos de los perfiles considerados en la presente investigación.

⁵ Cabe aclarar que la información anual correspondiente a ventas (en pesos y kilogramos) fue reconstruida por los técnicos de la CNCE durante la verificación.

⁶ PVC TECNOCOM señaló que realiza exportaciones a Aruba, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, México, Uruguay, Paraguay, Perú y Panamá.



serios de la existencia de "...posibles ventas fuera de registración en el mercado interno argentino".

Respecto a lo expuesto precedentemente, no es competencia de la CNCE investigar la existencia de ventas fuera de registración. En caso de tener pruebas al respecto la parte debería realizar la denuncia ante el organismo correspondiente.

Asimismo, en virtud de las observaciones expresadas respecto al resultado de la verificación practicada en PVC TECNOCOM, cabe señalar que uno de los objetivos de la verificación es proporcionar a las máximas autoridades información consistente y homogénea entre las partes intervinientes. Atento a ello, los datos presentados por las partes, en muchas ocasiones son rectificadas por los funcionarios que concurrieron a la verificación, luego de que ésta se realizara. En este sentido, de acuerdo a la metodología de trabajo de la CNCE, el dato erróneo proporcionado no significa un cierre automático del caso.

Lo expuesto explica, según se observa en el informe de verificación correspondiente, que surgieron diferencias entre lo verificado y lo informado por la firma, luego de que los funcionarios de la CNCE cotejaran los soportes documentales descriptos con lo proporcionado oportunamente por la empresa.

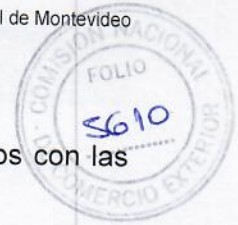
Cuadros Nº 3- Empleo

En el Cuadro Nº 3 se presenta la información sobre el nivel de empleo y la masa salarial del área de producción de PVC TECNOCOM. El producto medio físico mensual del empleo fue calculado como el cociente entre la producción y el empleo dividido la cantidad de meses correspondiente. Por su parte, el salario medio mensual fue calculado como el cociente entre la masa salarial dividido la cantidad de meses correspondiente y el nivel de empleo.

Cuadros Nº 4 - Estructura de costos

La empresa peticionante suministró estructuras de costos de productos representativos de perfiles de PVC (a) Marco para ventana sistema corry 1500 grs. Modelo PM 1220 y b) Hoja de puerta corrediza, blanca de entre 1150 y 1450 grs. Modelo PH 1011), en pesos por metro lineal, para los años 2009, 2010, 2011 y enero – octubre de 2012. Dicha información fue verificada por los técnicos de la CNCE y consta en el respectivo Informe de Verificación.

si
h
Am



Además de las estructuras de costos señaladas se presentan cuadros con las diferencias en valores absolutos de los distintos componentes del costo.

Los precios considerados corresponden a los ingresos medios por venta informados por la empresa.

Cuadros Nº 5 - Precios

Los precios corresponden al ingreso medio por ventas, calculado como el cociente entre las ventas en valores y en toneladas presentados por la peticionante en el "Cuestionario para el Productor".

Se exponen tres cuadros que muestran la evolución de los ingresos medios y los precios relativos. El primero (5.1) corresponde al precio de un metro lineal del "marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de 1350 grs por metro lineal", el Cuadro Nº 5.2 corresponde al precio de un metro lineal de una "hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de 1190 grs por metro lineal"; mientras que el Cuadro Nº 5.3 presenta la evolución del ingreso medio por ventas del conjunto de los perfiles de PVC TECNOCOM, en pesos por kilogramo⁷.

Los precios relativos fueron calculados a partir de los respectivos precios corrientes, en función de la evolución de los índices de Precios Internos al por Mayor (IPIM) Nivel General y de Productos de caucho y plástico, elaborados por el INDEC.

Cuadro Nº 6 - Indicadores contables

Los Estados Contables (EECC) analizados⁸ fueron suministrados por la empresa peticionante y constan en el Anexo I del expediente de referencia.

A continuación se presenta una tabla con los rubros contables de la empresa:

⁷ Cabe aclarar que de la lista de precios de SC INVEST (única empresa que presentó lista de precios en metro lineal y kilogramo) surge que el precio por kilogramo de los diferentes modelos de perfiles de PVC no presenta diferencias significativas. Por otro lado, si bien los precios de los productos representativos de PVC TECNOCOM por kilogramo presentan diferencias, los costos por kilogramo son iguales en cada período, por lo que las diferencias obedecen a distintas rentabilidades. Al respecto, PVC TECNOCOM señaló que el precio de su producto no está fijado por el peso del mismo, ya que debió comercializar por debajo del costo, a fin de mantener su participación en el mercado.

⁸ Estados Contables sin consolidar.

Tabla Nº A.I.2
Evolución de los principales rubros contables
PVC TECNOCOM

en miles de pesos.

	Estados Contables al					Variaciones			
	31/05/2009	31/05/2010	31/05/2011	31/05/2012	31/05/2013	2010/2009	2011/2010	2012/2011	2013/2012
Caja y Bancos	3.383	3.436	430	2.123	1.167	2%	-87%	394%	-45%
Inversiones	0	0	0	0	0				
Cuentas a Cobrar	25.326	30.656	45.545	45.819	70.443	21%	49%	1%	54%
Bienes de Cambio	19.995	35.225	41.182	47.441	64.985	76%	17%	15%	37%
Otros Activos Corrientes	10.037	11.217	21.921	21.035	19.654	12%	95%	-4%	-7%
Activo Corriente	58.742	80.535	109.078	116.418	156.249	37%	35%	7%	34%
Bienes de Uso	28.001	35.359	35.582	34.783	34.455	26%	1%	-2%	-1%
Otros Activos No Corrientes	5.614	8.534	215	692	682	52%	-97%	222%	s/v
Activo No Corriente	33.615	43.893	35.797	35.475	35.147	31%	-18%	-1%	-1%
Activo Total	92.357	124.428	144.875	151.893	191.396	35%	16%	5%	26%
Cuentas por Pagar	18.898	31.254	44.746	43.373	54.673	65%	43%	-3%	26%
Ds. Financieras a C.P.	8.931	24.564	31.229	36.033	48.423	175%	27%	15%	34%
Ds. Sociales y Fiscales	2.897	3.268	5.027	6.193	8.918	13%	54%	23%	44%
Otros Pasivos Corrientes	6.866	4.060	725	0	947	-39%	-82%	-100%	
Pasivo Corriente	37.392	63.146	81.727	85.599	112.961	69%	29%	5%	32%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0	0				
Otros Pasivos No Corrientes	48	48	530	48	4.134	s/v	996%	-91%	8441%
Pasivo No Corriente	48	48	530	48	4.134	s/v	996%	-91%	8441%
Pasivo Total	37.440	63.195	82.257	85.648	117.095	69%	30%	4%	37%
Capital	4.600	4.600	4.600	4.600	4.600	s/v	s/v	s/v	s/v
Resultados Acumulados	50.317	56.633	58.018	61.645	69.701	13%	2%	6%	13%
Patrimonio Neto	54.917	61.233	62.618	66.245	74.301	12%	2%	6%	12%
Ventas	135.190	146.051	215.082	255.698	295.387	8%	47%	19%	16%
Costo de Ventas	118.203	123.714	190.767	220.646	238.848	5%	54%	16%	8%
Resultado Bruto	16.987	22.337	24.315	35.052	56.539	31%	9%	44%	61%
Gs. Administración y Comerc.	16.391	20.408	23.276	30.210	42.940	25%	14%	30%	42%
Resultado Operativo	597	1.929	1.039	4.842	13.599	223%	-46%	366%	181%
Resultados Financieros	8.127	7.004	4.426	2.526	1.506	-14%	-37%	-43%	-40%
Result No Op. y Extraordinarios	0	0	0	0	0				
Resultado Antes de Impuestos	8.724	8.933	5.465	7.368	15.106	2%	-39%	35%	105%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-1.990	-2.117	-3.580	-2.940	-5.550				
Resultado Neto	6.734	6.816	1.885	4.427	9.556	1%	-72%	135%	116%

s/v. sin variación.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





Cuadro N° 7 - Cuentas específicas

Con los datos de ventas, costos variables y costos fijos de perfiles de PVC suministrados por PVC TECNOCOM los técnicos de la CNCE confeccionaron los puntos de equilibrio en kilogramos y miles de pesos.

La contribución marginal se calculó, en pesos, como la diferencia entre las ventas y el costo variable y, en porcentajes, como el cociente entre la contribución marginal en pesos y las respectivas ventas. El punto de equilibrio representa el nivel de ventas necesario para la cobertura de costos variables y fijos, y se calculó, en pesos, como el cociente entre el costo fijo y la referida contribución marginal y, en kilogramos, como el cociente entre el costo fijo y la diferencia entre el precio de venta y el costo variable, ambos en forma unitaria.

En sus consideraciones al ISHE, ALUPLAST GM manifestó que no es cierto que PVC TECNOCOM haya tenido ventas (en kilogramos) por debajo del punto de equilibrio ya que se deberían considerar las exportaciones. Respecto a lo expresado por la firma ALUPLAST se deja constancia que el punto de equilibrio se calcula en función de las ventas y los costos variables y fijos totales comercializados al mercado interno. Así pues, según surge del informe de verificación correspondiente, los técnicos de la CNCE procedieron a recalcularlos debido a que la firma productora había incluido en los costos variables y fijos totales informados los correspondientes al mercado interno y externo.

Cuadros N° 8 – Importaciones y ranking de importadores

En el Cuadro N° 8 se presenta la información de las importaciones (en kilogramos y dólares FOB) originarias de China y Alemania (orígenes investigados⁹), Brasil, Polonia y el resto de los orígenes (entre otros, España, Chile, México y Estados Unidos).

Las importaciones fueron obtenidas de la base de la DGA. Debido a que el productor nacional señaló que por la posición NCM SIM 3916.20.00.200F, por la que ingresa el producto objeto de investigación, también ingresan otros productos, se realizó una depuración de la mencionada base considerando únicamente las importaciones correspondientes a las siguientes marcas informadas por la peticionante

⁹ En el caso de las importaciones de Alemania, las mismas se presentan desagregadas discriminando entre las importaciones con y sin dumping, de acuerdo al informe de Relevamiento de la DCD..



(fs. 2443): REHAU, SCHUCO, VEKA, DIMMEX, ROYAL, KOMMERLING, ALUPLAST¹⁰.

Cabe aclarar que en el caso de las importaciones realizadas por SC INVEST, VEKA, ALUPLAST y REHAU, la información que surge de DGA fue chequeada con la aportada por los importadores:

- SC INVEST: No se encontraron diferencias significativas entre la información aportada por la firma y la que surge de la base de DGA.
- ALUPLAST: No se encontraron diferencias significativas entre la información aportada por la firma y la que surge de la base de DGA.
- VEKA: La firma informó como importaciones originarias de Alemania, algunos despachos que en la base de DGA figuran originarios de indeterminado Europa¹¹, por lo que estas importaciones fueron imputadas a Alemania en el presente informe.
- REHAU: La firma señaló que no todas sus importaciones corresponden a perfiles de PVC, por lo que la información de DGA fue depurada según lo aportado por la importadora¹².

En aquellos casos en los que no se dispuso de información de la marca, se analizó la descripción del producto y las empresas importadoras a fin de identificar los productos que podrían ser PERFILES DE PVC.

A continuación se presentan los ingresos y egresos de PERFILES DE PVC originarios de China y Alemania en zona franca:

¹⁰ Cabe aclarar que según lo manifestado por PVC TECNOCOM, ALUPLAST habría ingresado al mercado argentino a partir de 2012. Por su parte, SC INVEST señaló que en el año 2012 se retiró SCHUCO del mercado nacional y se incorporó ALUPLAST.

¹¹ Con procedencia de Alemania.

¹² Cabe aclarar que las importaciones de China informadas por esta firma, son inferiores (entre 6 y 19% según el período) a las exportaciones a Argentina informadas por el proveedor chino, REHAU POLYMERS.



Tabla N° A.1.3:

Movimiento de zona franca – PERFILES DE PVC

En kilogramos

Período	China			Alemania		
	Ingreso ZF	Egreso ZF	Saldo	Ingreso ZF	Egreso ZF	Saldo
2009	-	-	-	-	-	-
2010	126.573	17.754	108.819	-	-	-
2011	-	40.157	-40.157	3.716	3.716	-
ene-nov 2012	-	71.014	-71.014	-	-	-
Total período	126.573	128.926	-2.353	3.716	3.716	-

Fuente: CNCE en base a DGA

A partir de la información de importaciones de fuente DGA y la aportada por las firmas importadoras, se elaboró el ranking de importadores de Alemania y China para cada año del período enero 2009- Noviembre 2012 y para el período considerado en forma conjunta (Cuadros N° 8.2).

Cuadros N° 9 - Precios FOB

Se presenta un cuadro que expone los precios medios FOB del total de las importaciones de perfiles de PVC originarios de Alemania y China.

Los precios medios FOB fueron calculados como el cociente entre los datos de importaciones en dólares FOB y en toneladas.

Cuadros N° 10– Comparación de precios

Tanto el productor nacional como las firmas importadoras que participaron en la presente etapa, señalaron que el 100% de los perfiles de PVC (importados y nacionales) se comercializan directamente a elaboradores de aberturas¹³, además, los importadores en su gran mayoría están vinculados a los exportadores y no tendrían abastecimiento dual tal como informaron en su respuestas a los Cuestionarios. Por esta razón las comparaciones de precios se realizaron a nivel de primera venta.

Respecto de la marca, si bien VEKA señaló que la marca no incide en los precios, REHAU indicó lo contrario, aunque señaló que la marca nacional también es una marca reconocida, por lo que no podría estimar cuanto de la determinación del precio correspondería a la misma. Por su parte, SC INVEST señaló que no existen

¹³ REHAU señaló que reexporta el 4,2% de sus importaciones.



diferenciales entre los productos chinos y nacionales imputables a la marca, aunque indicó que existe un diferencial por marca en el caso de los perfiles de origen europeo. Finalmente, PVC TECNOCOM señaló que habría un diferencial por marca para los productos originarios de Alemania, del orden del 15%. La firma presentó copia de presupuestos (de dos importadores de Alemania y de la firma local) para una misma obra, señalando que pese a tener un menor precio, la obra fue obtenida por un importador¹⁴.

Se realizaron diferentes comparaciones de precios. Por un lado se compararon los precios de primera venta de los productos representativos importados originarios de China (informados por SC INVEST y REHAU)¹⁵ con los ingresos medios por ventas de los productos representativos de producción nacional¹⁷. En este caso la comparación realizada se hizo por metro lineal. Asimismo, teniendo en cuenta que no habría dispersión por modelo considerando los precios por kilogramo, se realizó una tercera comparación de precios en la que se consideró el ingreso medio por ventas del conjunto de los perfiles de PVC de producción nacional y el precio nacionalizado de las importaciones totales, en pesos por kilogramo (Cuadros Nº 10.1).

Debido a que el ingreso medio por ventas de PVC TECNOCOM (tanto para los productos representativos como para el conjunto de perfiles de PVC) presenta una relación precio/costo inferior a la unidad, se replicaron las comparaciones de precios anteriormente descriptas, pero considerando un ingreso medio por ventas para el productor nacional con una relación precio costo considerada como razonable por esta CNCE para este sector, para todo el período analizado (Cuadros Nº 10.2).

En la Tabla a continuación se presenta un resumen de las comparaciones de precios realizadas.

¹⁴ De los presupuestos presentados, surge que el de PVC TECNOCOM es 8% superior al de un importador alemán y 2% inferior al del otro importador. Asimismo se señala, que quedó pendiente de presentación documentación relativa a la adjudicación de la obra que dio lugar a dichas cotizaciones, y que según PVC TECNOCOM habría sido obtenida por uno de los importadores.

¹⁵ Estos productos representaron, en conjunto, el 17%, de las importaciones de perfiles de PVC originarios de China, durante 2009-noviembre de 2012. En el caso de REHAU se trata del marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de 1486 grs por metro lineal (modelo 500023-002) y hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de 1190 grs por metro lineal (modelo 500043-002); mientras que en el caso de SC INVEST los productos presentados fueron marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de 1250 grs. por metro lineal (610900) y hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de 1218 grs por metro lineal (modelo 611000).

¹⁷ Cabe aclarar que no se dispone de información referida a productos representativos de los productos originarios de Alemania.

20
W
CWS



Tabla Nº A.I.4

Alternativas de comparaciones de precios entre el producto investigado y el nacional

Cuadro Nº	Precio producto importado	Orígenes	Precio producto nacional	Unidad de medida	Nivel de comparación
10.1.a	Ingreso medio por ventas del Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal, de SC INVEST, REHAU	China	Ingreso medio por ventas <u>informado</u> del Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal	Metro lineal	Primera venta
10.1.b	Ingreso medio por ventas del Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal, de SC INVEST, REHAU		Ingreso medio por ventas <u>informado</u> del Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal	Metro lineal	Primera venta
10.1.c	Precio nacionalizado de las importaciones investigadas con dumping		Ingreso medio por <u>informado</u> ventas del productor nacional	kilogramo	Primera venta
10.2.a	Ingreso medio por ventas del Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal, de SC INVEST, REHAU	y Alemania	Ingreso medio por ventas considerando una <u>rentabilidad razonable</u> del Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal	Metro lineal	Primera venta
10.2.b	Ingreso medio por ventas del Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal, de SC INVEST, REHAU		Ingreso medio por ventas considerando una <u>rentabilidad razonable</u> del Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal	Metro lineal	Primera venta
10.2.c	Precio nacionalizado de las importaciones investigadas con dumping		Ingreso medio por ventas considerando una <u>rentabilidad razonable</u> del productor nacional ¹⁸	kilogramo	Primera venta

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia y DGA.

En la siguiente tabla se presenta la estructura de nacionalización promedio implícita de SC INVEST y REHAU, para los productos representativos originarios de China. En cada período se consideró el tipo de cambio promedio, según la información publicada en www.mecon.gov.ar.

¹⁸ Cabe aclarar que la información de costos totales unitarios utilizada para la estimación del precio con rentabilidad razonable (Cuadro Nº 4.3), difiere de la información de costos totales (Cuadro Nº 7) presentada por la firma. Estas variables serán objeto de análisis de continuar con la investigación.

*Am...
u*

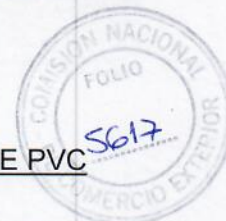


Tabla N° A.1.5

Gastos de nacionalización de los productos representativos de PERFILES DE PVC

a. Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal originarios de CHINA

CONCEPTO*	2009	2010	2011	ene-nov 2012
Tipo de cambio	3,73	3,91	4,13	4,52
Flete y Seguro	7%	11%	7%	8%
Arancel	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
Tasa de estadística	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
Gastos varios (Apertura de carta de crédito, despacho, portuarios, otros).	4%	4%	8%	7%
Gastos de Flete interno, Seguro interno y otros.	1%	2%	2%	2%
Gastos de Comercialización, administrativos, etc. (% s/CMU)	18%	23%	26%	26%
Relación precio costo	***,***	***,***	***,***	***,***
Relación precio de primera venta / FOB	1,82	1,87	1,83	1,84

b. Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal originarios de CHINA

CONCEPTO*	2009	2010	2011	ene-nov 2012
Tipo de cambio	3,73	3,91	4,13	4,52
Flete y Seguro	7%	11%	7%	8%
Arancel	16,00%	16,00%	16,00%	16,00%
Tasa de estadística	0,50%	0,50%	0,50%	0,50%
Gastos varios (Apertura de carta de crédito, despacho, portuarios, otros).	4%	4%	8%	7%
Gastos de Flete interno, Seguro interno y otros.	1%	2%	2%	2%
Gastos de Comercialización, administrativos, etc. (% s/CMU)	18%	21%	26%	26%
Relación precio costo	***,***	***,***	***,***	***,***
Relación precio de primera venta / FOB	1,92	1,84	1,99	2,02

* Para el período enero-noviembre de 2011 se consideró la estructura de nacionalización del año 2011 completo.
 Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia y BCRA

En el caso del conjunto de los PERFILES DE PVC, al no disponer de estructuras de nacionalización, se consideró el promedio ponderado por ventas del coeficiente entre el precio de venta de los importadores¹⁹ y el precio FOB de importación, ambos en pesos por kilogramo, para China y Alemania.

¹⁹ Se consideró la información de VEKA, SC INVEST y REHAU para China y de VEKA y REHAU.



Tabla N° A.I.6

Gastos de nacionalización del conjunto de los PERFILES DE PVC

Período	Relación precio de primera venta / FOB		Tipo de cambio
	China	Alemania	
2009	1,76	1,91	3,73
2010	1,83	1,66	3,91
2011	1,92	1,63	4,13
ene-nov 2011	1,92	1,63	4,10
ene-nov 2012	1,85	1,87	4,52

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia, DGA y BCRA.

El régimen arancelario correspondiente al producto bajo análisis, según la NCM, es el que se detalla en la siguiente tabla:

Tabla N° A.I.7:

a. Régimen arancelario del producto objeto de Investigación durante el período investigado

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DII ³
3916	MONOFILAMENTOS CUYA MAYOR DIMENSIÓN DEL CORTE TRANSVERSAL SEA SUPERIOR A 1 mm, BARRAS, VARILLAS Y PERFILES, INCLUSO TRABAJADOS EN LA SUPERFICIE PERO SIN OTRA LABOR, DE PLÁSTICO.			
3916.20.00	-De polímeros de cloruro de vinilo	16	16	0
3916.20.00.200	Barras, varillas y perfiles	"	"	"

1 Arancel Externo Común

2 Derecho de Importación Extrazona

3 Derecho de Importación Intrazona

Nota: Dicha posición arancelaria no fue modificada por el Dec 100/2012.

Fuente: www.tarifar.com (29-06-2012).

b. Régimen arancelario actual del producto objeto de Investigación (vigente desde marzo de 2013)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DII ³
3916	MONOFILAMENTOS CUYA MAYOR DIMENSIÓN DEL CORTE TRANSVERSAL SEA SUPERIOR A 1 mm, BARRAS, VARILLAS Y PERFILES, INCLUSO TRABAJADOS EN LA SUPERFICIE PERO SIN OTRA LABOR, DE PLÁSTICO.			
3916.20.00	-De polímeros de cloruro de vinilo	16	16	0
3916.20.00.2	Barras, varillas y perfiles	"	"	"
3916.20.00.210	Perfiles, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos	"	"	"

1 Arancel Externo Común

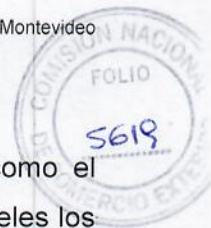
2 Derecho de Importación Extrazona

3 Derecho de Importación Intrazona

Nota: Dicha posición se abrió en marzo de 2013

Fuente: www.tarifar.com (14-03-2013).

52
 On. n



Para el período analizado, tanto el Arancel Externo Común (AEC) como el Derecho de Importación Extrazona (DIE) no tuvieron cambios, siendo los aranceles los presentados en la tabla precedente.

Con respecto a la tasa de estadística, la misma no sufrió modificaciones durante el período analizado, siendo de 0,5 puntos en montos entre U\$S 50 y U\$S 500, según los respectivos valores CIF. Asimismo, cabe destacar que las importaciones originarias de los Estados miembros del MERCOSUR quedaron exceptuadas del pago de la tasa de estadística por el Decreto N° 389/95.

En lo que respecta al Régimen de Origen, debe señalarse que para el comercio intrazona de las mercaderías bajo análisis es aplicable el Régimen de Origen establecido por la Decisión 18/03 del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR y los Protocolos Adicionales VII y XXII al AAPCE N° 18, en tanto que las importaciones originarias de Extrazona quedan sujetas al Régimen de Origen dispuesto por la Resolución ex - MEYOSP N° 763/96 si se dan los supuestos previstos en su artículo 2º, incisos a), b) y c).²⁰

La posición involucrada en la presente investigación nunca se encontró alcanzada por Licencias no automáticas previas de importación.

Por Resolución General AFIP N° 3040/2011, se publicó el valor criterio que alcanza a la posición arancelaria referida anteriormente. La fecha de entrada en vigencia fue el 17 de febrero de 2011. Dicho valor criterio se detalla en la siguiente tabla:

²⁰ El artículo 2º de la resolución ex MEYOSP N° 763/96 establece que la Autoridad de Aplicación podrá disponer la presentación de un Certificado de Origen en los siguientes casos:

- a) Cuando el origen de la mercadería cuya importación para consumo se solicita de derecho a la aplicación de preferencias arancelarias o tratamientos diferenciales, incluso en las importaciones de mercaderías originarias de países sin derecho a recibir el trato de Nación Más Favorecida pero que lo gozan en virtud de una decisión unilateral de la República Argentina, quedando excluidos los supuestos contemplados en el artículo 3º (importaciones de mercaderías originarias de los países integrantes del Mercado Común del Sur – MERCOSUR – o de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI – con los cuales la República Argentina hubiere suscripto Acuerdos de Complementación Económica, las que se ajustarán a los requisitos de origen que se hubieren convenido en dichos Acuerdos).
- b) Cuando la mercadería este sujeta a la aplicación de derechos antidumping, compensatorios o específicos o medidas de salvaguardia, quedando también contempladas las importaciones sujetas a dichos tratamientos en razón de ser originarias de países a los que no se otorga el trato de Nación Más Favorecida.
- c) Cuando el origen de la mercadería deba acreditarse a los fines estadísticos.

Am
SL
h



Posición Arancelaria	Producto	Valor U\$S	Unidad	Grupo de Países* ¹
3916.20.00	Barras varillas y perfiles de polímeros de cloruro de vinilo.	1,70	Kg	GR1, GR2, GR4

Nota: Grupo de países 1: Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Uruguay.

Grupo de países 2: Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Italia, Holanda, Japón, Portugal.

Grupo de países 4: Corea Democrática, Corea Republicana, China, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Taiwán, Tailandia, Singapur y Vietnam.

Cuadros Nº 11- Consumo aparente

Las ventas de producción nacional al mercado interno fueron obtenidas a partir de la información suministrada por PVC TECNOCOM, quien conforma el 100% de la producción nacional (Cuadro Nº 2)²¹.

Como importaciones se consideró la información del Cuadro Nº 8.1.

Cuadro Nº 12 - relación importaciones/producción nacional

La relación entre las importaciones objeto de investigación²² y la producción nacional de perfiles de PVC fue calculada como el cociente de ambas variables, multiplicado por 100 (Cuadros Nº 8.1 y Nº 2).

²¹ Al igual que en el Cuadro de importaciones, en este Cuadro se presentan en forma separada las importaciones originarias de Alemania con y sin dumping.

²² En el caso de las importaciones originarias de Alemania, sólo se consideraron las importaciones con dumping.

AN
SE
N



En algunos los cuadros de este informe se utilizan algunas de las siguientes convenciones:

General

- s/d:** Sin dato.
- s/op:** Sin operación. Corresponde a cuadros de Precios, en cantidades y valores corresponde "0".
- n/c:** No corresponde. Se refiere a periodos donde la empresa no fabricaba aún el producto o modelo en cuestión. En la práctica puede ser "0" ó "s/op" pero dicho resultado no deriva de fluctuaciones económicas o estacionales sino de la ausencia de producción.
- d/c:** Dato contradictorio.
- s/v:** Sin variación.
- No se puede efectuar el cálculo. Se aplica en casos en que el calculo resulta en una indeterminación -ej. Cociente con divisor cero- o donde los datos no permiten efectuar la operación -ej. Cociente entre dato no numérico y número-.

Participaciones

- Para las empresas en que en algún año la producción no superaba el 0,5%, se adicionó un decimal al panel b. del cuadro 1.
- La suma de las participaciones puede no coincidir con los totales y subtotales por razones de redondeo.

Confidencialidad

- En la versión confidencial de este informe se presenta en itálica y negrita la información confidencial. En la versión pública de este informe, que se incorpora al expediente, dicha información se presenta con asteriscos.

Variaciones

- Las variaciones corresponden al mismo período de cada año.

Periodo de Referencia

- El período de referencia se muestra en el área sombreada.

h
ca
Com-

Cuadro N° 1.1
Producción y Capacidad de Producción de PERFILES DE PVC - TOTAL NACIONAL (1)

En kilogramos

PERÍODO	PRODUCCIÓN	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	GRADO DE UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA (en porcentajes) (2)
2009	1.149.808	1.620.000	71
2010	1.586.831	2.160.000	73
2011	1.783.884	2.160.000	83
Ene-Nov 11	1.624.747	1.980.000	82
Ene-Nov 12	1.916.536	1.980.000	97
Var. 2010 / 2009	38%	33%	2
Var. 2011 / 2010	12%	s/v	9
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	18%	s/v	15

(1) La información consignada como "Total Nacional" pertenece a la firma PVC TECNOCOM, único productor a nivel nacional.

(2) La variación está expresada en diferencias de puntos porcentuales.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Handwritten initials and a checkmark.

Cuadro Nº 1.2 Producción relativa de PERFILES DE PVC

En kilogramos y números índices

Período	Serie de cantidades		Índice 1: NIVEL GENERAL		Índice 2: Fabricación de productos de caucho y plástico	
	Serie original En kilogramos	Base 2009 = 100	Producción relativa [base 2009 = 100]	Serie original [base 2009 = 100]	Producción relativa [base 2009 = 100]	Serie original [base 2009 = 100]
1er trimestre 2009	247.300	86	94	91	94	91
2do trimestre 2009	276.215	96	98	98	103	94
3er trimestre 2009	295.138	103	99	104	99	104
4to trimestre 2009	331.154	115	107	108	103	111
1er trimestre 2010	312.869	109	109	100	108	101
2do trimestre 2010	359.678	125	114	110	116	108
3er trimestre 2010	483.501	168	142	118	144	117
4to trimestre 2010	430.783	150	123	122	120	125
1er trimestre 2011	416.818	145	126	115	123	118
2do trimestre 2011	459.282	160	127	126	125	128
3er trimestre 2011	430.716	150	114	131	112	134
4to trimestre 2011	477.069	166	126	131	115	144
1er trimestre 2012	402.160	140	116	121	116	121
2do trimestre 2012	527.825	184	148	124	147	125
3er trimestre 2012	560.121	195	151	129	147	133
Promedio						
2009	1.149.808	100	100	100	100	100
2010	1.586.831	138	122,9	112	122	113
2011	1.783.884	155	123,3	126	118	131
1er-3er Trim. 2011	1.306.816	152	122	124,0	120	126,6
1er-3er Trim. 2012	1.490.107	173	139	124,6	137	126,3
Var. 2010/2009						
Var. 2010/2009	38%	38%	23%	12%	22%	13%
Var. 2011/2010	12%	12%	0,4%	12%	-3%	16%
Var. 1er-3er trim. 2012/1er-3er trim. 2011						
Var. 1er-3er trim. 2012/1er-3er trim. 2011	14%	14%	13%	1%	14%	-0,2%

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



Car /

✓

Cuadro N° 2

Destino de la producción de PERFILES DE PVC

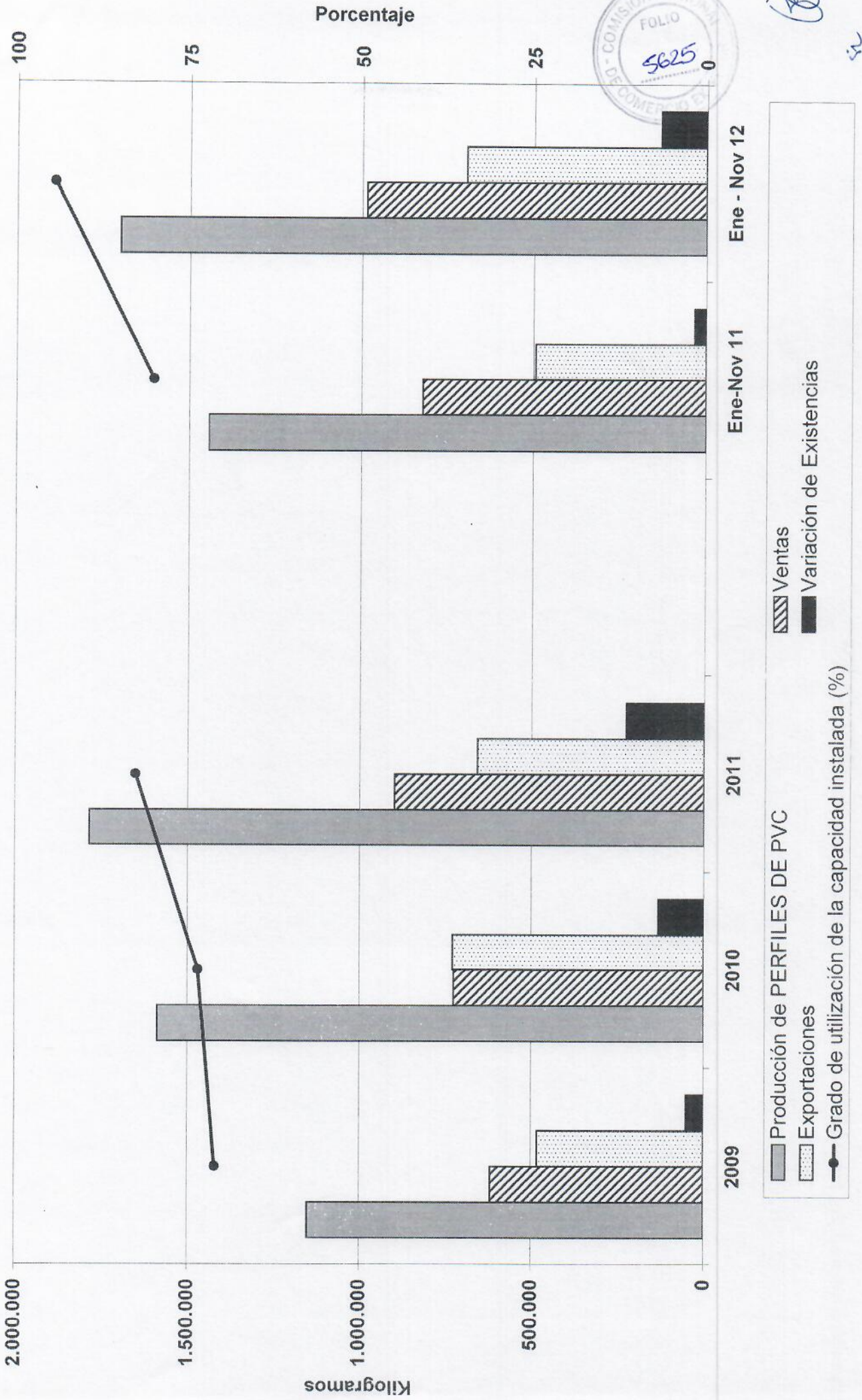
PERÍODO	Producción en KILOGRAMOS	Ventas en KILOGRAMOS	Ventas en PESOS	Exportaciones en KILOGRAMOS	Ingresos Medios por Ventas En PESOS por KILOGRAMO	Existencias en KILOGRAMOS (1)	Relación Existencias - Ventas (En meses de venta promedio)	Coefficiente de exportación (En porcentajes)
2009	1.149.808	618.079	8.339.405	481.513	13,49	445.541	9,0	41,9
2010	1.586.831	725.141	11.037.920	730.966	15,22	576.265	10,1	46,1
2011	1.783.884	898.600	16.530.833	660.294	18,40	801.255	10,8	37,0
Ene-Nov 11	1.624.747	821.388	15.042.440	587.660	18,31	791.964	9,6	36,2
Ene-Nov 12	1.916.536	985.452	21.440.328	775.320	21,76	957.019	9,7	40,5
Var. 2010 / 2009	38%	17%	32%	52%	13%	29%		
Var. 2011 / 2010	12%	24%	50%	-10%	21%	39%		
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	18%	20%	43%	32%	19%	21%		

(1) El valor de existencias corresponde a las existencias teóricas, obtenidas a partir de la información verificada de producción, ventas y exportaciones, y de las existencias informadas a diciembre de 2008. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

←
→



Gráfico N° 1: PERFILES DE PVC. Destino de la producción y Grado de Utilización de la Capacidad Instalada
En kilogramos



COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERNO
FOLIO 5625

Handwritten signatures and initials.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

**Cuadro N° 3****Indicadores de Empleo de PVC TECNOCOM del área de producción****a. Nivel de Empleo (1)**

En cantidad de personas - promedio anual

PERÍODO	PVC TECNOCOM	Producto Físico Medio del Empleo En Kilogramos por empleado / mes
2009	34	2.818
2010	34	3.889
2011	42	3.539
Ene-Nov 11	50	3.249
Ene-Nov 12	54	3.549
Var. 2010 / 2009	s/v	38%
Var. 2011 / 2010	24%	-9%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	8%	9%

b. Masa Salarial (1)

En PESOS

PERÍODO	PVC TECNOCOM
2009	1.417.055
2010	1.362.970
2011	2.487.637
Ene-Nov 11	2.857.620
Ene-Nov 12	4.000.759
Var. 2010 / 2009	-4%
Var. 2011 / 2010	83%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	40%

c. Salario Medio Mensual (1)

En PESOS por empleado

PERÍODO	PVC TECNOCOM
2009	3.473
2010	3.341
2011	4.936
Ene-Nov 11	5.715
Ene-Nov 12	7.409
Var. 2010 / 2009	-4%
Var. 2011 / 2010	48%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	30%

(1) Cabe aclarar que la información del período 2010 a noviembre de 2012 fue relevada por la CNCE durante la verificación, mientras que la información de 2009 corresponde a lo informado por la empresa en su respuesta al Cuestionario.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

CC
CNCE
52

Cuadro N° 4.1

PERFILES DE PVC

EMPRESA: PVC TECNOCOM

Estructura de costos del modelo indicativo: MARCO PARA VENTANA, SISTEMA CORREDIZO, BLANCO, DE ENTRE 1200 Y 1500 GRs.

Modelo: PM1220, peso 1350 grs. por metro lineal

Este modelo representó el 12,06% de la facturación total del producto similar al mercado interno en el año 2011.

En pesos por METRO LINEAL.

Concepto	2009		2010		2011		Enero - Noviembre 2012		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2010/2009	2011/2010	2012/2011
	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Insumos nacionales	***	47%	***	50%	***	54%	***	52%	-3%	32%	8%
Insumos importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	1%	13%	70%
Mano de obra directa	***	7%	***	7%	***	7%	***	11%	-71%	4%	14%
Costos variables de fabricación	***	20%	***	6%	***	5%	***	5%	-33%	8%	-20%
Energía eléctrica	***	5%	***	3%	***	3%	***	2%	-88%	S/V	47%
Desperdicios	***	15%	***	2%	***	2%	***	2%	44%	-4%	73%
Otros costos variables de fabricación	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	-27%	1084%	-10%
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	844%	-78%	-6%
Gastos Variables de comercialización	***	1%	***	1%	***	7%	***	6%	-14%	28%	12%
Fletes	***	1%	***	7%	***	1%	***	1%			
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	75%	***	71%	***	75%	***	75%			
Costos fijos de F abricación	***	11%	***	11%	***	12%	***	12%	-11%	31%	16%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	-31%	38%	-18%
Mantenimiento	***	2%	***	2%	***	2%	***	1%	-82%	377%	2%
Depreciación	***	3%	***	1%	***	2%	***	2%	30%	6%	28%
Otros Costos fijos de producción	***	6%	***	9%	***	7%	***	9%	22%	-11%	8%
Otros Costos	***	14%	***	19%	***	14%	***	13%	-71%	67%	160%
Financieros	***	1%	***	0%	***	0.4%	***	1%	-56%	-10%	75%
Administrativos	***	3%	***	1%	***	1%	***	1%	49%	-12%	-2%
Fijos de comercialización	***	11%	***	17%	***	12%	***	11%	7%	4%	11%
Otros	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%			
TOTAL COSTOS FIJOS	***	25%	***	29%	***	25%	***	25%			
COSTO MEDIO UNITARIO	***	100%	***	100%	***	100%	***	100%	-8%	21%	12%
PRECIO DE VENTA	13,31		14,68		18,40		23,32		10%	25%	27%
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***		***				
IPIM NIVEL GENERAL	100		115		129		144				
IPIM NIVEL GENERAL 2009: 100											

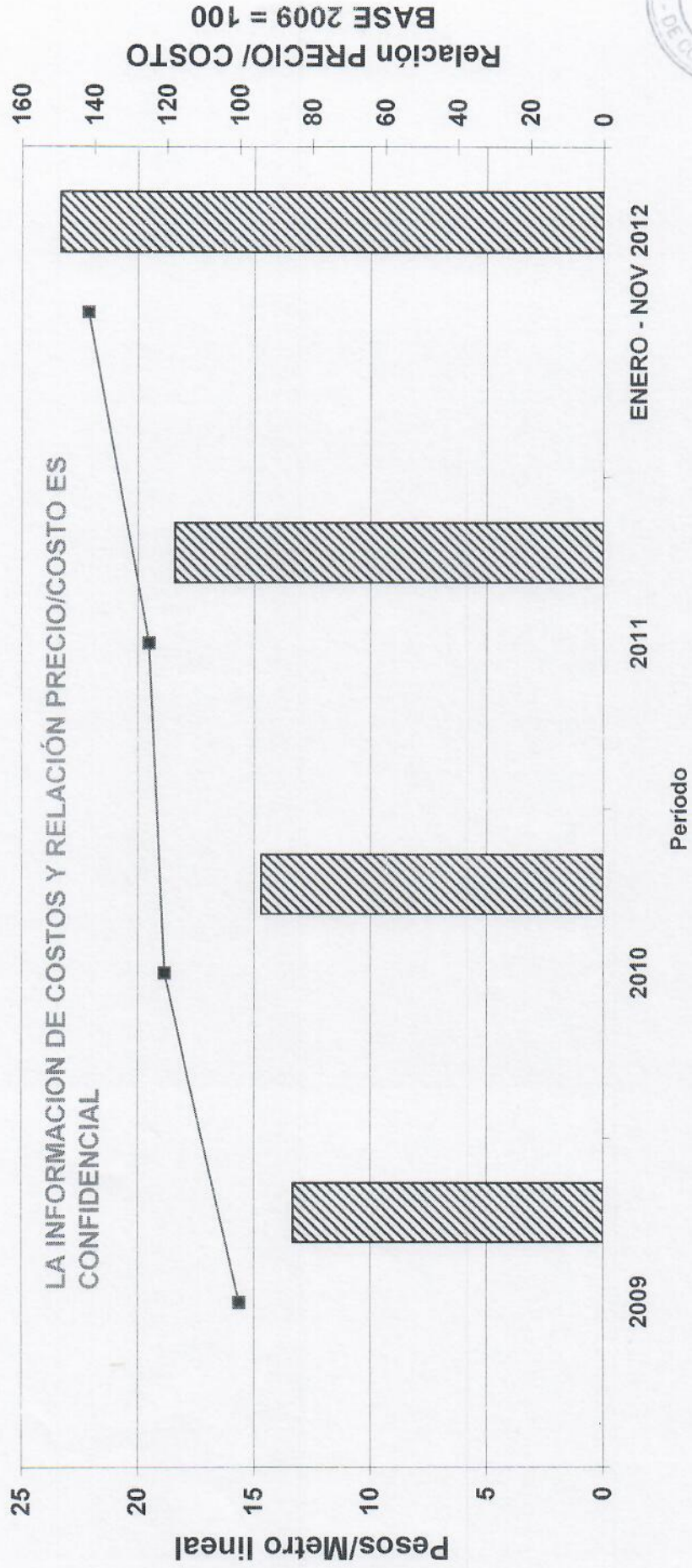
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



Handwritten initials and marks at the bottom right of the page.

**GRAFICO N° 2: PERFILES DE PVC: COSTOS Y PRECIOS DEL modelo indicativo: MARCO PARA VENTANA, SISTEMA CORREDIZO, BLANCO, DE ENTRE 1200 Y 1500 (12,06% de la facturación del Producto Similar Nacional en 2011).
En pesos por METRO LINEAL**

VERSION PUBLICA



COSTOS MEDIOS VARIABLES
 COSTOS MEDIOS FIJOS
 COSTOS MEDIOS TOTALES
 PRECIO DE VENTA
 RELACION PRECIO/COSTO



68
62

CW

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 4.2
PERFILES DE PVC

EMPRESA: PVC TECNOCOM

Estructura de costos del modelo indicativo: HOJA PARA PUERTA, SISTEMA CORREDIZO, BLANCO, DE ENTRE 1150 Y 1450 GRS.

Modelo: PH1011, peso 1190 grs. por metro lineal

Este modelo representó el 4,25% de la facturación total del producto similar al mercado interno en el año 2011.

En pesos por METRO LINEAL.

Concepto	2009		2010		2011		Enero - Noviembre 2012		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2010/2009	2011/2010	2012/2011
Insumos nacionales	***	47%	***	50%	***	54%	***	52%	-3%	32%	8%
Insumos importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	1%	14%	69%
Mano de obra directa	***	7%	***	7%	***	7%	***	10%	-71%	3%	15%
Costos variables de fabricación	***	20%	***	6%	***	5%	***	5%	-33%	8%	-20%
Energía eléctrica	***	4%	***	3%	***	3%	***	2%	-88%	S/V	47%
Desperdicios	***	15%	***	2%	***	2%	***	2%	43%	-5%	79%
Otros costos variables de fabricación	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	-30%	1107%	-11%
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	850%	-78%	-7%
Gastos Variables de comercialización	***	1%	***	1%	***	7%	***	6%	-14%	28%	12%
Fletes	***	1%	***	7%	***	1%	***	1%	-11%	31%	16%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	75%	***	71%	***	75%	***	75%	-33%	41%	-18%
Costos fijos de Fabricación	***	11%	***	11%	***	12%	***	12%	-81%	350%	4%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	31%	6%	28%
Mantenimiento	***	2%	***	2%	***	2%	***	2%	22%	-11%	7%
Depreciación	***	3%	***	1%	***	8%	***	9%	-67%	50%	156%
Otros Costos fijos de producción	***	6%	***	9%	***	8%	***	13%	-57%	-8%	70%
Otros Costos	***	14%	***	19%	***	14%	***	13%	49%	-12%	-2%
Financieros	***	1%	***	0,3%	***	0,4%	***	1%	7%	4%	11%
Administrativos	***	3%	***	1%	***	1%	***	1%	0%	0%	0%
Fijos de comercialización	***	11%	***	17%	***	12%	***	11%	25%	25%	25%
Otros	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	-8%	21%	12%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	25%	***	29%	***	25%	***	25%	17%	5%	20%
COSTO MEDIO UNITARIO	***	100%	***	100%	***	100%	***	100%			
PRECIO DE VENTA	13,77		16,14		16,91		20,24				
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***		***				
IPIM NIVEL GENERAL	100		115		129		144				
IPIM NIVEL GENERAL 2009: 100											

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

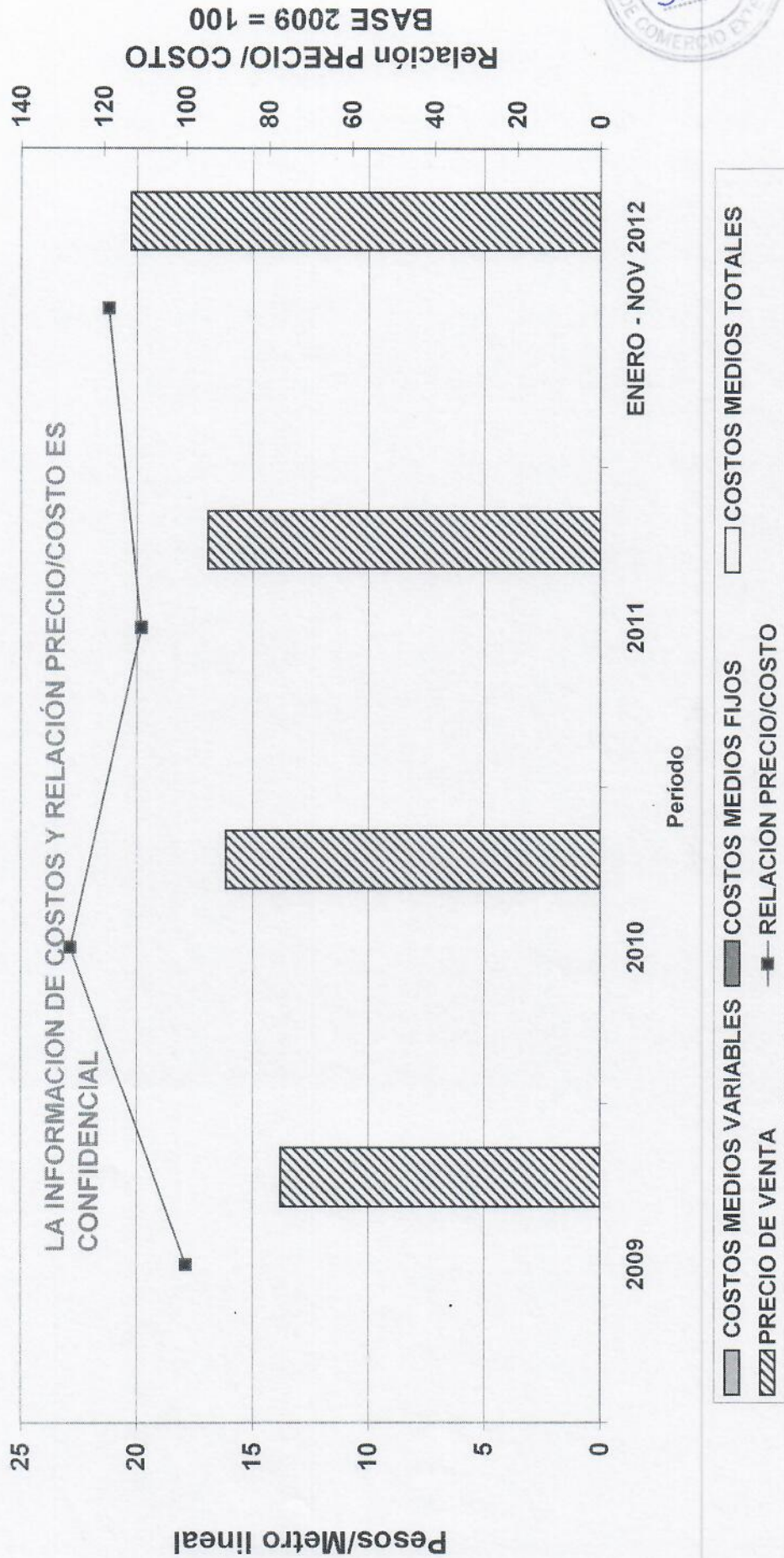


Handwritten signature/initials

GRAFICO N° 3: PERFILES DE PVC: COSTOS Y PRECIOS DEL modelo indicativo: HOJA PARA PUERTA, SISTEMA CORREDIZO, BLANCO, DE ENTRE 1150 Y 1450 GRS (4,25% de la facturación del Producto Similar Nacional en 2011).

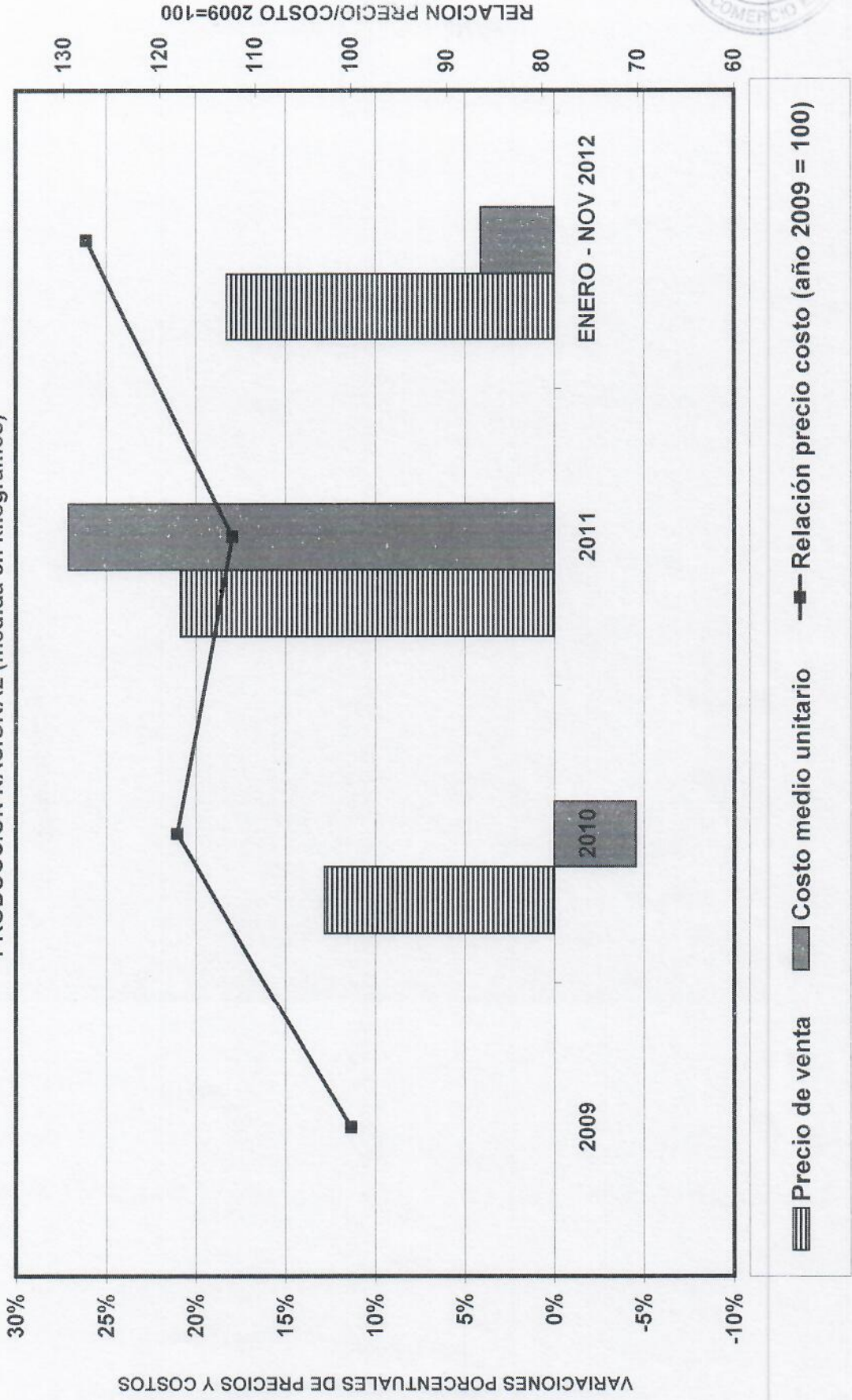
En pesos por METRO LINEAL

VERSION PUBLICA



Handwritten initials and marks: '66', 'a', 'w', and arrows.

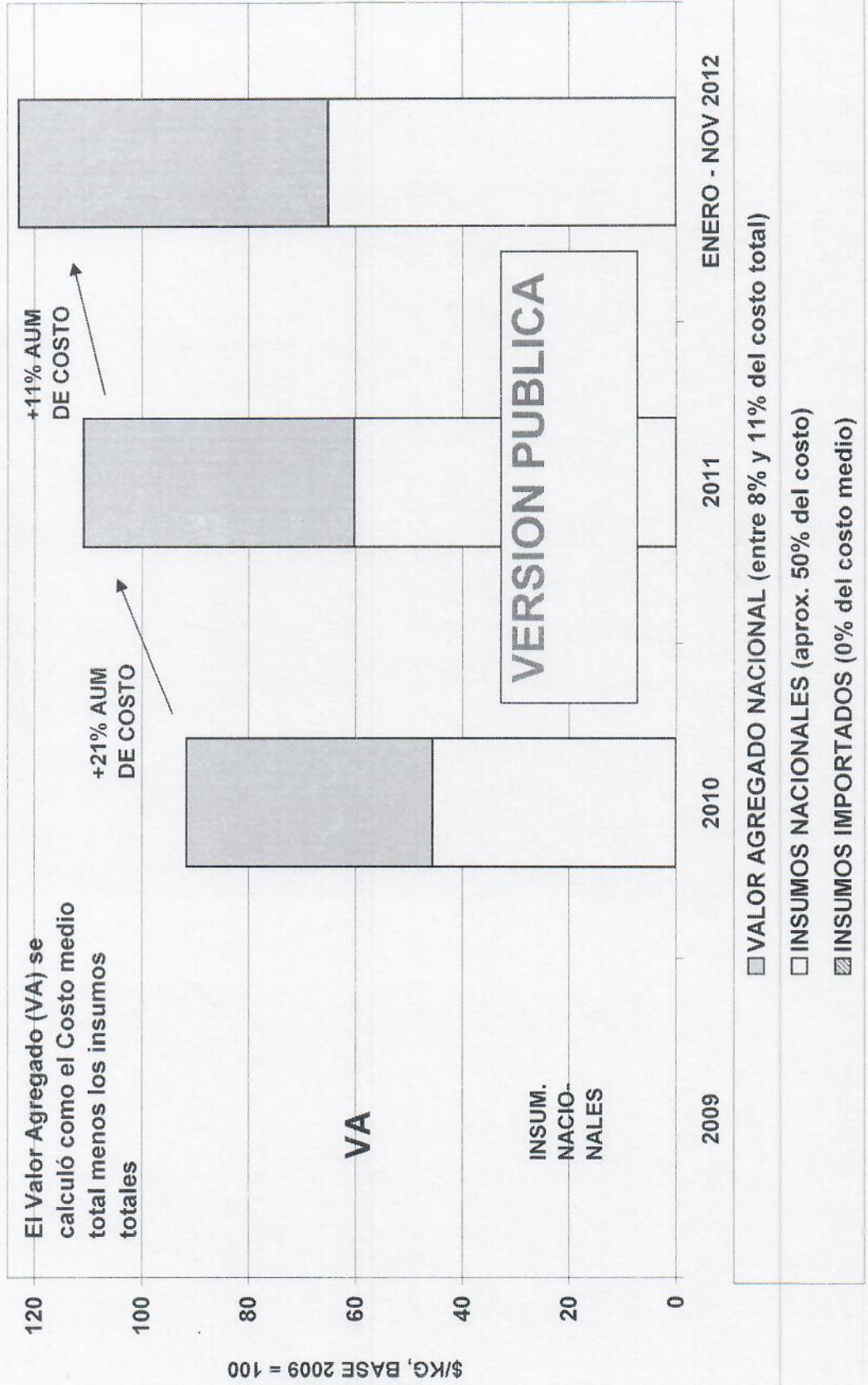
GRAFICO Nº 4 :
PERFILES DE PVC. EVOLUCIÓN DE LA RELACIÓN PRECIO-COSTO DE TODOS LOS MODELOS DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL (medida en kilogramos)



Handwritten signature and initials.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

GRAFICO N° 5: PERFILES DE PVC: COSTOS DE PRODUCCIÓN (COMPOSICIÓN).
BASE COSTO MEDIO TOTAL DE PRODUCCIÓN EN 2009= 100



Handwritten initials and marks: 'w', 'sr', 'au-', and a signature.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 5.1
Precios Corrientes y Relativos de Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de 1350 grs por metro lineal
 Modelo PH1011

En pesos por metro lineal y números índice

Período	Precios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 25 Productos de caucho y plástico	
	\$ por metro lineal	[base enero 2009 = 100]	Precio relativo [base enero 2009 = 100]	Serie original [base enero 2009 = 100]	Precio relativo [base enero 2009 = 100]	Serie original [base enero 2009 = 100]
2009	13,77	108	108	100	108	100
2010	16,14	126	110	115	111	113
2011	16,91	132	102	129	103	129
ene-nov 2011	17,20	134	104	129	105	128
ene-nov 2012	20,24	158	109	145	108	147
Var. 2010/2009	17%	17%	2%	15%	3%	13%
Var. 2011/2010	5%	5%	-7%	13%	-8%	13%
Var. ene-nov 2012/ene-nov 2011	18%	18%	4%	13%	3%	15%

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Nota: Con itálica y negrita se presenta la información confidencial. La misma será reemplazada por asteriscos en la versión final de este informe.



Handwritten signature and initials.

Cuadro N° 5.2
Precios Corrientes y Relativos de Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de 1190 grs por metro lineal
 Modelo PM1220

En pesos por metro lineal y números índice

Período	Precios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 25 Productos de caucho y plástico	
	\$ por metro lineal	[base enero 2009 = 100]	Precio relativo [base enero 2009 = 100]	Serie original [base enero 2009 = 100]	Precio relativo [base enero 2009 = 100]	Serie original [base enero 2009 = 100]
2009	13,31	100	100	100	100	100
2010	14,68	110	96	115	97	113
2011	18,40	138	107	129	107	129
ene-nov 2011	18,22	137	106	129	107	128
ene-nov 2012	23,32	175	121	145	119	147
Var. 2010/2009	10%	10%	-4%	15%	-3%	13%
Var. 2011/2010	25%	25%	11%	13%	11%	13%
Var. ene-nov 2012/ene-nov 2011	28%	28%	13%	13%	12%	15%

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Nota: Con **itálica** y **negrita** se presenta la información confidencial. La misma será reemplazada por asteriscos en la versión final de este informe.



Handwritten signature and initials.

Cuadro N° 5.3 Precios Corrientes y Relativos del conjunto de PERFILES DE PVC

En pesos por kilogramo y números índice

Período	Precios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 25 Productos de caucho y plástico	
	\$ por kilogramo	[base enero 2009 = 100]	Precio relativo [base enero 2009 = 100]	Serie original [base enero 2009 = 100]	Precio relativo [base enero 2009 = 100]	Serie original [base enero 2009 = 100]
2009	13,49	100	100	100	100	100
2010	15,22	113	98	115	99	113
2011	18,40	136	105	129	106	129
ene-nov 2011	18,31	136	105	129	106	128
ene-nov 2012	21,76	161	111	145	110	147
Var. 2010/2009	13%	13%	-2%	15%	-1%	13%
Var. 2011/2010	21%	21%	7%	13%	7%	13%
Var. ene-nov 2012/ene-nov 2011	19%	19%	5%	13%	4%	15%

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Nota: Con itálica y negrita se presenta la información confidencial. La misma será reemplazada por asteriscos en la versión final de este informe.



Handwritten initials and marks in blue ink.

Cuadro N° 6
Indicadores Contables
PVC TECNOCOM

En porcentajes y en miles de pesos.

	31/05/2009	31/05/2010	31/05/2011	31/05/2012	31/05/2013
--	------------	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de perfiles de PVC vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)					
Ventas al mercado interno de perfiles de PVC		***	***	***	***
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de perfiles de PVC		***	***	***	***
Participación de perfiles de PVC en la evolución de las ventas totales (2)			4.537	5.548	
			7%	14%	

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas					
Costo de Ventas	135.190	146.051	215.082	255.698	295.387
Resultado Bruto	118.203	123.714	190.767	220.646	238.848
Resultado Operativo	16.987	22.337	24.315	35.052	56.539
Resultado Neto	597	1.929	1.039	4.842	13.599
	6.734	6.816	1.885	4.427	9.556

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	13%	15%	11%	14%	19%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	0,4%	1%	0,5%	1,9%	4,6%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	5%	5%	1%	2%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	12%	11%	3%	7%	13%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	7%	5%	1%	3%	5%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	157%	128%	133%	136%	138%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	104%	72%	83%	81%	81%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total					
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	41%	51%	57%	56%	61%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	68%	103%	131%	129%	158%
(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.		40%	51%	56%	56%	59%

(2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.

Nota: Cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



CMU
 ↓ R

Cuadro N° 7
Cuentas Específicas de PERFILES DE PVC de PVC TECNOCOM.

En miles de pesos y kilogramos.

Periodo	Ventas al mercado interno en pesos (A)	Ventas en Kilogramos (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Kilogramos (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)	Ventas / Costo Total (K=A/(C+F))
2009	8.339	618.079	***	***	***	***	***	33.318	2.469.381	0,25	***
2010	11.038	725.141	***	***	***	***	***	24.303	1.596.606	0,45	***
2011	16.531	898.600	***	***	***	***	***	77.412	4.208.017	0,21	***
Enero - Noviembre 2012	21.440	985.452	***	***	***	***	***	35.978	1.653.658	0,60	***
Var. 2010/2009	32%	17%	28%	60%		-12%		-27%	-35%		18%
Var. 2011/2010	50%	24%	68%	-36%		35%		219%	164%		-5%

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



SL CW

Cuadro Nº 8.1
Importaciones de PERFILES DE PVC
 En KILOGRAMOS

a. Mensual

PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS				IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*	Total importaciones no investigadas	
Ene 09	0	6.295	6.295	0	0	506	525	1.031	7.326
Feb 09	48.608	8.165	56.773	0	22.186	0	0	22.186	78.959
Mar 09	15.029	37.401	52.431	0	0	0	6.167	6.167	58.598
Abr 09	0,3	34.859	34.859	0	21.448	0	0	21.448	56.307
May 09	0	29.113	29.113	0	19.407	0	0	19.407	48.520
Jun 09	14.919	117	15.036	0	18.671	0	17.554	36.225	51.262
Jul 09	6.909	8.693	15.602	0	0	0	800	800	16.402
Ago 09	7.108	28.061	35.169	0	17.059	0	409	17.468	52.638
Sep 09	37.514	24.317	61.830	0	23.273	11.285	210	34.767	96.598
Oct 09	26.208	17.988	44.196	0	23.913	25.852	1.387	51.152	95.348
Nov 09	56.127	16.798	72.885	0	21.600	0	0	21.600	94.486
Dic 09	0	6.288	6.288	0	22.586	6.077	0	28.663	34.951
Ene 10	16.153	20.092	36.244	0	0	0	144	144	36.389
Feb 10	21.115	45.512	66.627	0	19.431	22.539	0	41.970	108.597
Mar 10	22.478	24.483	46.961	0	23.271	1.942	2.936	28.149	75.110
Abr 10	74.707	11.767	86.475	0	22.442	0	2.956	25.398	111.873
May 10	90.493	17.964	108.458	0	0	8.649	3.672	12.321	120.778
Jun 10	53.617	12.839	66.456	0	21.577	13.361	4.021	38.958	105.414
Jul 10	7.623	29.044	36.667	0	0	0	13.361	13.361	50.028
Ago 10	99.752	31.265	131.016	0	19.324	9.792	256	29.372	160.388
Sep 10	150.763	61.504	212.267	0	20.732	0	7.066	27.798	240.065
Oct 10	57.046	72.835	129.881	0	17.481	13.042	16.377	46.899	176.780
Nov 10	45.808	92.530	138.338	0	19.721	30.725	9.513	59.960	198.297
Dic 10	66.866	97.879	164.745	0	17.402	0	210	17.612	182.358
Ene 11	6.350	25.552	31.902	0	0	0	0	0	25.552
Feb 11	21.775	22.184	43.959	0	39.647	0	1.948	41.595	85.554
Mar 11	0	217.551	217.551	0	0	0	5.211	5.211	222.762
Abr 11	12.162	166.806	178.968	0	0	0	13.644	13.644	192.612
May 11	18.382	37.621	56.003	0	46.295	15.533	10.501	72.328	128.331
Jun 11	21.036	189.567	210.603	0	0	0	0	29	210.631
Jul 11	616	101.261	101.877	0	18.622	15.533	439	34.593	136.470
Ago 11	47.972	88.366	136.338	0	18.134	21.665	2.497	42.295	178.633
Sep 11	42.766	105.144	147.910	0	17.214	15.533	0	32.747	180.657
Oct 11	18.117	80.761	98.878	0	18.988	0	5.365	24.353	123.232
Nov 11	70.839	112.222	183.062	0	16.099	15.533	27	31.658	214.720
Dic 11	40.338	122.532	162.870	0	37.200	9.061	7.820	54.080	216.950
Ene 12	45.497	57.144	102.641	0	0	18.769	12.010	30.779	133.420
Feb 12	8.545	80.932	89.476	0	19.047	15.533	9.751	44.331	133.808
Mar 12	53.490	72.846	126.336	15.279	16.457	29.602	1.520	47.579	189.195
Abr 12	16.096	14.397	30.494	0	0	0	0	0	30.494
May 12	0	69.859	69.859	8.188	11.683	0	0	0	89.730
Jun 12	0	79.102	79.102	0	0	0	0	0	79.102
Jul 12	57.245	7.542	64.788	0	18.654	15.193	12.822	60.156	124.944
Ago 12	98.483	66.145	164.628	46.352	19.043	0	11.980	31.022	242.002
Sep 12	9.281	114.736	124.017	8.490	18.327	30.725	37.795	86.847	219.354
Oct 12	69.864	87.699	157.562	0	35.849	31.065	41.151	108.066	265.628
Nov 12	95.950	48.129	144.079	12.270	57.304	47.665	11.642	116.612	272.960



50
 Am

**Cuadro N° 8.1 (Continuac.)
Importaciones de PERFILES DE PVC**

b. Anual

PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS				IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*	Total importaciones no investigadas	
2009	212.423	218.055	430.478	0	190.143	43.720	27.052	260.915	691.393
2010	706.421	517.715	1.224.136	0	181.381	100.049	60.512	341.941	1.566.077
2011	300.355	1.263.216	1.563.571	0	212.197	92.885	47.452	352.534	1.916.105
Ene-Nov 11	260.016	1.140.684	1.400.701	0	174.997	83.824	39.632	298.454	1.699.155
Ene-Nov 12	454.451	698.531	1.152.982	90.579	196.364	188.552	164.981	549.897	1.793.457
Var. 2010 / 2009	233%	137%	184%	s/v	-5%	129%	124%	31%	127%
Var. 2011 / 2010	-57%	144%	28%	s/v	17%	-7%	-22%	3%	22%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	75%	-39%	-18%	-	12%	125%	316%	84%	6%

c. Participación. En porcentajes

PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS				IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*	Total importaciones no investigadas	
2009	31	32	62	0	28	6	4	38	100
2010	45	33	78	0	12	6	4	22	100
2011	16	66	82	0	11	5	2	18	100
Ene-Nov 11	15	67	82	0	10	5	2	18	100
Ene-Nov 12	25	39	64	5	11	11	9	31	100

* Dentro del resto de los orígenes se destacan México, Estados Unidos, España y Chile.
Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por la DGA.



Handwritten signature

Cuadro Nº 8.1 (Cont.)
Importaciones de PERFILES DE PVC

En DÓLARES FOB

d. Mensual



PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES	
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*		Total importaciones no investigadas
Ene 09	0	19.955	19.955	0	0	1.035	1.426	2.461	22.416
Feb 09	118.742	31.035	149.777	0	54.962	0	0	54.962	204.738
Mar 09	23.961	116.421	140.383	0	0	0	14.748	14.748	155.131
Abr 09	4	84.489	84.494	0	58.428	0	0	58.428	142.922
May 09	0	71.581	71.581	0	51.581	0	0	51.581	123.162
Jun 09	41.984	1.399	43.383	0	45.819	0	51.584	97.403	140.786
Jul 09	13.468	52.170	65.638	0	0	0	4.382	4.382	70.020
Ago 09	15.049	103.360	118.409	0	43.271	0	5.011	48.283	166.691
Sep 09	83.016	93.867	176.883	0	63.771	25.050	500	89.321	266.204
Oct 09	45.492	90.533	136.025	0	64.647	52.855	3.827	121.329	257.354
Nov 09	98.360	95.694	194.054	0	61.047	0	0	61.047	255.101
Dic 09	0	35.385	35.385	0	57.621	12.793	0	70.413	105.799
Ene 10	37.890	117.345	155.235	0	0	0	363	363	155.598
Feb 10	44.166	147.951	192.116	0	51.993	40.950	0	92.943	285.059
Mar 10	32.452	131.392	163.844	0	66.753	3.439	9.908	80.100	243.944
Abr 10	130.805	58.498	189.303	0	63.270	0	10.695	73.965	263.267
May 10	140.228	147.858	288.086	0	0	15.271	8.470	23.741	311.827
Jun 10	61.118	108.059	169.177	0	64.613	21.402	45.384	131.399	300.576
Jul 10	17.172	93.741	110.913	0	0	0	21.402	21.402	132.315
Ago 10	152.581	148.132	300.712	0	50.633	17.301	785	68.720	369.432
Sep 10	241.639	193.364	435.003	0	56.150	0	33.798	89.948	524.951
Oct 10	97.960	248.655	346.614	0	46.002	31.571	59.112	136.685	483.300
Nov 10	100.434	340.901	441.336	0	45.201	65.283	39.439	149.923	591.259
Dic 10	125.058	348.248	473.307	0	50.700	0	522	51.223	524.529
Ene 11	15.631	91.085	106.717	0	0	0	0	0	106.717
Feb 11	35.291	112.600	147.891	0	105.238	0	6.858	112.095	259.987
Mar 11	0	449.241	449.241	0	0	0	44.931	44.931	494.172
Abr 11	30.163	412.494	442.658	0	0	0	27.552	27.552	470.210
May 11	27.815	53.799	81.614	0	150.538	35.866	43.901	230.305	311.919
Jun 11	54.418	480.769	535.187	0	0	109	0	109	535.296
Jul 11	2.032	331.448	333.480	0	60.066	37.848	2.018	99.932	433.413
Ago 11	104.636	235.417	340.053	0	55.957	53.096	6.272	115.326	455.378
Sep 11	91.206	403.867	495.073	0	56.068	35.170	0	91.238	586.311
Oct 11	44.658	311.361	356.019	0	59.453	0	25.255	84.708	440.726
Nov 11	147.123	332.403	479.525	0	50.614	30.725	132	81.470	560.995
Dic 11	83.320	370.810	454.129	0	120.472	19.425	17.414	157.311	611.440
Ene 12	100.167	141.246	241.414	0	0	35.381	33.459	68.840	310.254
Feb 12	14.068	182.457	196.525	0	64.059	30.312	43.967	138.338	334.863
Mar 12	107.257	185.474	292.731	38.780	58.309	59.805	5.057	161.952	493.463
Abr 12	34.134	66.758	100.892	0	0	0	0	0	100.892
May 12	0	174.578	174.578	19.865	37.019	0	0	56.884	251.327
Jun 12	0	297.241	297.241	0	0	0	41.979	41.979	339.220
Jul 12	97.236	30.452	127.689	0	61.309	29.816	63.193	154.318	282.007
Ago 12	158.463	165.787	324.250	154.943	76.139	0	26.777	257.859	737.052
Sep 12	24.064	389.467	413.532	22.688	65.352	61.912	103.639	253.590	689.810
Oct 12	148.079	285.366	433.445	0	150.543	60.676	136.928	348.147	781.592
Nov 12	216.011	126.173	342.184	96.230	186.126	90.703	55.117	428.176	866.590

e. Anual

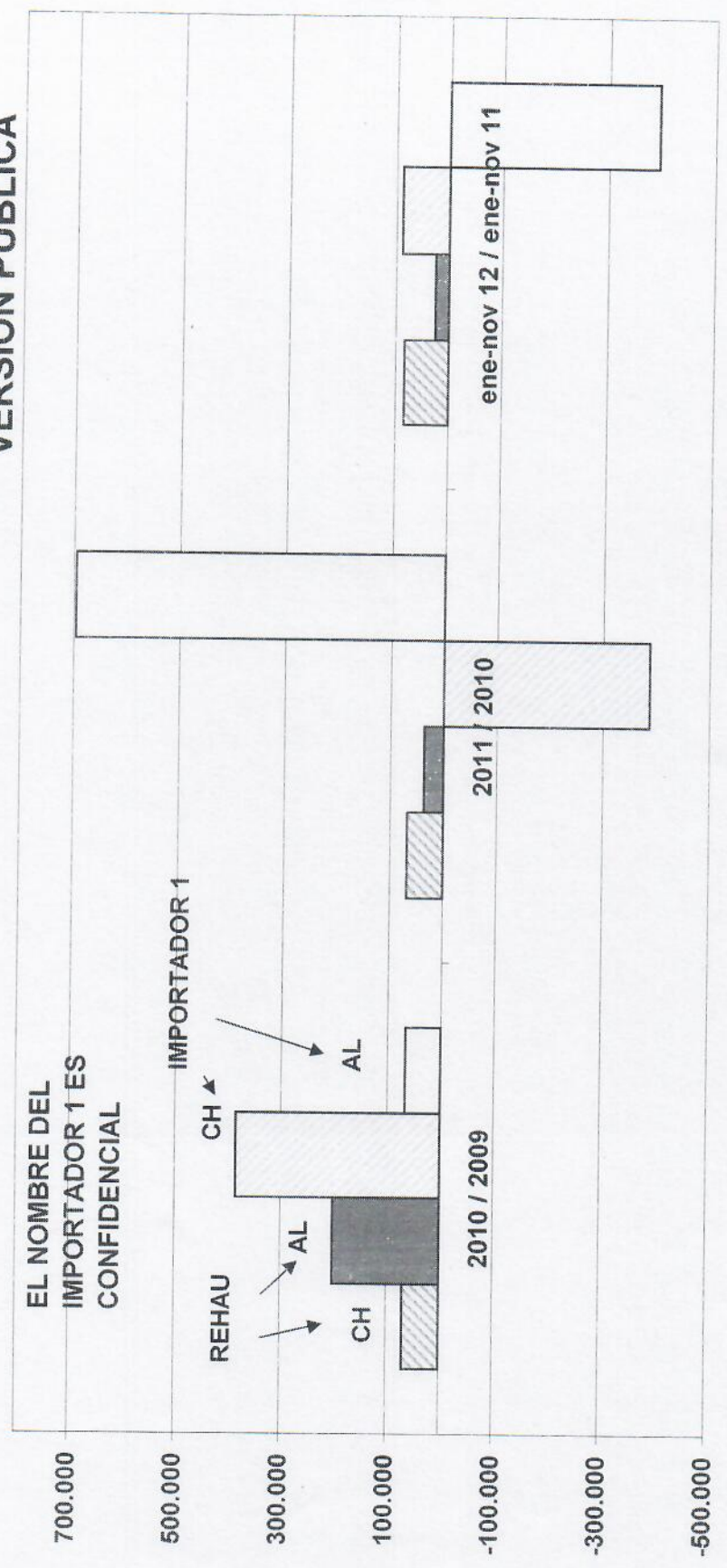
PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES	
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*		Total importaciones no investigadas
2009	440.076	795.890	1.235.967	0	501.147	91.733	81.479	674.359	1.910.326
2010	1.181.503	2.084.144	3.265.647	0	495.315	195.216	229.878	920.410	4.186.057
2011	636.293	3.585.293	4.221.587	0	658.405	212.240	174.332	1.044.978	5.266.564
Ene-Nov 11	552.974	3.214.484	3.767.457	0	537.933	192.815	156.918	887.667	4.655.124
Ene-Nov 12	899.480	2.045.002	2.944.481	332.506	698.855	368.605	510.116	1.577.576	4.854.564
Var. 2010 / 2009	168%	162%	164%	s/v	-1%	113%	182%	36%	119%
Var. 2011 / 2010	-46%	72%	29%	s/v	33%	9%	-24%	14%	26%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	63%	-36%	-22%	-	30%	91%	225%	78%	4,3%

* Dentro del resto de los orígenes se destacan México, Estados Unidos, España y Chile.

Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por la DGA e información obrante en el expediente de referencia.

GRAFICO N° 6. PERFILES DE PVC: PRINCIPALES IMPORTADORES . VARIACIÓN ABSOLUTA POR ORIGEN INVESTIGADO. En kilogramos

VERSION PUBLICA



EL NOMBRE DEL IMPORTADOR 1 ES CONFIDENCIAL

IMPORTADOR 1

CH

REHAU

AL

CH

2010 / 2009

2011 / 2010

ene-nov 12 / ene-nov 11

REHAU DE CHINA
 REHAU DE ALEMANIA
 IMPORTADOR 1 DE CHINA
 IMPORTADOR 1 DE ALEMANIA



Handwritten initials and a checkmark.

Handwritten signature.

Cuadro N° 9

Precios Medios Fob de las importaciones de PERFILES DE PVC

En DÓLARES FOB POR KILOGRAMO

a. Mensual



PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS		
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST-SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*
Ene 09	s/op	3,17	3,17	s/op	s/op	2,04	2,72
Feb 09	2,44	3,80	2,64	s/op	2,48	s/op	s/op
Mar 09	1,59	3,11	2,68	s/op	s/op	s/op	2,39
Abr 09	14,83	2,42	2,42	s/op	2,72	s/op	s/op
May 09	s/op	2,46	2,46	s/op	2,66	s/op	s/op
Jun 09	2,81	11,93	2,89	s/op	2,45	s/op	2,94
Jul 09	1,95	6,00	4,21	s/op	s/op	s/op	5,48
Ago 09	2,12	3,68	3,37	s/op	2,54	s/op	12,25
Sep 09	2,21	3,86	2,86	s/op	2,74	2,22	2,38
Oct 09	1,74	5,03	3,08	s/op	2,70	2,04	2,76
Nov 09	1,75	5,71	2,66	s/op	2,83	s/op	s/op
Dic 09	s/op	5,63	5,63	s/op	2,55	2,11	s/op
Ene 10	2,35	5,84	4,28	s/op	s/op	s/op	2,52
Feb 10	2,09	3,25	2,88	s/op	2,68	1,82	s/op
Mar 10	1,44	5,37	3,49	s/op	2,87	1,77	3,37
Abr 10	1,75	4,97	2,19	s/op	2,82	s/op	3,62
May 10	1,55	8,23	2,66	s/op	s/op	1,77	2,31
Jun 10	1,14	8,42	2,55	s/op	2,99	1,60	11,29
Jul 10	2,25	3,23	3,02	s/op	s/op	s/op	1,60
Ago 10	1,53	4,74	2,30	s/op	2,62	1,77	3,07
Sep 10	1,60	3,14	2,05	s/op	2,71	s/op	4,78
Oct 10	1,72	3,41	2,67	s/op	2,63	2,42	3,61
Nov 10	2,19	3,68	3,19	s/op	2,29	2,12	4,15
Dic 10	1,87	3,56	2,87	s/op	2,91	s/op	2,49
Ene 11	2,46	4,74	4,18	s/op	s/op	s/op	s/op
Feb 11	1,62	5,08	3,36	s/op	2,65	s/op	3,52
Mar 11	s/op	2,06	2,06	s/op	s/op	s/op	8,62
Abr 11	2,48	2,47	2,47	s/op	s/op	s/op	2,02
May 11	1,51	1,43	1,46	s/op	3,25	2,31	4,18
Jun 11	2,59	2,54	2,54	s/op	s/op	3,78	s/op
Jul 11	3,30	3,27	3,27	s/op	3,23	2,44	4,60
Ago 11	2,18	2,66	2,49	s/op	3,09	2,45	2,51
Sep 11	2,13	3,84	3,35	s/op	3,26	2,26	s/op
Oct 11	2,46	3,86	3,60	s/op	3,13	s/op	4,71
Nov 11	2,08	2,96	2,62	s/op	3,14	1,98	4,88
Dic 11	2,07	3,03	2,79	s/op	3,24	2,14	2,23
Ene 12	2,20	2,47	2,35	s/op	s/op	1,89	2,79
Feb 12	1,65	2,25	2,20	s/op	3,36	1,95	4,51
Mar 12	2,01	2,55	2,32	2,54	3,54	2,02	3,33
Abr 12	2,12	4,64	3,31	s/op	s/op	s/op	s/op
May 12	s/op	2,50	2,50	2,43	3,17	s/op	s/op
Jun 12	s/op	3,76	3,76	s/op	s/op	s/op	3,27
Jul 12	1,70	4,04	1,97	s/op	3,29	1,96	2,40
Ago 12	1,61	2,51	1,97	3,34	4,00	s/op	2,24
Sep 12	2,59	3,39	3,33	2,67	3,57	2,01	2,74
Oct 12	2,12	3,25	2,75	s/op	4,20	1,95	3,33
Nov 12	2,25	2,62	2,37	7,84	3,25	1,90	4,73

b. Anual

PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS				ORÍGENES NO INVESTIGADOS		
	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping	Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST-SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*
2009	2,07	3,65	2,87	s/op	2,64	2,10	3,01
2010	1,67	4,03	2,67	s/op	2,73	1,95	3,80
2011	2,12	2,84	2,70	s/op	3,10	2,28	3,67
Ene-Nov 11	2,13	2,82	2,69	s/op	3,07	2,30	3,96
Ene-Nov 12	1,98	2,93	2,55	3,67	3,56	1,95	3,09
Var. 2010 / 2009	-19%	10%	-7%	-	4%	-7%	26%
Var. 2011 / 2010	27%	-29%	1%	-	14%	17%	-3%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	-7%	4%	-5%	-	16%	-15%	-22%

* Dentro del resto de los orígenes se destacan México, Estados Unidos, España y Chile.
Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por la DGA.

5644
Cw
K

Cuadro Nº 10.1.a

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de primera venta de las importaciones de PERFILES DE PVC (1)

Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal

En pesos por metro lineal

PERÍODO	Ingreso medio por ventas ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		Ingreso medio por ventas de la industria nacional
	CHINA	ALEMANIA	
2009	18,97	s/op	13,77
2010	20,40	s/op	16,14
2011	24,63	s/op	16,91
Ene-Nov 11	24,73	s/op	17,20
Ene-Nov 12	25,50	s/op	20,24
Var. 2010 / 2009	8%	-	17%
Var. 2011 / 2010	21%	-	5%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	3%	-	18%

(1) Cabe aclarar que el productor nacional y dos importadores señalaron que los precios podrían estar afectados por las marcas bajo la que se comercializan. Ver Notas Metodológicas.
Este producto representó 7% de las importaciones totales, y 17% de las ventas nacionales en kilogramos, durante el período 2009 a octubre de 2012.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.

Handwritten initials: "C" and "an" with an arrow pointing to the table.

Cuadro Nº 10.1.a (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de primera venta de las importaciones y los precios nacionales de PERFILES DE PVC (1)

Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING			
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %
2009	38	+	-	s/op.
2010	26	+	-	s/op.
2011	46	+	-	s/op.
Ene-Nov 11	44	+	-	s/op.
Ene-Nov 12	26	+	-	s/op.

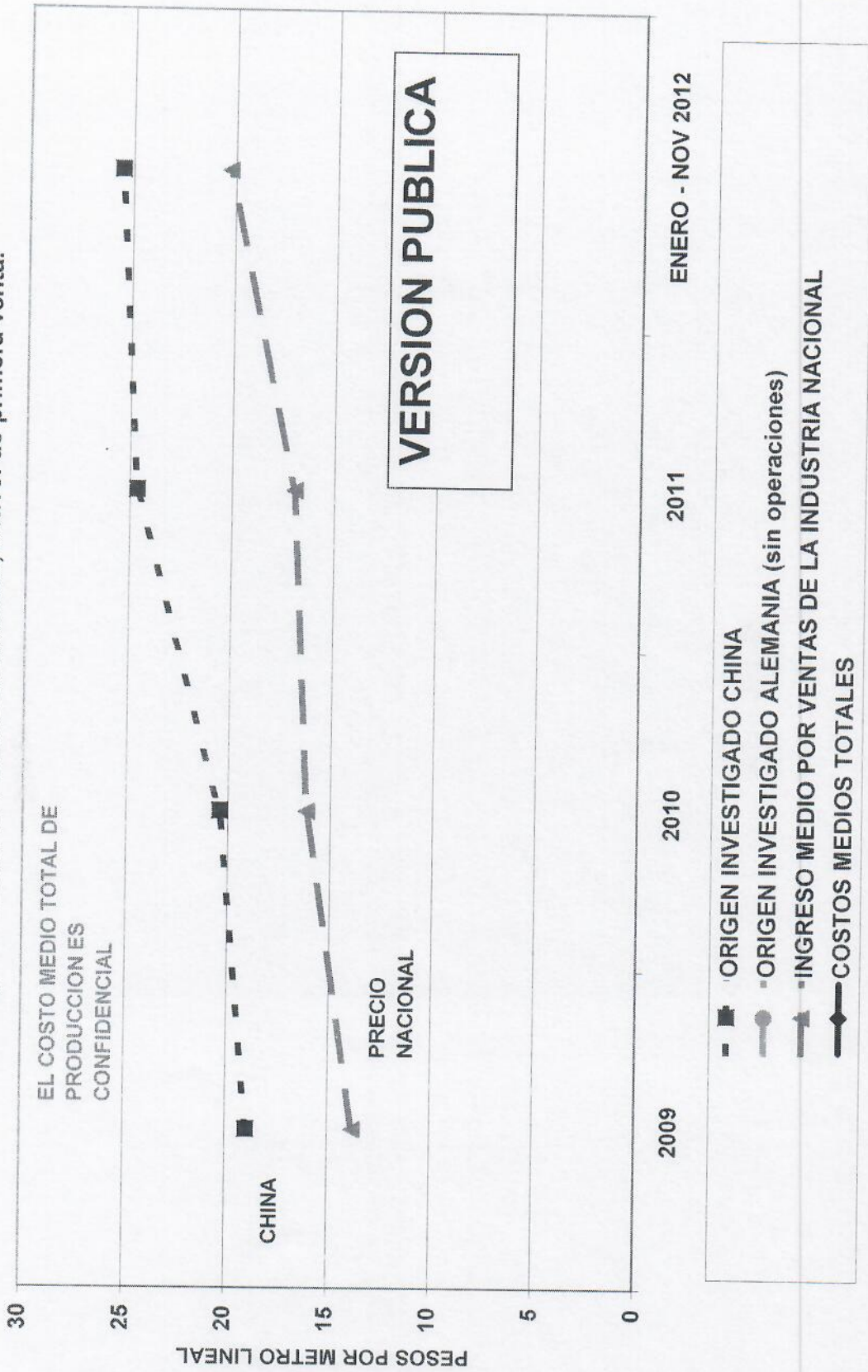
$$(1) \left[\frac{P_{IMP} - P_{NAC}}{P_{NAC}} \right] \times 100$$

(1) Cabe aclarar que el productor nacional y dos importadores señalaron que los precios podrían estar afectados por las marcas bajo la que se comercializan. Ver Notas Metodológicas.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



GRAFICO N° 7 PERFILES DE PVC: COMPARACION DE PRECIOS DEL PRODUCTO IMPORTADO - Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal- DESDE CHINA y ALEMANIA vs PRECIO NACIONAL, a nivel de primera venta.



Handwritten initials and a checkmark.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro Nº 10.1.b

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de primera venta de las importaciones de PERFILES DE PVC (1)

Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal

En pesos por metro lineal

PERÍODO	Ingreso medio por ventas ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		Ingreso medio por ventas de la industria nacional
	CHINA	ALEMANIA	
2009	16,21	s/op	13,31
2010	17,41	s/op	14,68
2011	20,72	s/op	18,40
Ene-Nov 11	20,90	s/op	18,22
Ene-Nov 12	21,26	s/op	23,32
Var. 2010 / 2009	7%	-	10%
Var. 2011 / 2010	19%	-	25%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	1,7%	-	28%

(1) Cabe aclarar que el productor nacional y dos importadores señalaron que los precios podrían estar afectados por las marcas bajo la que se comercializan. Ver Notas Metodológicas.

Este producto representó 10% de las importaciones totales, y 7% de las ventas nacionales en kilogramos, durante el período 2009 a octubre de 2012.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.

Cuadro Nº 10.1.b (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios de primera venta de PERFILES DE PVC (1)

Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING			
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %
2009	22	+	-	s/op.
2010	19	+	-	s/op.
2011	13	+	-	s/op.
Ene-Nov 11	15	+	-	s/op.
Ene-Nov 12	-9	(-)	-	s/op.

$$(1) \left[\frac{P_{IMP} - P_{NAC}}{P_{NAC}} \right] \times 100$$

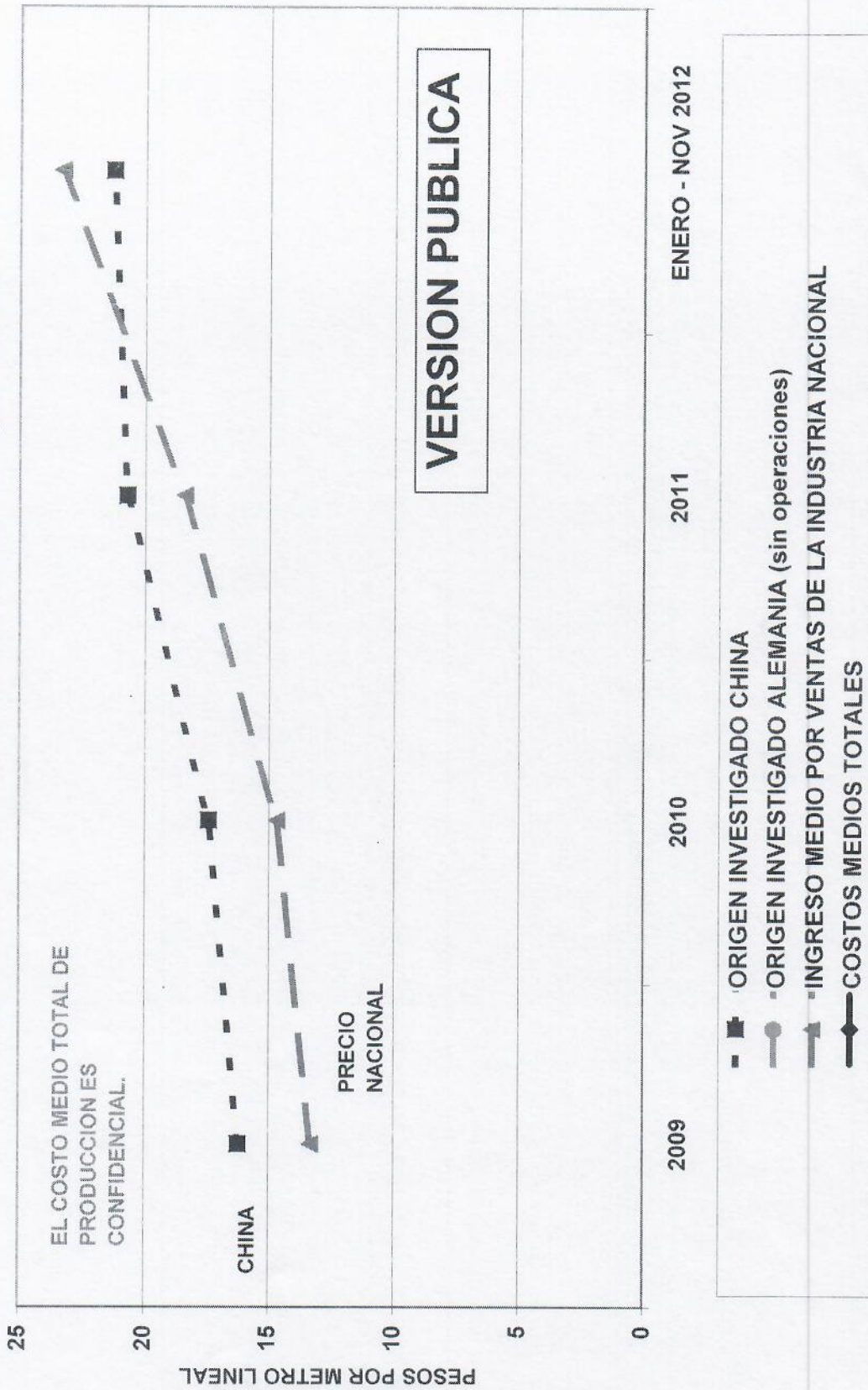
(1) Cabe aclarar que el productor nacional y dos importadores señalaron que los precios podrían estar afectados por las marcas bajo la que se comercializan. Ver Notas Metodológicas.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



Am
↙

GRAFICO N° 8 PERFILES DE PVC: COMPARACION DE PRECIOS DEL PRODUCTO IMPORTADO -
 Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro línea- DESDE
 CHINA y ALEMANIA vs PRECIO NACIONAL, a nivel de primera venta.



Handwritten signatures and initials.

Cuadro N° 10.1.c

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de PERFILES DE PVC (1)

Conjunto de PERFILES DE PVC

Nivel: Primera venta

En pesos por kilogramo

PERÍODO	Ingreso medio por ventas ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		Ingreso medio por ventas de la industria nacional
	CHINA	ALEMANIA	
2009	13,60	25,97	13,49
2010	11,98	26,08	15,22
2011	16,76	19,11	18,40
Ene-Nov 11	16,76	18,91	18,31
Ene-Nov 12	16,54	24,80	21,76
Var. 2010 / 2009	-12%	0,4%	13%
Var. 2011 / 2010	40%	-27%	21%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	-1%	31%	19%

(1) Cabe aclarar que el productor nacional y dos importadores señalaron que los precios podrían estar afectados por las marcas bajo la que se comercializan. Ver Notas Metodológicas.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.

Cuadro N° 10.1.c (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de PERFILES DE PVC (1)

Conjunto de PERFILES DE PVC

Nivel: Primera venta

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %
2009	0,8	+	92	+
2010	-21	(-)	71	+
2011	-9	(-)	4	+
Ene-Nov 11	-8	(-)	3	+
Ene-Nov 12	-24	(-)	14	+

$$(1) \left[\frac{P_{IMP} - P_{NAC}}{P_{NAC}} \right] \times 100$$

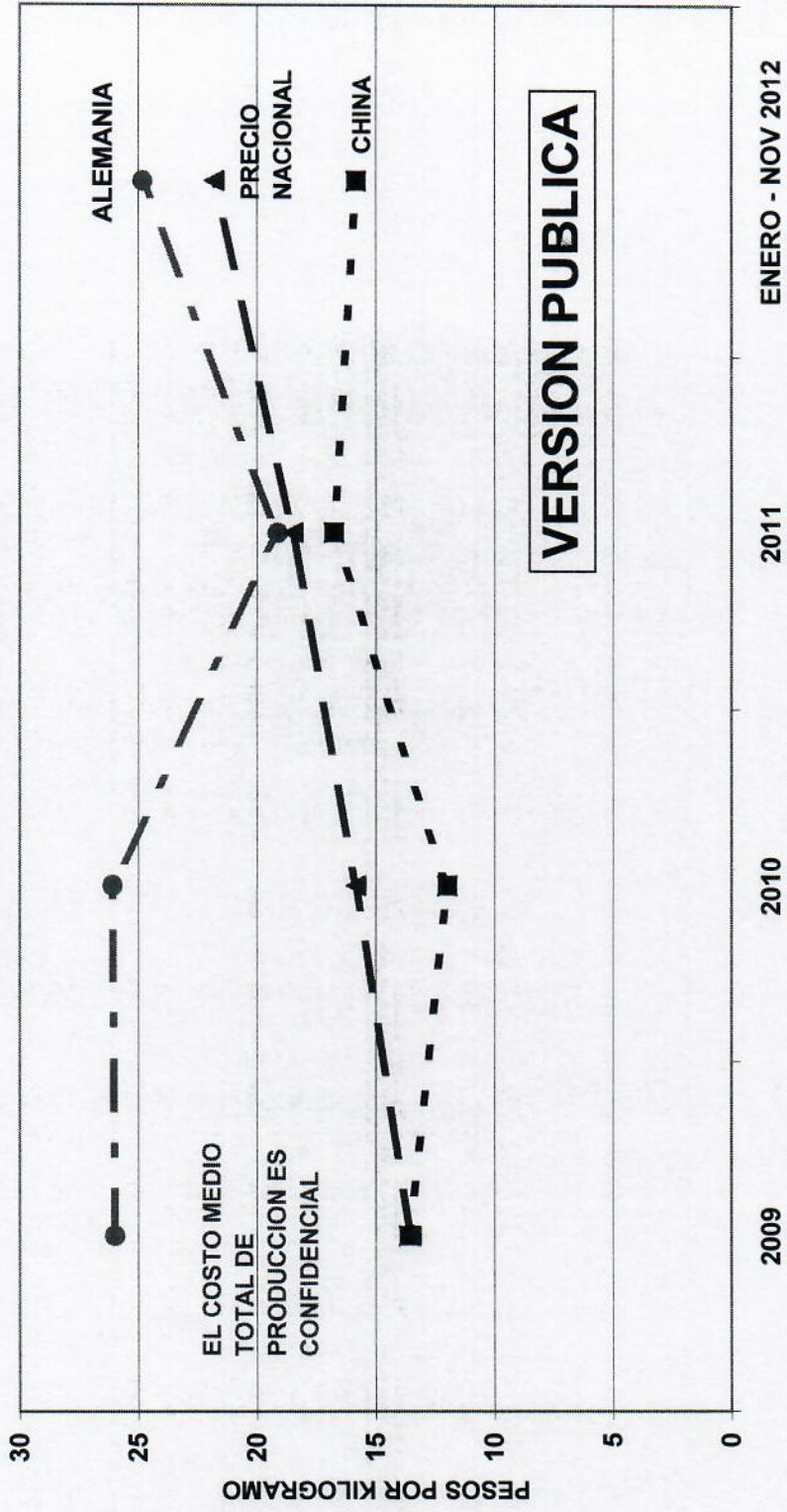
(1) Cabe aclarar que el productor nacional y dos importadores señalaron que los precios podrían estar afectados por las marcas bajo la que se comercializan. Ver Notas Metodológicas.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



Handwritten initials and signature.

GRAFICO Nº 9 PERFILES DE PVC: COMPARACION DE PRECIOS DEL PRODUCTO IMPORTADO - Conjunto de PERFILES DE PVC - DESDE CHINA y ALEMANIA vs PRECIO NACIONAL, a nivel de primera venta.



VERSION PUBLICA

- ■ - ORIGEN INVESTIGADO CHINA
- ● - ORIGEN INVESTIGADO ALEMANIA
- ▲ - INGRESO MEDIO POR VENTAS DE LA INDUSTRIA NACIONAL
- ◆ - COSTOS MEDIOS TOTALES



Handwritten notes and signatures in blue ink.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 10.2.a

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de primera venta de las importaciones de PERFILES DE PVC

Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal

Rentabilidad razonable

Nivel: Primera venta

En pesos por metro lineal

PERÍODO	Ingreso medio por ventas		Ingreso medio por ventas de la industria nacional (rentabilidad razonable) (1)
	ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		
	CHINA	ALEMANIA	
2009	19,0	s/op	28,55
2010	20,4	s/op	26,14
2011	24,6	s/op	31,63
Ene-Nov 11	24,7	s/op	32,17
Ene-Nov 12	25,5	s/op	35,36
Var. 2010 / 2009	8%	-	-8%
Var. 2011 / 2010	21%	-	21%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	3%	-	10%

(1) Para detalles sobre la estimación del ingreso medio por ventas, ver Notas Metodológicas. Este producto representó 7% de las importaciones totales, y 17% de las ventas nacionales en kilogramos, durante el período 2009 a octubre de 2012.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.

Cuadro N° 10.2.a (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de primera venta de las importaciones y los precios nacionales de PERFILES DE PVC

Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal

Rentabilidad razonable

Nivel: Primera venta

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING			
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %
2009	-34	(-)	-	s/op.
2010	-22	(-)	-	s/op.
2011	-22	(-)	-	s/op.
Ene-Nov 11	-23	(-)	-	s/op.
Ene-Nov 12	-28	(-)	-	s/op.

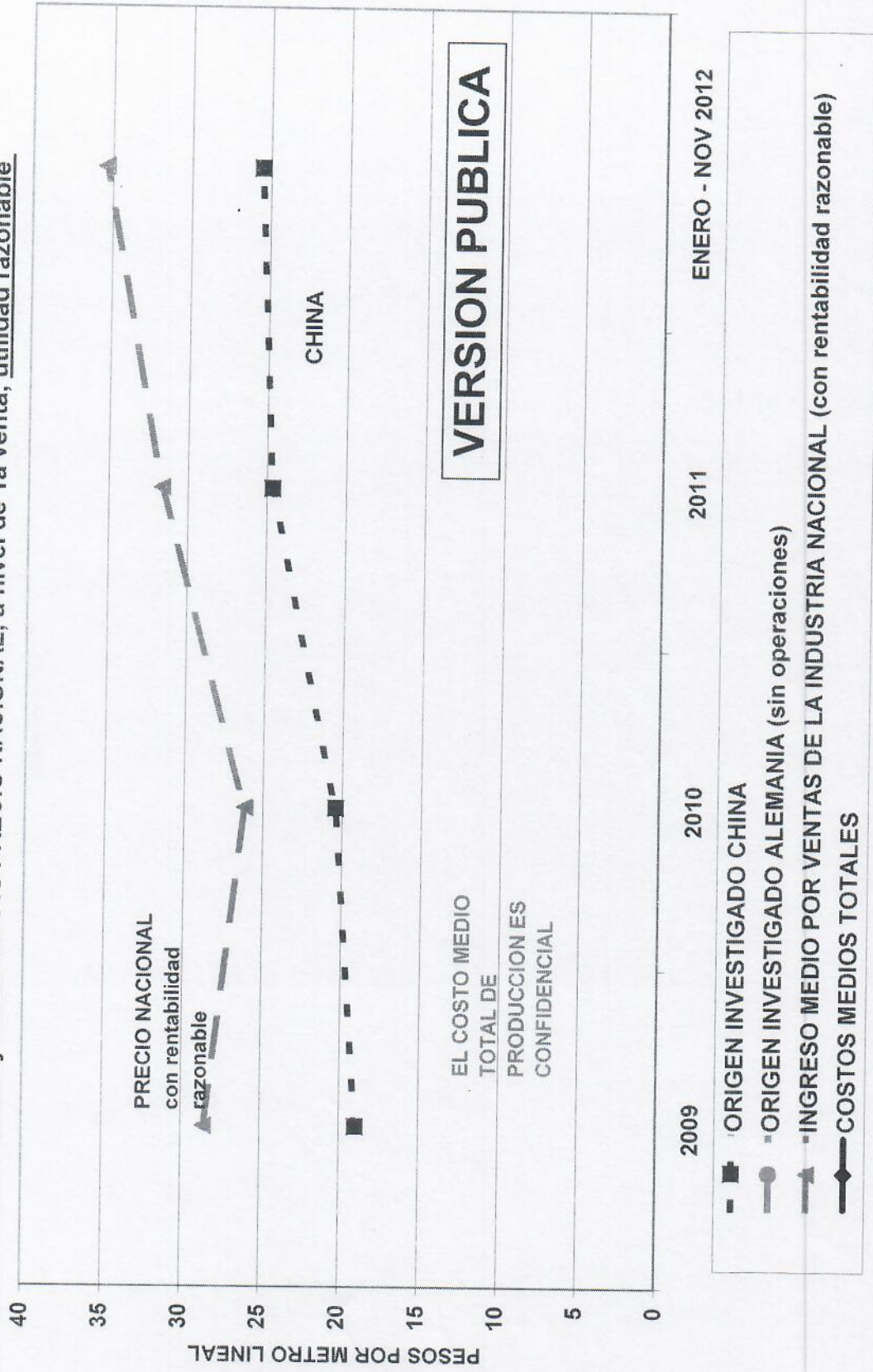
$$(1) \left[\frac{P_{IMP} - P_{NAC}}{P_{NAC}} \right] \times 100$$

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



Handwritten blue marks: a checkmark and the word 'Cum'.

GRAFICO N°10 PERFILES DE PVC: COMPARACION DE PRECIOS DEL PRODUCTO IMPORTADO
 Marco para Vent., sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal- DESDE CHINA y ALEMANIA vs PRECIO NACIONAL, a nivel de 1a venta, utilidad razonable



52
 ←
 Au.
 BK

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 10.2.b

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de primera venta de las importaciones de PERFILES DE PVC

Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal
 Rentabilidad razonable
 Nivel: Primera venta
 En pesos por metro lineal

PERÍODO	Ingreso medio por ventas ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		Ingreso medio por ventas de la industria nacional (rentabilidad razonable) (1)
	CHINA	ALEMANIA	
2009	16,21	s/op	25,16
2010	17,41	s/op	23,03
2011	20,72	s/op	27,89
Ene-Nov 11	20,90	s/op	27,61
Ene-Nov 12	21,26	s/op	31,15
Var. 2010 / 2009	7%	-	-8%
Var. 2011 / 2010	19%	-	21%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	2%	-	13%

(1) Para detalles sobre la estimación del ingreso medio por ventas, ver Notas Metodológicas
 Este producto representó 10% de las importaciones totales, y 7% de las ventas nacionales en kilogramos, durante el período 2009 a octubre de 2012.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.

Cuadro N° 10.2.b (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de primera venta de las importaciones y los precios nacionales de PERFILES DE PVC

Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal
 Rentabilidad razonable
 Nivel: Primera venta
 En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional		
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA
2009	-36	(-)	-
2010	-24	(-)	-
2011	-26	(-)	-
Ene-Nov 11	-24	(-)	-
Ene-Nov 12	-32	(-)	-

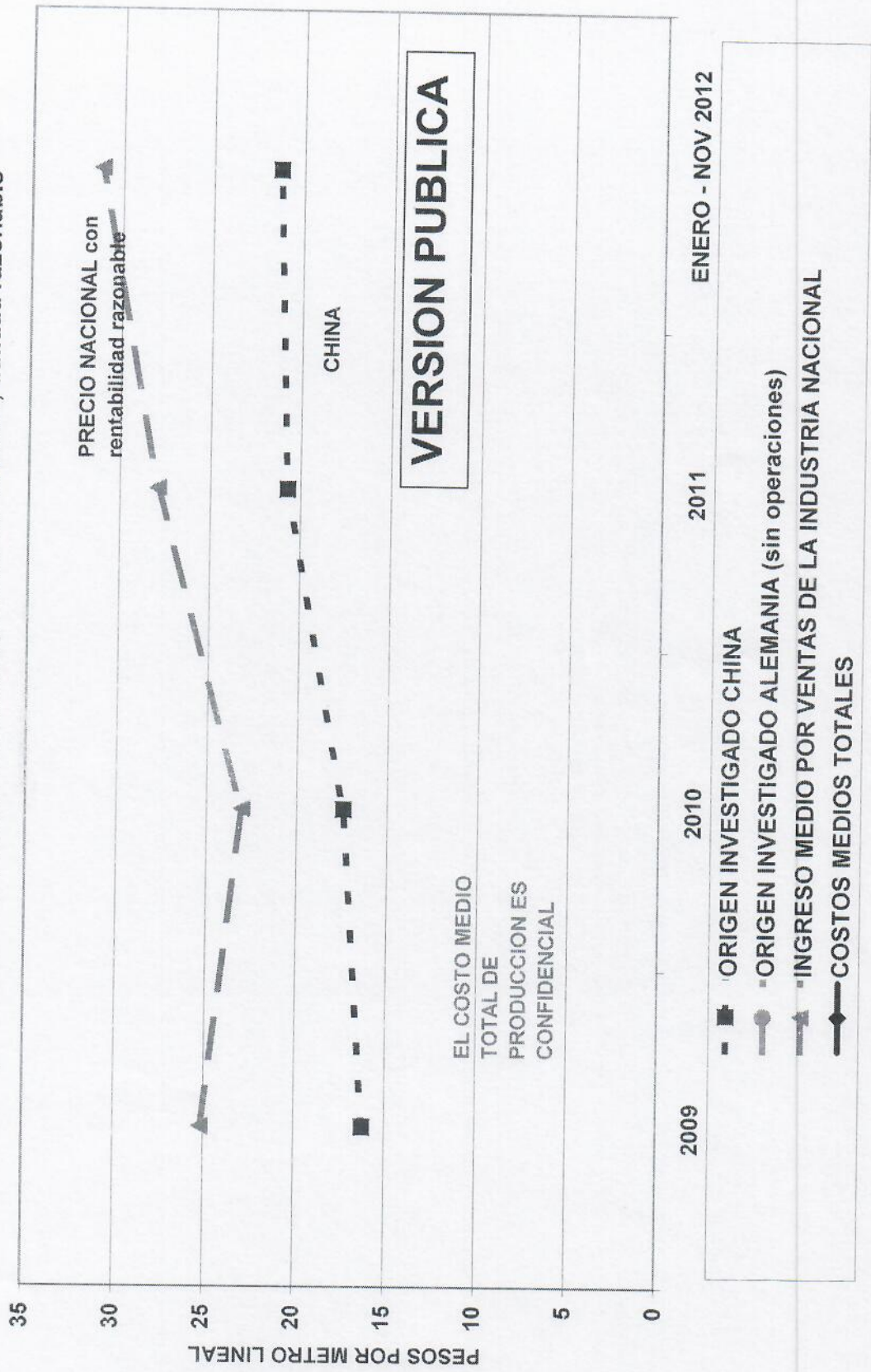
$$(1) \left[\frac{P_{IMP} - P_{NAC}}{P_{NAC}} \right] \times 100$$

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



Handwritten initials and a signature in blue ink.

GRAFICO N° 11 PERFILES DE PVC: COMPARACION DE PRECIOS DEL PRODUCTO IMPORTADO
 - Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal- DESDE CHINA y ALEMANIA vs PRECIO NACIONAL, a nivel de 1a venta, utilidad razonable



Handwritten initials and marks: 'ab', 'au', 'E', 'SL'.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 10.2.c

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de PERFILES DE PVC

Conjunto de PERFILES DE PVC

Rentabilidad razonable

Nivel: Primera venta

En pesos por kilogramo

PERÍODO	Ingreso medio por ventas ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		Ingreso medio por ventas de la industria nacional (rentabilidad razonable) (1)
	CHINA	ALEMANIA	
2009	13,60	25,97	21,15
2010	11,98	26,08	19,37
2011	16,76	19,11	23,45
Ene-Nov 11	16,76	18,91	23,34
Ene-Nov 12	16,54	24,80	26,00
Var. 2010 / 2009	-12%	0,4%	-8%
Var. 2011 / 2010	40%	-27%	21%
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	-1%	31%	11%

(1) Cabe aclarar que la información de costo medio unitario total presentada por PVC TECNOCOM y utilizada para el cálculo del precio con rentabilidad razonable (Cuadro N° 4.3), no es consistente con la información de costos totales (Cuadro N° 7) presentada por la firma. Estas variables serán objeto de análisis de continuar con la investigación. Para detalles sobre la estimación del ingreso medio por ventas, ver Anexo Metodológico
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.

Si
Am
↙

Cuadro N° 10.2.c (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de PERFILES DE PVC

Conjunto de PERFILES DE PVC

Rentabilidad razonable

Nivel: Primera venta

En porcentajes

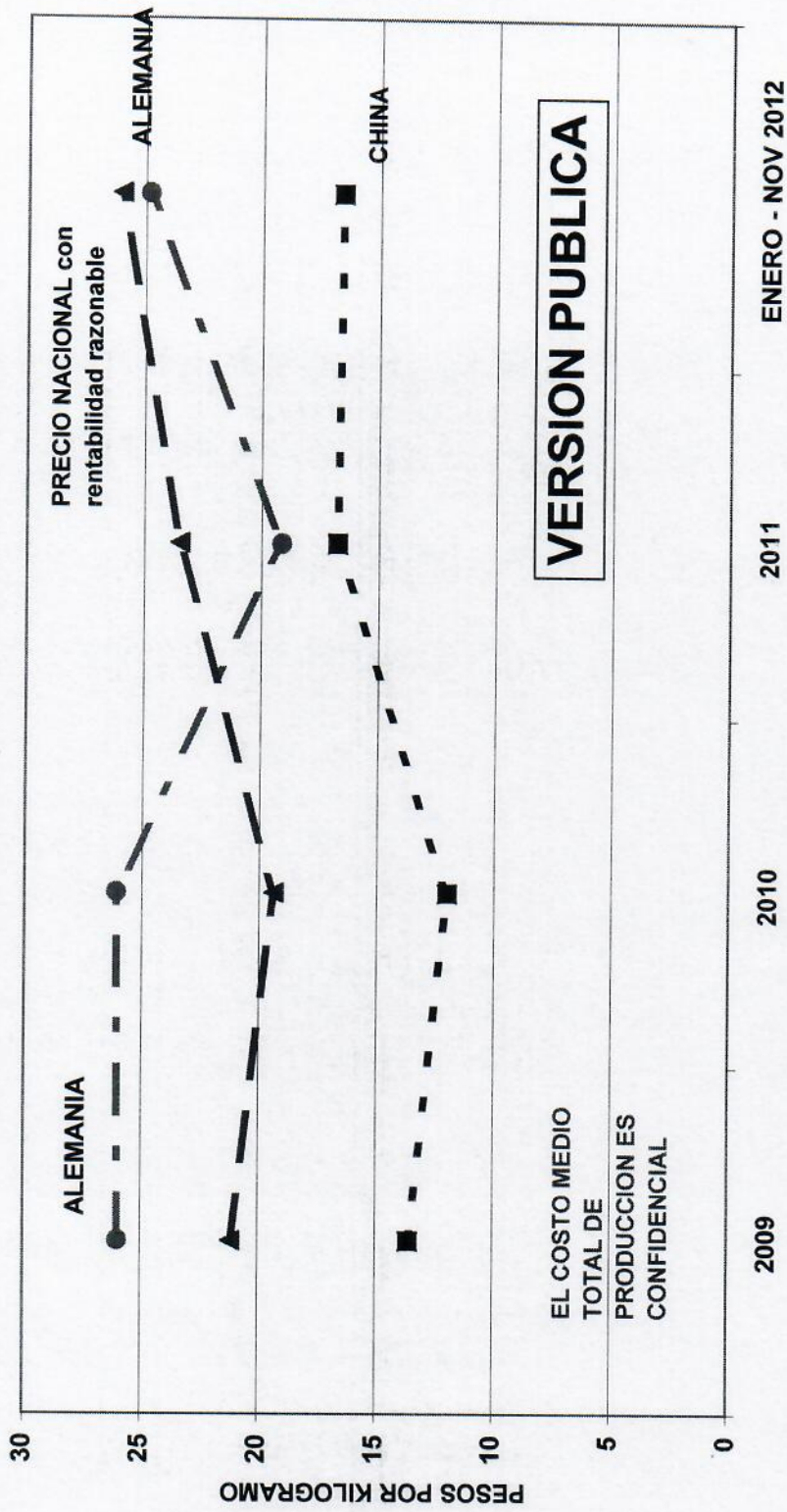
PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	ORIGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		ALEMANIA	
	CHINA	Signo diferencia %	Signo diferencia %	Signo diferencia %
2009	-36	(-)	23	+
2010	-38	(-)	35	+
2011	-29	(-)	-18	(-)
Ene-Nov 11	-28	(-)	-19	(-)
Ene-Nov 12	-36	(-)	-5	(-)

$$(1) \left[\frac{P_{IMP} - P_{NAC}}{P_{NAC}} \right] \times 100$$

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



GRAFICO Nº 12 PERFILES DE PVC: COMPARACION DE PRECIOS DEL PRODUCTO IMPORTADO - Conjunto de PERFILES DE PVC - DESDE CHINA y ALEMANIA vs PRECIO NACIONAL, a nivel de primera venta, utilidad razonable.



VERSION PUBLICA

2009 2010 2011 2012 ENERO - NOV 2012

- ■ - ORIGEN INVESTIGADO CHINA
- ● - ORIGEN INVESTIGADO ALEMANIA
- ▲ - INGRESO MEDIO POR VENTAS DE LA INDUSTRIA NACIONAL
- ◆ - COSTOS MEDIOS TOTALES



Handwritten signature and initials.

Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 10.3

Resumen de las diferencias porcentuales entre los precios de primera venta de las importaciones y los precios nacionales de PERFILES DE PVC

a) Relación precio / costo observada

Período	Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal			Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal			Conjunto de PERFILES DE PVC			
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %
2009	38	+	-	-	22	+	0,8	+	92	+
2010	26	+	-	-	19	+	-21	(-)	71	+
2011	46	+	-	-	13	+	-9	(-)	4	+
Ene-Nov 11	44	+	-	-	15	+	-8	(-)	3	+
Ene-Nov 12	26	+	-	-	-9	(-)	-24	(-)	14	+

b) Con rentabilidad razonable

Período	Marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1250 y 1500 grs por metro lineal			Hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs por metro lineal			Conjunto de PERFILES DE PVC			
	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %	ALEMANIA	Signo diferencia %
2009	-34	(-)	-	-	-36	(-)	-36	(-)	23	+
2010	-22	(-)	-	-	-24	(-)	-38	(-)	35	+
2011	-22	(-)	-	-	-26	(-)	-29	(-)	-18	(-)
Ene-Nov 11	-23	(-)	-	-	-24	(-)	-28	(-)	-19	(-)
Ene-Nov 12	-28	(-)	-	-	-32	(-)	-36	(-)	-5	(-)

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



Handwritten marks: a checkmark, a signature, and the word 'cum'.

Cuadro N° 11
Consumo Aparente de PERFILES DE PVC

En KILOGRAMOS

a. Anual

PERIODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		ORÍGENES INVESTIGADOS				IMPORTACIONES de los ORÍGENES NO INVESTIGADOS					CONSUMO APARENTE
	PVC TECNOCOM	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping		Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*	Total importaciones no investigadas		
				2009	2010					2011	2009	
2009	618.079	212.423	218.055	430.478	0	190.143	43.720	27.052	260.915	691.393	1.309.472	
2010	725.141	706.421	517.715	1.224.136	0	181.381	100.049	60.512	341.941	1.566.077	2.291.218	
2011	898.600	300.355	1.263.216	1.563.571	0	212.197	92.885	47.452	352.534	1.916.105	2.814.705	
Ene-Nov 11	821.388	260.016	1.140.684	1.400.701	0	174.997	83.824	39.632	298.454	1.699.155	2.520.543	
Ene-Nov 12	985.452	454.451	698.531	1.152.982	90.579	196.364	188.552	164.981	549.897	1.793.457	2.778.909	
Var. 2010 / 2009	17%	233%	137%	184%	SV	-5%	129%	124%	31%	127%	75%	
Var. 2011 / 2010	24%	-57%	144%	28%	SV	17%	-7%	-22%	3%	22%	23%	
Var. Ene-Nov 12 / Ene-Nov 11	20%	75%	-39%	-18%	-	12%	125%	316%	84%	6%	10%	

b. Participación. En porcentajes

PERIODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		ORÍGENES INVESTIGADOS				IMPORTACIONES de los ORÍGENES NO INVESTIGADOS					CONSUMO APARENTE
	PVC TECNOCOM	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping		Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*	Total importaciones no investigadas		
				2009	2010					2011	2009	
2009	47	16	17	33	0	15	3	2	20	53	100	
2010	32	31	23	53	0	8	4	3	15	68	100	
2011	32	11	45	56	0	8	3	2	13	68	100	
Ene-Nov 11	33	10	45	56	0	7	3	2	12	67	100	
Ene-Nov 12	35	16	25	41	3	7	7	6	20	65	100	
2009-Nov 12	35	18	29	48	1	8	5	3	20	65	100	

c. Diferencias en puntos porcentuales

PERIODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		ORÍGENES INVESTIGADOS				IMPORTACIONES de los ORÍGENES NO INVESTIGADOS					CONSUMO APARENTE
	PVC TECNOCOM	CHINA	ALEMANIA	Total importaciones investigadas con dumping		Importaciones investigadas ALEMANIA -ALUPLAST- SIN DUMPING	BRASIL	POLONIA	RESTO*	Total importaciones no investigadas		
				2009	2010					2011	2009	
2009	-16	15	6	21	0	-7	1	1	-5	16	0	
2010	0	-20	22	2	0	0	-1	-1	-2	0	0	
2011	3	6	-20	-14	3	0	3	4	8	-3	0	
Ene-Nov 11	-12	0,1	8	9	3	-7	3	4	0	12	0	
Ene-Nov 12 / 2009												

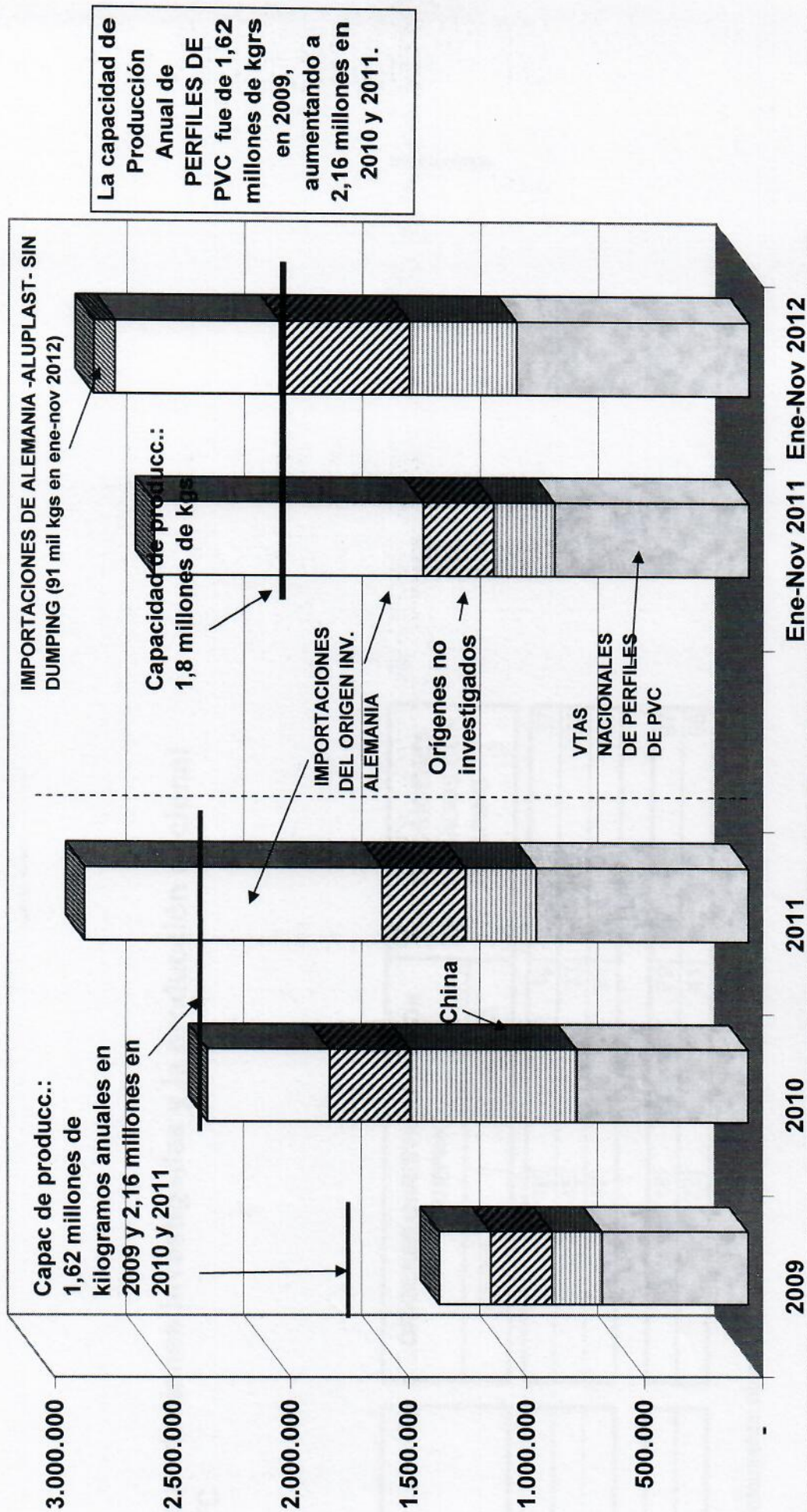
* Dentro del resto de los orígenes se destacan México, Estados Unidos, España y Chile.

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



Handwritten signature and initials.

Gráfico N° 13: PERFILES DE PVC Consumo Aparente
En kilogramos



La capacidad de Producción Anual de PERFILES DE PVC fue de 1,62 millones de kgrs en 2009, aumentando a 2,16 millones en 2010 y 2011.



- Importaciones del origen investigado ALEMANIA
- ▨ Importaciones de los orígenes no investigados
- ▩ Importaciones del origen investigado CHINA
- Ventas de producción nacional al mercado interno de PERFILES DE PVC

Fuente: CNCE en base a información obrante e el expediente de referencia y DGA.

2 An
4 66

Cuadro N° 12

Relación entre las importaciones investigadas y la producción nacional de PERFILES DE PVC

En porcentajes

PERÍODO	ORÍGENES INVESTIGADOS CON DUMPING		TOTAL ORÍGENES INVESTIGADOS CON DUMPING
	CHINA	ALEMANIA	
2009	18	19	37
2010	45	33	77
2011	17	71	88
Ene-Nov 11	18	79	97
Ene-Nov 12	27	41	68

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



CW



ANEXO II:
EVOLUCIÓN Y
ACTUALIZACIÓN DE LAS
IMPORTACIONES

h
se
Cm



EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES¹

En el presente Anexo se presenta la evolución de las importaciones desde diciembre de 2011 a noviembre de 2012 (último año del período investigado) y su actualización hasta noviembre de 2013 (último mes disponible) a efectos de que el Directorio de esta CNCE cuente con la misma a los fines de su determinación².

En el Cuadro A.II.1 se presentan las importaciones de PERFILES DE PVC originarias de China, en tanto que en el Gráfico A.II.1 se presenta la evolución mensual de dichas importaciones.

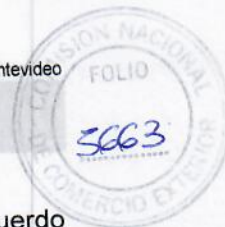
Asimismo, atento a que REHAU ingresó productos diferentes a los investigados por la posición NCM SIM correspondiente al producto investigado, para el período diciembre de 2011 a noviembre de 2012 se consideró la información aportada por el importador, mientras que para el período diciembre de 2012 a marzo de 2013 (mes en el que entró en vigencia la posición NCM SIM específica para este producto), se realizó una estimación de las importaciones de PERFILES DE PVC de REHAU, asumiendo que mantuvo la misma proporción de importación de PERFILES DE PVC que durante el período investigado. Con posterioridad a marzo, se consideró la posición NCM SIM 3916.20.00.210, correspondiente a "Perfiles, de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos".

Cabe aclarar que en sus consideraciones al ISHE, REHAU señaló que la mencionada estimación de sus importaciones entre diciembre de 2012 y marzo de 2013, constituye una "estimación hipotética (...) que le resta validez, imparcialidad y seriedad probatoria al Cuadro Nº A.II.1" (fs. 5051).

¹ El presente anexo presenta en asteriscos información de carácter confidencial.

² Cabe destacar que la apertura de investigación, mediante Resolución ex SCEX Nº 163 de fecha 29 de noviembre de 2012, fue publicada en el Boletín Oficial el 3 diciembre de 2012, y entró en vigencia el 4 de diciembre. Para mayor detalle ver Sección II del presente informe.

CW, k
SL



De conformidad con lo establecido en los artículos 10.2³ y 10.6⁴ del Acuerdo Antidumping, PVC TECNOCOM argumentó que a la fecha de Apertura de la Investigación, mediante Resolución ex SCEX N° 163 del 29 de noviembre de 2012 (publicada en el B.O. el 3 de diciembre de 2012), la empresa importadora REHAU continuó ingresando cuantiosos volúmenes de mercaderías desde los orígenes investigados, adicionando, que ello surge de la comparación de los meses posteriores a la citada apertura. Así pues, para el período Dic/2012-Nov/2013 en relación con el anterior Dic/2011-Nov/2012, las importaciones originarias de China crecieron un 21% en volumen, mientras que las de Alemania lo hicieron un 4%, destacando que, si se acorta el período indicado a menos de 12 meses estos porcentajes denotan un incremento aún mayor (fs. 5043) .

Por lo expuesto, según PVC TECNOCOM "...no quedan dudas que este importador luego de conocer la existencia de la investigación...ingresó mercadería en grandes cantidades para evitar el pago del eventual derecho antidumping, y que este volumen de mercadería, ya ingresado al territorio socavará gravemente el efecto reparador del derecho antidumping definitivo que deba aplicarse".

Concluyendo luego, que dada la determinación positiva de daño y causalidad y que se registraron incrementos de las importaciones de la empresa REHAU desde ambos orígenes luego de la apertura "...se encuentran reunidos los requisitos requeridos para que se apliquen retroactivamente derechos antidumping a estas importaciones" (fs. 5044).

³ 10.2 Cuando se formule una determinación definitiva de la existencia de daño (pero no de amenaza de daño o de retraso importante en la creación de una rama de producción) o, en caso de formularse una determinación definitiva de la existencia de amenaza de daño, cuando el efecto de las importaciones objeto de dumping sea tal que, de no haberse aplicado medidas provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el período en que se hayan aplicado medidas provisionales.

⁴ 10.6 Podrá percibirse un derecho antidumping definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales cuando, en relación con el producto objeto de dumping considerado, las autoridades determinen: i) que hay antecedentes de dumping causante de daño, o que el importador sabía o debía haber sabido que el exportador practicaba el dumping y que éste causaría daño, y ii) que el daño se debe a importaciones masivas de un producto objeto de dumping, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto que, habida cuenta del momento en que se han efectuado las importaciones objeto de dumping, su volumen y otras circunstancias (tales como una rápida acumulación de existencias del producto importado), es probable socaven gravemente el efecto reparador del derecho antidumping definitivo que deba aplicarse, a condición de que se haya dado a los importadores interesados la oportunidad de formular observaciones.



Cuadro N° A.II.1: Importaciones de PERFILES DE PVC originarias de CHINA

En Toneladas

Período	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGEN INVESTIGADO				
	TOTAL China	REHAU	***	VEKA	***	***
Dic-11	40.338	40.338	0	0	0	0
Ene-12	45.497	41.136	0	0	3.005	1.357
Feb-12	8.545	0	8.545	0	0	0
Mar-12	53.490	17.184	24.432	11.874	0	0
Abr-12	16.096	16.096	0	0	0	0
May-12	-	0	0	0	0	0
Jun-12	-	0	0	0	0	0
Jul-12	57.245	35.676	21.569	0	0	0
Ago-12	98.483	33.243	65.240	0	0	0
Sep-12	9.281	9.281	0	0	0	0
Oct-12	69.864	61.843	8.021	0	0	0
Nov-12	95.950	95.950	0	0	0	0
Dic-12	71.258	71.258	0	0	0	0
Ene-13	51.765	51.765	0	0	0	0
Feb-13	44.084	44.084	0	0	0	0
Mar-13	-	0	0	0	0	0
Abr-13	33.480	33.480	0	0	0	0
May-13	25.312	25.312	0	0	0	0
Jun-13	55.273	55.273	0	0	0	0
Jul-13	-	0	0	0	0	0
Ago-13	13.853	13.853	0	0	0	0
Sep-13	34.749	34.749	0	0	0	0
Oct-13	-	0	0	0	0	0
Nov-13	-	0	0	0	0	0

Dic 11 - Nov 12	494.789	350.747	127.807	11.874	3.005	1.357
Dic 12 - Nov 13	425.725	425.725	0	0	0	0

Var. Dic 12 - Nov 13 / Dic 11 - Nov12	-14%	21%	-100%	-100%	-100%	-100%
--	------	-----	-------	-------	-------	-------

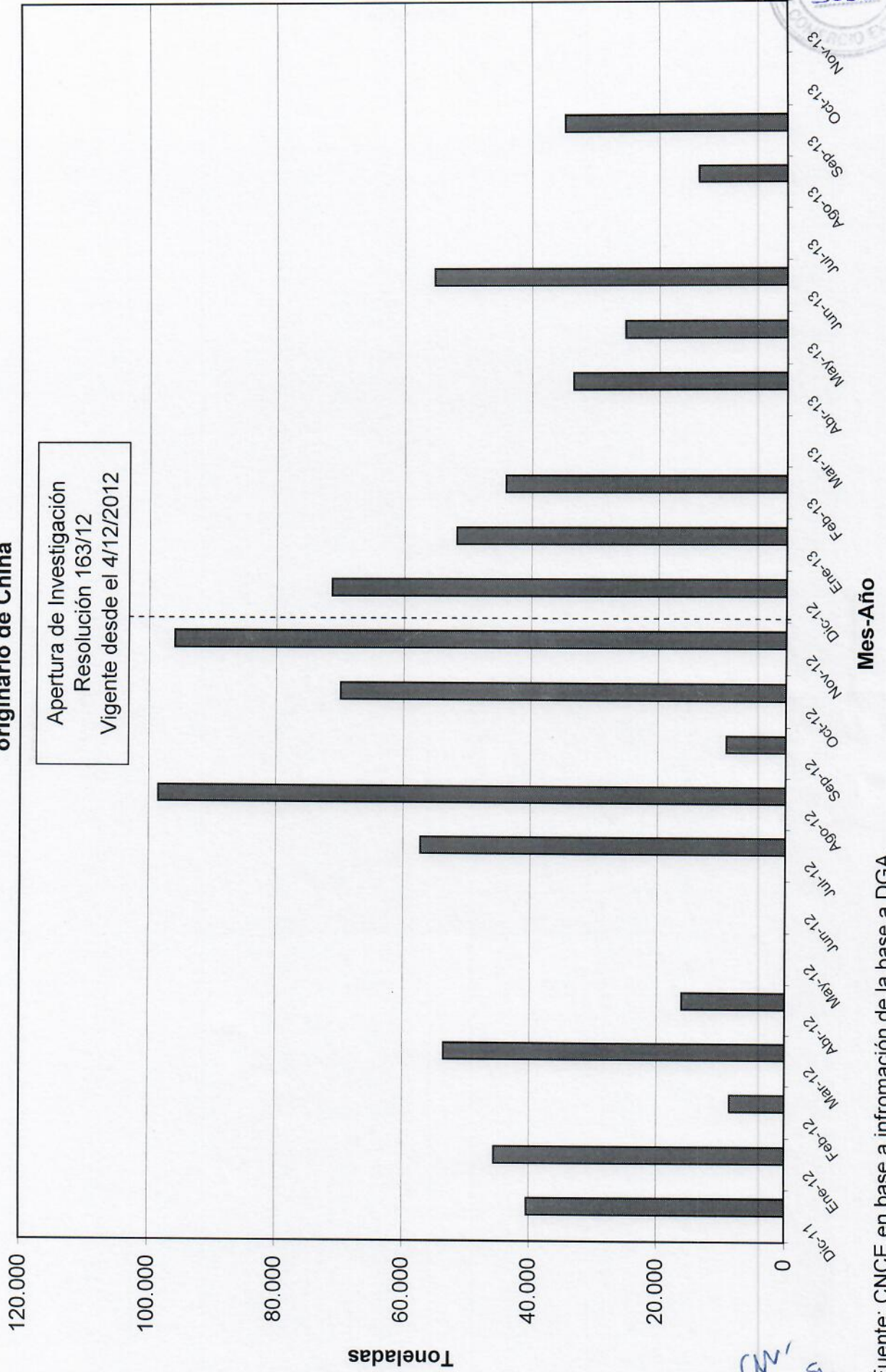
Fuente: CNCE, en base a DGA.

(*) Apertura de Investigación - Resolución ex-SlyC N° 461 de fecha 21 de julio de 2011 (vigente desde el 4 de Diciembre).

Handwritten signature and initials.



GRAFICO 1
Evolución de las Importaciones de PERFILES DE PVC
originario de China



Apertura de Investigación
Resolución 163/12
Vigente desde el 4/12/2012

Fuente: CNCE en base a información de la base a DGA.

Handwritten notes: 3, 2, 3, 3



Cuadro N° A.II.2: Importaciones de PERFILES DE PVC originarias de ALEMANIA

En Toneladas

Período	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGEN INVESTIGADO			
	TOTAL Alemania	REHAU	***	VEKA	***
Dic-11	122.532	44.657	67.913	9.963	0
Ene-12	57.144	37.255	19.889	0	0
Feb-12	80.932	0	69.979	10.953	0
Mar-12	72.846	72.846	0	0	0
Abr-12	14.397	0	0	14.397	0
May-12	69.859	0	69.859	0	0
Jun-12	79.102	9.527	63.492	6.083	0
Jul-12	7.542	0	7.542	0	0
Ago-12	66.145	40.888	15.742	9.514	0
Sep-12	114.736	28.672	75.352	10.712	0
Oct-12	87.699	39.780	33.218	14.701	0
Nov-12	48.129	47.993	0	136	0
Dic-12	56.768	46.420	0	10.348	0
Ene-13	16.727	16.727	0	0	0
Feb-13	36.399	24.932	0	11.467	0
Mar-13	21.511	20.038	0	0	1.473
Abr-13	12.485	0	0	12.485	0
May-13	53.716	53.716	0	0	0
Jun-13	14.307	994	0	13.313	0
Jul-13	7.864	0	0	0	7.864
Ago-13	7.535	7.535	0	0	0
Sep-13	19.610	7.546	0	12.064	0
Oct-13	42.173	34.004	0	0	8.169
Nov-13	75.055	75.055	0	0	0

Dic 11 - Nov 12	821.062	321.618	422.986	76.459	0
Dic 12 - Nov 13	412.279	334.959	0	59.814	17.506

Var. Dic 12 - Nov 13 / Dic 11 - Nov 12	-50%	4%	-100%	-22%	-
--	------	----	-------	------	---

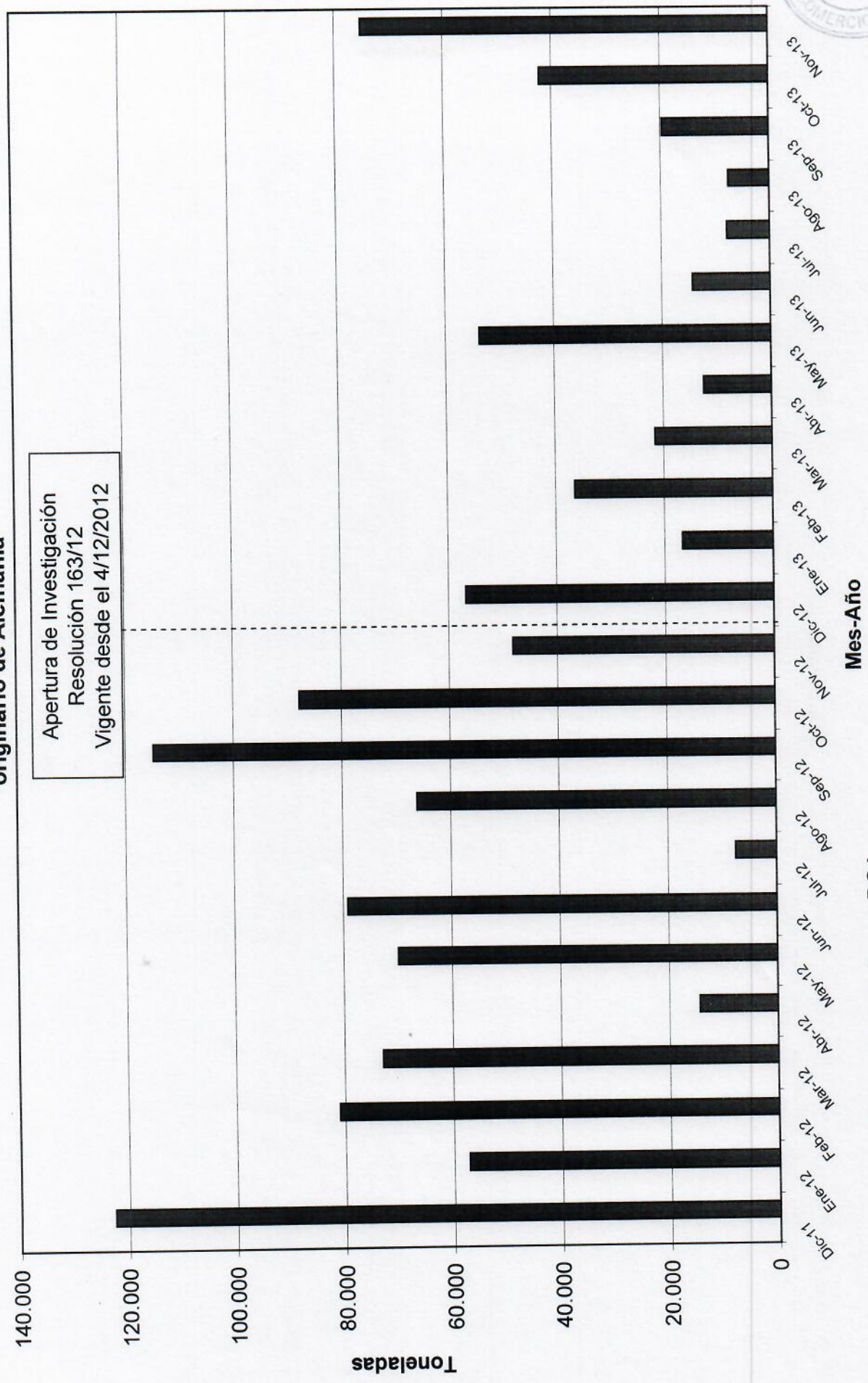
Fuente: CNCE, en base a DGA.

(*) Apertura de Investigación - Resolución ex-SlyC N° 461 de fecha 21 de julio de 2011 (vigente desde el 4 de Diciembre).

Curr
su
W



GRAFICO 2
Evolución de las Importaciones de PERFILES DE PVC
originario de Alemania



Fuente: CNCE en base a información de la base a DGA.

Am.
E 3



ANEXO III

ACTUACIONES RELATIVAS AL OFRECIMIENTO DE PRUEBA

✓
✓

awr



A.III.1. Consideraciones generales.

A fin de que los interesados puedan ofrecer las pruebas que consideraran pertinentes, la comisión efectuó las notificaciones a las partes de las determinaciones y decisiones adoptadas mediante Acta de Directorio N° 1782 de fecha 2 de diciembre de 2013, conforme lo establecido en el artículo 24 del Decreto Reglamentario N° 1393/08.

Asimismo, de acuerdo a lo establecido en el artículo 18 del citado Decreto Reglamentario:

“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”.

“La Subsecretaría y la Comisión, en el ámbito de sus respectivas competencias, analizarán las pruebas ofrecidas por las partes y, dentro de los DIEZ (10) días hábiles contados a partir del vencimiento del plazo establecido en el párrafo anterior notificarán a las partes interesadas las pruebas que serán consideradas, debiendo fundamentar la decisión adoptada”.

“Las partes interesadas podrán producir la prueba admitida por la Subsecretaría y/o la Comisión con relación a la investigación hasta OCHENTA (80) días previos a la determinación final de dumping o subvención de la Subsecretaría y a la determinación final de daño y causalidad de la Comisión”.

“Declarada la clausura del período probatorio, previo al arribo de una determinación definitiva, la Subsecretaría y la Comisión informarán sobre los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas, los que serán puestos a disposición de las partes interesadas por un plazo de DIEZ (10) días hábiles a fin de que puedan efectuar sus alegatos. Las presentaciones realizadas con posterioridad no serán tenidas en cuenta”.

“Transcurrido el plazo para la presentación de los alegatos, concluirá la instrucción del procedimiento”.

Cm
K



En el presente Anexo se sintetizan los antecedentes y actuaciones relacionados con el ofrecimiento y producción de prueba. Asimismo, en la Tabla Nº A.III.1, se resumen las actuaciones referidas al ofrecimiento de prueba, las respectivas decisiones adoptadas por esta CNCE y un detalle del resultado en función de lo acompañado por las partes oferentes.

A.III.2. Antecedentes y actuaciones relacionadas con los ofrecimientos de prueba

El 3 de diciembre de 2013 se remitieron las notas notificando a las partes acreditadas en las presentes actuaciones y embajadas respectivas de los orígenes investigados, que tendrían hasta el día 19 de diciembre del mismo año como fecha límite, para ofrecer las pruebas que consideraran conducentes a fines de la investigación (fs. 4553/75). El día 20¹ de diciembre de 2013 las empresas PVC TECNOCOM (fs. 4639), REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS (fs. 4659/74)², hicieron sus respectivas presentaciones. Para mayor detalle ver la tabla del presente anexo.

El día 10 de enero de 2014, la CNCE procedió a notificar³ a las empresas mencionadas, acerca de las pruebas a considerar, fijándose como fecha para la producción de la misma, el día 24 de enero de 2014 (fs. 4703/7 y 4708/11 respectivamente).

Asimismo, debido a ciertas consideraciones vertidas por la firma VEKA Latina en el marco de la presente investigación, relacionadas con el producto similar, con fecha 10 de enero de 2014, mediante Nota CNCE GI/GN Nº 22/14 se le hizo saber a la empresa que tendría hasta el día 24 de enero a fin de producir la prueba que avale las observaciones expuestas oportunamente (fs.4712/14). Sobre el particular, cabe señalar a la fecha del presente informe la firma VEKA Latina no se realizó presentación alguna.

¹ Aplica el citado artículo 25 del Decreto 1759/72 – Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimiento Administrativo.

² El día 23 de diciembre de 2013, mediante nota CNCE/GI/GN Nº 1135/13 se remitió a la DCD copia de la referida presentación por incluir la misma cuestiones de su competencia (fs. 4675/99).

³ Conforme lo establece el segundo párrafo del Art. 18 del Decreto Reglamentario Nº 1393/08.

Tabla Nº A.III.1. Actuaciones Relativas al Ofrecimiento de Prueba

EMPRESA	Prueba Ofrecida	DECISIÓN DE LA CNCE	Resultado
PVC TECNOCOM Acerca de la comparación de productos: 1. Certificado del IQNET de implementación de sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008 con el alcance para diseño, desarrollo, producción, ventas y servicio técnico de perfiles de PVC para sistemas de aberturas, con el objeto de demostrar los estándares de calidad que posee la empresa. 2. Certificado IRAM de implementación de sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008 con el alcance para diseño, desarrollo, producción, ventas y servicio técnico de perfiles de PVC para sistemas de aberturas, con el objeto de demostrar los estándares de calidad que posee la empresa. 3. Estudio de mercado comparativo de líneas de perfiles de PVC nacional e importadas de Alemania, donde consta el peso y el espesor de las paredes exteriores, con el objeto de demostrar que los perfiles de producción nacional más representativos no son más livianos que los importados de Alemania. 4. Ensayos del INTI realizado sobre una ventana oscilobatiente elaborada con perfiles de PVC TECNOCOM, en donde consta que la misma cumple con todos los estándares de infiltración de aire y estanqueidad al agua de lluvia y determinación de la resistencia a la carga de viento según los procedimientos establecidos en las normas IRAM 11507-1 con la clasificación IRAM A3, IRAM E5 e IRAM V4. 5. Ensayos del INTI realizado sobre una ventana doble hoja elaborada con perfiles de PVC TECNOCOM, en donde consta que la misma cumple con todos los estándares de infiltración de aire y estanqueidad al agua de lluvia y determinación de la resistencia a la carga de viento según los procedimientos establecidos en las normas IRAM 11507-1 con la clasificación IRAM A3, IRAM E5 e IRAM V3. 6. Listado de equipos instalados en el Laboratorio de Control de Calidad y de los controladores de proceso de las máquinas instaladas en la planta, con el objeto de demostrar los controles que PVC TECNOCOM realiza a sus productos. 7. Detalle del cumplimiento de la norma UNE-EN 12608 para los perfiles de PVC de PVC TECNOCOM. 8. Ensayo de un perfil producido por PVC TECNOCOM donde consta que cumple con la norma UNE-EN 12608. (fs. 4645). 9. Informe de calidad del compuesto RE50/B01P-05, empleado para la elaboración de perfiles de PVC, donde consta que el mismo cumple con los estándares de color, dureza, peso específico, punto vicat.	Por nota CNCE GI/GN Nº 21/14 se notificó a PVC TECNOCOM la procedencia de dicho ofrecimiento estableciéndose como plazo para la producción de la prueba hasta el día 24 de enero de 2014, la que una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental y de resultar pertinente podrá ser considerada por esta Comisión. Atento a que los puntos 3, 6, 7, 8 y 9 fueron presentados con carácter confidencial se emitieron las Notas CNCE GI/GN Nº 110/14 y 115/14 notificando que previamente deberían cumplimentar con lo dispuesto en el art. 5 del Decreto Nº 1393/08 fijándose como fecha para la presentación el día 30/02/14 (fs. 4787/91).	El día 24 de enero de 2014 PVC TECNOCOM presentó los instrumentos señalados en el ofrecimiento (fs. 4727/86) Asimismo, respecto a los puntos 1, 2, 4 y 5 la información aportada fue incorporada como documental a fs. 4752/3, 4765/79 de las actuaciones. Con fecha 5 de febrero de 2014 ² , PVC TECNOCOM realizó la presentación de los resúmenes públicos requeridos (fs.4799/811). Atento a ello, en la misma fecha se emitió la Nota CNCE GI/GN Nº 178/14 por la que se notificó que evaluado el cumplimiento de los recaudos exigidos se concedería el carácter confidencial solicitado (fs. 4812). A criterio de la CNCE se tiene por producida la prueba e incorporada como documental.	

¹ En la fecha señalada el apoderado de PVC TECNOCOM solicitó una prórroga para cumplimentar lo requerido, atento a ello por Nota GI/GN Nº 120/14 se le concedió hasta el día 4 de febrero de 2014 de enero (fs. 4795/4796)
² Cabe mencionar que sobre las fechas de vencimiento estipuladas se consideraron las dos primeras horas del día siguiente a la fecha de vencimientos en los términos del artículo 25 del Decreto Nº 1759 Texto Ordenado reglamentario de la Ley de Procedimientos Administrativos.



Handwritten marks and signatures at the bottom of the page.

Tabla N° A.III.1. Actuaciones Relativas al Ofrecimiento de Prueba (continuación)

<p>PVC TECNOCOM</p>	<p>Acerca del desarrollo de nuevas inversiones: Se acompañó como prueba documental, Facturas Proforma de tres firmas proveedoras de maquinaria, herramienta y matrices.</p>	<p>Por nota CNCE GI/GN N° 21/14 se hizo saber a PVC TECNOCOM que las Facturas Proforma mencionadas están fuera del período investigado.</p>	<p>Denegada por improcedente.</p>
<p>PVC TECNOCOM</p>	<p>Acerca del diferencial por marca: Acompaña copia de presupuestos de talleres elaboradores para la misma obra, a partir de perfiles importados de Alemania, como así también de nuestros perfiles de producción nacional, con el objeto de documentar la presión ejercida sobre los precios domésticos para obtener una obra de gran magnitud, aunque finalmente, lamentablemente, fue adquirida a nuestros competidores con perfiles extranjeros.</p>	<p>Por nota CNCE GI/GN N° 21/14 se notificó a PVC TECNOCOM que dicho ofrecimiento resultaba procedente estableciéndose como plazo para la producción de la prueba hasta el 24 de enero de 2014; la que una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de documental y de resultar pertinente podrá ser considerada por esta Comisión.</p>	<p>El día 24 de enero de 2014 PVC TECNOCOM presentó los presupuestos mencionados^{3,4}. En las dos primeras horas del día 5 de febrero se recibieron los correspondientes resúmenes públicos (fs.4799/811). Atento haberse requerido la presentación de documentación relativa a la adjudicación de la obra cuyo resumen público obra a fs. 4799 de las actuaciones y, habiéndose cumplido con dicho requerimiento con posterioridad al proveído de fecha 12 de febrero de 2014 obrante a fs. 4816, con fecha 19 de febrero de 2014, a criterio de la CNCE, resulta parcialmente cumplimentado dicho ofrecimiento.</p>

³ Cabe destacar que el día 24 de enero de 2014 PVC TECNOCOM presentó los presupuestos mencionados, no obstante atento al carácter confidencial solicitado para dicha información, con fecha 27 de enero se le remitieron las Notas CNCE GI/GN N° 110/14 y 115/14 requiriéndole cumplimentar con lo dispuesto en el art. 5 del Decreto N° 1393/08³ fijándose como fecha a tal efecto hasta el día 30 de enero de 2014 (fs. 4787/8 y 4790/1). En la fecha señalada, se solicitó una prórroga, la que fue otorgada por Nota CNCE GI/GN N° 120/14 hasta el día 4 de febrero de 2014.

⁴ Al respecto, la CNCE le requirió mediante Nota CNCE GI/GN N° 105/14 información adicional a la firma SC INVEST, en atención a lo manifestado que "Existe un diferencial si la marca comercializada es de origen europeo", en este sentido se le solicitó que indicara si a su entender los productos de marcas europeas, pero originarias China, mantienen el mencionado diferencial por marca, asimismo se le pidió que de ser posible realizara una presentación fundamentando sus dichos, fijándose como fecha a tal efecto hasta el día 30 de enero de 2014 (fs. 4725). En la fecha establecida, SC INVEST hizo una presentación informando que su empresa sólo importó la marca DIMEX originarios de China y que en ese momento dichos productos tenían un diferencial de precios respecto de los productos DIMEX Alemania (fs. 4792).



Handwritten initials and signature at the bottom right of the page.

Tabla N° A.III.1. Actuaciones Relativas al Ofrecimiento de Prueba (continuación)

<p>REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS</p>	<p>Acerca de los márgenes de dumping:</p> <p>Que la CNCE emita formal requerimiento de informes vía exhorto diplomático a suscribir por el Sr. Presidente de dicha repartición, y a dirigir a la autoridad judicial competente, a fin de que la empresa GEALAN Fenster-Systeme GMBH, con domicilio en Hofer Str. 80, 95145, Oberkotzau, República Federal Alemana, conteste los ítems indicados por la REHAU, a saber:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Si el Catálogo de productos (perfiles de polimeros de cloruro de vinilo (PVC) – de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos) y lista de precios de junio de 2011 que se adjunta (Anexo I del requerimiento) son auténticos y pertenecen a vuestra compañía. 2) Si los precios indicados en el listado de junio de 2011 son brutos (individualizando que rubros o ítems incluye) o si son netos y, en este último caso, de que rubros o ítems. 3) Si los precios indicados en el listado de junio de 2011 son los que pagaba el cliente de GEALAN (fabricante de ventanas) por los perfiles de polimeros de PVC de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos. En caso contrario, detalle que tipo de descuentos efectuaba a sus clientes, especificando entonces cuál era el precio final y real que éstos abonaban. 4) Si las ofertas individuales efectuadas a clientes por vuestra compañía de perfiles de PVC – de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos- en el año 2012 que se adjuntan a este requerimiento (ANEXO II) son auténticas. En caso afirmativo, corrobore si presentan descuentos respecto a precios de lista, precisando en términos porcentuales tales descuentos. 5) Acompañe a título ejemplificativo facturas u otros documentos comerciales acreditantes de la realización de descuentos a clientes sobre la lista de precios de perfiles de PVC – de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos- de junio de 2011 y de la lista del año 2012. 6) Detalle si los perfiles de PVC – de los tipos utilizados en la fabricación de aberturas o cerramientos- que Ud. fabrica para el mercado alemán son idénticos o similares a los que se comercializan en la Argentina o, caso contrario, si son idénticos o similares a los perfiles que Ud. fabrica y comercializa para otros mercados europeos, identificándolos concretamente. 	<p>Por Nota CNCE GI/GN N° 20/14 se hizo saber a REHAU que el ofrecimiento escapa al ámbito de incumbencia de esta CNCE, circunscrito al análisis del daño y la causalidad conforme a las funciones conferidas por el Decreto 766/94 y el artículo 1 inciso d) del Decreto 1393/08. Por lo que fue denegado por Nota CNCE GI/GN N° 20/14⁵.</p>	<p>Denegada por impropediente</p>
---	--	--	-----------------------------------

⁵ Cabe señalar que el dato cuestionado del presunto margen de dumping es un elemento que a esta CNCE le viene dado por la Autoridad Investigadora en los términos del artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping y, en consecuencia, lo expresado por REHAU en su ofrecimiento de prueba acerca de que la determinación de daño y causalidad de la CNCE se baso "esencialmente" en los presuntos márgenes de dumping determinados por la DCD, no resulta cierto. Con fecha 23 de diciembre de 2013 mediante Nota CNCE GI/GN N° 1135/13, remitió el citado ofrecimiento de prueba a la Dirección de Competencia Desleal, a fin de poner en conocimiento de dicha Dirección las consideraciones vertidas por REHAU.

SL
 ↓



Tabla N° A.III.1. Actuaciones Relativas al Ofrecimiento de Prueba (continuación)

<p>REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS</p>	<p>Acerca de la supuesta rentabilidad negativa de PVC TECNOCOM:</p> <p>1. REHAU (Argentina) pone a disposición de la Comisión sus libros, asientos, comprobantes y papeles de trabajo contables a fin de que se proceda a verificar la autenticidad informada.</p>	<p>1. Por Nota CNCE GI/GN N° 20/14 se hizo saber a REHAU que el ofrecimiento debe rechazarse por improcedente, dado que la empresa no ha operado durante el período investigado.</p>	<p>1. Denegada por improcedente</p>
<p>2. Se solicitó a la Comisión que efectúe una verificación contable sobre los libros, asientos, comprobantes y papeles de trabajo de PVC TECNOCOM a fin de que corroborar para el período investigado, los precios de venta final a sus clientes del mercado local de acuerdo a los datos que se han aportado en los parágrafos B.4 y B.5 del ofrecimiento a los que en honor a brevedad nos remitimos⁶</p>	<p>2. Conforme surge del Acta de fojas 4615/30 de las actuaciones de referencia, esta CNCE ya ha efectuado la verificación "in situ" de la empresa PVC TECNOCOM, cuyos resultados están volcados en el Anexo II del presente informe.</p>	<p>2. A criterio de esta CNCE se ha cumplimentado dicho ofrecimiento</p>	

⁶ Ver fs. 4662 y vta.

Handwritten initials: K R, Am



Tabla N° A.III.1. Actuaciones Relativas al Ofrecimiento de Prueba (continuación)

REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS	<p>Acerca de los factores concomitantes de la supuesta rentabilidad negativa:</p> <p>1. Se solicitó a la CNCE que libre oficio a PVC TECNOCOM requiriendo la remisión por parte de ésta de los manuales técnicos de cada uno de los sistemas presentados con el objetivo de que esa repartición pueda compararlos con el producto importado por REHAU desde China, según las constancias obrantes en este expediente y en el vinculado en trámite por ante la DCD, y de esa manera verificar su falta de comparabilidad total.</p> <p>2. Se solicitó a la CNCE que libre oficio a PVC TECNOCOM requiriéndole la nómina concreta de los artículos (número o código de identificación y descripción) incluidos por TECNOCOM en su presentación de denuncia y contestación respectiva al Cuestionario, a la hora de determinar el ingreso medio por ventas del conjunto de perfiles de PVC que permitió arribar a un valor de 21,77 pesos por Kilogramo en el periodo Ene-Oct. 2012⁷.</p>	<p>1. Al respecto cabe destacar que, conforme surge de las actuaciones, se produjeron reuniones previas al envío de los Cuestionarios, tanto con importadores como con la peticionante⁸, a efectos de que, al momento de requerir información acerca de los productos representativos, se estén considerando productos equiparables a los fines de la comparación de precios.</p> <p>Asimismo, respecto a la solicitud de remisión de los manuales de PVC TECNOCOM, previo a la presentación de la solicitud de investigación, la Dirección General de Aduanas había solicitado a la peticionante, el envío de catálogos y folletos con las características de los perfiles de producción nacional, que son del mismo tenor a los aportados oportunamente por REHAU, los cuales se hayan incorporados a fojas 91/194 de las actuaciones de referencia.</p> <p>2. Al respecto cabe señalar que la información requerida ha sido oportunamente aportada por TECNOCOM y obra a fojas 198/224 y 2168/219 de las actuaciones de referencia y reviste carácter de prueba documental.</p> <p>Asimismo, es dable señalar que la información referida al ingreso medio por ventas de perfiles de PVC de TECNOCOM ha sido objeto de verificación conforme surge del Acta de fojas 4615/30 cuyos resultados se han volcado en el Anexo II- Informes de verificación.</p>	<p>A criterio de la CNCE se ha cumplimentado con dicho ofrecimiento.</p> <p>A criterio de la CNCE se ha cumplimentado con dicho ofrecimiento.</p>
--	---	--	---

⁷ REHAU señaló que una vez obtenida dicha información, la CNCE debe verificar si TECNOCOM ha incluido en sus ventas declaradas los productos foliados. Si así lo ha hecho, REHAU hace expresa reserva de presentar a esa Comisión sus propias ventas de productos foliados para todo el periodo investigado (y especialmente enero-octubre 2012), a fin de que esa Comisión pueda volver a efectuar el debido estudio comparativo.

⁸ Ver Actas de fojas 815/6, 818/9 y presentaciones de fojas 820/1, 852/3 y 858/9.

↓ 52 Am



Tabla N° A.III.1. Actuaciones Relativas al Ofrecimiento de Prueba (continuación)

REHAU, REHAU AG y REHAU POLYMERS	Acerca de los argumentos sobre la aplicación de un derecho específico: Se Solicitó a la CNCE verificar la autenticidad de los datos – tanto sobre el expediente como sobre los libros, asientos, comprobantes y papeles de trabajo de REHAU- y los cálculos practicados en el ofrecimiento.	Al respecto, mediante Nota CNCE GI/IGN N° 20/14 se le informó a REHAU que la verificación solicitada, había sido oportunamente practicada, conforme surge del Acta de fojas 4589/90, y los resultados volcados en el Anexo II- Informe de verificación del presente informe.	A criterio de la CNCE se ha cumplimentado dicho ofrecimiento.
--	--	--	---

Fuente: CNCE En base a las actuaciones obrantes en el expediente

↓ KL CW-



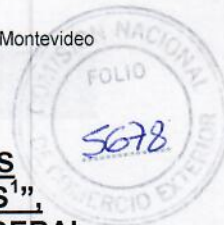


ANEXO IV

INFORMES DE VERIFICACIÓN

ka

Car-



“PERFILES DE POLÍMEROS DE CLORURO DE VINILO, DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DE ABERTURAS O CERRAMIENTOS¹”, ORIGINARIOS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA.

VERIFICACIÓN A LA EMPRESA PVC TECNOCOM S.A. ^{2 / 3 / 4}

Expediente: CNCE N° 21/12 (SCEX N° 0053974/12)

**Fecha: 19 de febrero de 2014.
Informe: GI-GN/VERIF N° 02/14**

Fecha de la Verificación:	10 y 11 de diciembre de 2013
Realizada por:	Lic. Sebastián Lastra, Ing. Sergio Longo, Dra. Alejandra Keller y Cdor. Fernando Basta.
Recibidos por:	Lic. Mónica Lurati y Cdor. Diego Caballero
Ubicación:	Pablo Podesta (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la producción, la capacidad de producción, ventas y precios al mercado interno, exportaciones en volumen, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.
3. Conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa PVC TECNOCOM en el “Cuestionario para el Productor” de la CNCE y presentaciones posteriores de la empresa, en lo relativo a la producción, la capacidad de producción, ventas y precios al mercado interno, exportaciones en volumen, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales de perfiles de PVC, estuviera respaldada por la documentación correspondiente.

¹ En adelante, Perfiles de PVC.

² El presente informe contiene en asteriscos información de carácter confidencial.

³ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.

⁴ En adelante, PVC TECNOCOM.

W
h
en



2. Verificación de la información sobre la producción, la capacidad de producción, ventas y precios al mercado interno, exportaciones en volumen, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.

2.1 Producción.

La verificación incluyó una recorrida inicial por las instalaciones de producción de la planta de la empresa ubicada en la Ciudad de Pablo Podestá, Provincia de Buenos Aires. Las instalaciones verificadas se encuentran en un predio ubicado a dos cuadras del lugar de donde se encontraron durante la mayor parte del periodo investigado. Es decir, entonces, que la empresa se encuentra hoy en día virtualmente dividida en dos: una parte donde se elaboran por extrusión los perfiles de PVC y otra en donde se producirían otro tipo de productos no considerados en la presente investigación.

La nueva planta cuenta con una nave en donde se cumplen tareas de 1) preparación del compuesto de PVC a partir de la resina de este material y 2) un sector (el más amplio de la planta) en donde se procede a la extrusión de los perfiles que la empresa produce.

Se trata de una planta típica de producción de plásticos con todas sus instalaciones auxiliares necesarias para tal fin, en donde se pudo verificar la existencia de *** líneas de extrusión, cada una con diferentes capacidades de producción, además de una línea de revestimiento con film para la producción de perfiles foliados, y el sector de preparación.

En el primer sector se formula el PVC para su posterior extrusión, agregándole una serie de productos que le confieren las propiedades físicas y mecánicas que rigen su comportamiento durante el uso. Este sector es de reciente instalación y no habría estado operativo durante el periodo investigado. No obstante ello, actualmente estaría en condiciones de alimentar todas las líneas de extrusión, si bien en algunos casos podría requerir el auxilio del sector de preparación de la planta original.

En otro orden de cosas, la producción se programa en función de los stocks y de los pedidos por ventas que se van registrando.

Cada perfil que se extruda cuenta con una hoja que contiene todos los datos técnicos del perfil, ya sean dimensionales, físicos, de composición química, parámetros tecnológicos de producción, hasta los datos para efectuar ensayos

aw/
k ca



funcionales al perfil en línea, a intervalos regulares. Esta hoja acompaña a cada lote de producción. Así, el operario a cargo de la línea tiene en todo momento una hoja en donde consultar los parámetros de trabajo que le permite controlar a cada instante el proceso productivo.

Las máquinas, por su parte, cuentan con un sistema de muestreo y registro de los valores de las variables tecnológicas del proceso, a fin de facilitar al operario a cargo de la línea las tareas de control.

Por otra parte, la empresa registra la producción diaria por medio de sus operarios de línea y supervisores en una serie de planillas (partes diarios de extrusión) preparadas para tal efecto. Esas planillas son enviadas a la jefatura de producción, en donde el encargado del sector registra en el sistema de gestión (SAP) los datos asociados a cada código de producto.

A su vez, la jefatura de producción lleva un sistema interno de estadísticas, diseñado por la misma, que permite obtener una serie de tablas y gráficos de control de producción por día, por mes y por línea de extrusión y otros gráficos y tablas de control, a fin de determinar los estándares productivos para cada perfil.

Respecto de la verificación de la producción propiamente dicha, se verificaron los datos de los partes diarios de extrusión que habían sido ingresados al sistema durante el periodo investigado, contrastándolos con los datos registrados en el sistema, con lo que la información de producción se encuentra respaldada por la documentación presentada durante la verificación.

2.2 Capacidad de producción.

Respecto de la capacidad de producción, la empresa informó que ascendía a 1.620.000 kg para 2009 y 2.160.000 kg para 2010 y 2011. La diferencia fue explicada por el responsable de producción en que cuando se hizo cargo de las líneas a fines de 2009, produjo una racionalización en la carga de las máquinas que redundó en un aumento de la capacidad del orden mencionado.

Para el cálculo de la capacidad de producción, la metodología fue la siguiente: se determinó el valor de la velocidad promedio de producción y del peso promedio estándar por metro de perfil para el 80 % de las ventas de perfiles de un año, a fin de tener en cuenta el mix de producción que varía de año a año por la gran variedad de perfiles que se extrudan.

Am
h se



horas también de envejecimiento, mediciones de control dimensional y físico, tales como resistencia de soldadura, impacto a $- 10\text{ }^{\circ}\text{C}$, mediciones de combas y espesores, de control de aspecto en caliente de manera tal de controlar, también in situ durante la extrusión, la calidad de los perfiles en cuanto a no englobamiento de la superficie, ausencia de escamas y ausencia de burbujas y poros, con muestreos de control cada tres horas, según se pudo verificar observando las planillas de registro confeccionadas en el laboratorio.

2.3 Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de perfiles de PVC⁵ y los precios de los productos representativos (a) marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1200 y 1500 grs. por metro lineal⁶ y b) hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs. por metro lineal⁷ se realizó en base al sistema integrado de gestión⁸, las registraciones contables, las declaraciones juradas presentadas por el Impuesto al Valor Agregado y los papeles de trabajo utilizados oportunamente.

En primer lugar, los volúmenes y los importes informados por la empresa en el "Cuestionario para el Productor" de la CNCE, tanto en ventas y en precios, fueron confrontados con los datos contenidos en el sistema integrado de gestión y en los papeles de trabajo, surgiendo diferencias con lo brindado por la empresa tanto en lo referido a los volúmenes como los importes en pesos.

Con posterioridad, los nuevos datos obtenidos fueron confrontados contra las distintas registraciones contables y las declaraciones juradas presentadas por el Impuesto al Valor Agregado y los papeles de trabajo para los meses de noviembre de 2011 y septiembre de 2012.

A continuación se exponen las ventas totales de perfiles de PVC (en kilogramos y en pesos), y los precios de los productos representativos (en metros lineales y pesos), todos en forma anual y para los períodos enero – noviembre de 2011 y 2012.

⁵ Incluía, entre otros, las ventas de los perfiles de pvc foliados.

⁶ El código del producto es PM 1220 y el peso es de 1350 gramos.

⁷ El código del producto es PH 1011 y el peso es de 1190 gramos.

⁸ Incluía diversa información, en lo relativo a esta variable, los códigos de los productos, la descripción, el destino de la venta (interno y/ o externo), la presentación de la comercialización, los kilogramos y los importes vendidos.

Con
Ker



Tabla N° 1: Ventas de perfiles de pvc

En kilogramos y en pesos

Período	Kilogramos	Pesos
2009	618.079	8.339.405
2010	725.141	11.037.920
2011	898.600	16.530.833

Enero - Noviembre de 2011	821.388	15.042.440
Enero - Noviembre de 2012	985.452	21.440.328

Tabla N° 2: Precios de los productos representativos

En metros lineales y en pesos
 PM 1220

Período	Pesos	Metros lineales	Pesos / metro lineal
2009	730.052	54.851	13,31
2010	990.985	67.527	14,68
2011	1.596.209	86.741	18,40

Enero - Noviembre de 2011	1.442.670	79.200	18,22
Enero - Noviembre de 2012	1.884.237	80.789	23,32

PH 1011

Período	Pesos	Metros lineales	Pesos / metro lineales
2009	322.297	23.402	13,77
2010	340.002	21.061	16,14
2011	453.333	26.810	16,91

Enero - Noviembre de 2011	386.748	22.483	17,20
Enero - Noviembre de 2012	554.970	27.426	20,24

Cabe señalar que en oportunidad de la verificación la firma hizo entrega de los precios de los productos representativos a octubre de 2013, los cuales fueron constatados con los mismos soportes documentales señalados ut supra, no surgiendo diferencias en este caso.

De la verificación practicada surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

*Carr
k
52*



2.4 Exportaciones en volumen.

La verificación de la información sobre exportaciones en volumen se realizó en base al sistema integrado de gestión y los papeles de trabajo utilizados por la firma, surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

A continuación se exponen los kilogramos exportados:

Tabla N° 3: Exportaciones

En kilogramos.

Período	Kilogramos
2009	481.513
2010	730.966
2011	660.294

Enero - Noviembre de 2011	587.660
Enero - Noviembre de 2012	775.320

De la verificación practicada surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.5 Personal ocupado y masa salarial.

La verificación del personal ocupado y la masa salarial del área de producción (de perfiles de PVC) se realizó en base al sistema integrado de gestión, las declaraciones juradas presentadas al Sistema de Previsión Social, las registraciones contables y los papeles de trabajos utilizados por la empresa.

Mediante el sistema integrado de gestión y los papeles de trabajo, los técnicos de la CNCE corroboraron, entre otra información, la desagregación del personal por centro de costos del personal y la masa salarial abonada por rubro. Del análisis de los soportes documentales señalados surgieron diferencias con lo informado por la empresa, ya que entre otras cosas, se habían incluido personal administrativo y las cargas sociales.

La información contenida en los soportes señalados en el párrafo precedente fue confrontada contra las registraciones contables y las declaraciones juradas presentadas al Sistema de Previsión Social de los meses de octubre de 2011 y septiembre de 2012.

aw
h
cc



A continuación se expone la cantidad de personal y la masa salarial abonada relevada por los técnicos de la CNCE, para el área de producción de perfiles de PVC para el período 2010 – enero noviembre de 2012.

Tabla N° 4: Personal ocupado y masa salarial - Producción de perfiles de PVC.
En cantidad y en pesos

Período	Cantidad	Importe
2010	34	1.362.970
2011	42	2.487.637

Enero - Noviembre de 2011	42	2.194.061
Enero - Noviembre de 2012	45	3.706.049

2.6. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos unitarios (a) marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1200 y 1500 grs. por metro lineal⁹ y b) hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs. por metro lineal¹⁰) y los costos totales de perfiles de PVC se realizó en base al sistema integrado de gestión, los papeles de trabajo y las registraciones contables.

Con el sistema integrado de gestión los técnicos de la CNCE constataron, las erogaciones realizadas por cada uno de centros de costos, las características técnicas de cada producto, los consumos¹¹ y las valorizaciones de los distintos insumos nacionales¹², la mano de obra y los demás costos fabriles variables y fijos.

Por su parte, con las registraciones contables, se observaron las erogaciones totales realizadas por rubro y diversa información utilizada habitualmente por la empresa.

Los papeles de trabajo contenían principalmente un resumen de los demás componentes del costo y la asignación de los distintos costos compartidos. Cabe señalar que los costos compartidos fueron asignados en función del volumen producido total.

⁹ Código de producto PM 1220 y el peso es de 1350 gramos.

¹⁰ Código de producto PH 1011 y el peso es de 1190 gramos.

¹¹ Durante la verificación los técnicos de la CNCE observaron la apertura de los distintos consumos, los cuales no habían sido desagregados en la información adicional.

¹² La empresa tuvo abastecimiento dual de la principal materia, sin embargo debido a la magnitud entre lo nacional respecto de lo importado fue informada como insumo nacional.

Cur
u
su



Por último, se señala que durante la verificación la firma hizo entrega de la estructura de costos actualizada a octubre de 2013 según lo solicitado oportunamente por el Directorio del Organismo. Dicha información fue constatada por los técnicos de la CNCE mediante soportes similares a los expuestos anteriormente.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa respecto de los costos unitarios.

En cuanto a los costos totales de perfiles de PVC se deja constancia que la firma había informado los costos variables y fijos totales de las ventas al mercado interno y externo. Por dicha razón, los técnicos de la CNCE procedieron a recalcularlos en función a lo manifestado previamente y a los cambios constatados en la verificación respecto a las ventas al mercado interno en kilogramos e importes.

A continuación se exponen los costos variables y fijos totales recalculados.

Tabla N° 5 Costos variables y fijos totales - versión confidencial

En miles de pesos.

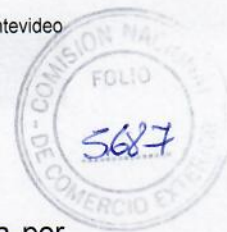
Período	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Total
2009	*** **	*** **	*** **
2010	*** **	*** **	*** **
2011	*** **	*** **	*** **
Enero - Noviembre 2012	*** **	*** **	*** **

Versión pública

Período	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Fijo
2009	100	100	100
2010	128	88	112
2011	214	119	176
Enero - Octubre 2012	248	130	201

Año 2009 = 100

*Am-
h
sc*



3. Conclusiones.

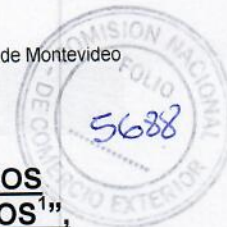
De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por PVC TECNOCOM respecto a la producción, la capacidad de producción, costos unitarios de perfiles de PVC se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Por otra parte, surgieron diferencias en las ventas y precios al mercado interno y exportaciones en volumen.

Se deja constancia que los técnicos de la CNCE recalcularon el personal ocupado y masa salarial del área de producción y los costos totales.

Por último, los técnicos de la CNCE constataron los costos unitarios y los precios actualizados al mes de octubre de 2013.

Am
u
sc



“PERFILES DE POLÍMEROS DE CLORURO DE VINILO, DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DE ABERTURAS O CERRAMIENTOS¹”, ORIGINARIOS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA.

VERIFICACIÓN A LA EMPRESA REHAU S.A.^{2 3}

Expediente: CNCE N° 21/12 (SCEX N° 0053974/12)

**Fecha: 19 de febrero de 2014.
Informe: GEGE/VERIF N° 03/14**

Fecha de la Verificación:	4 de diciembre de 2013.
Realizada por:	Cdor. Fernando Basta, Lic. Sebastián Lastra y Dra. Alejandra Keller.
Recibidos por:	Sr. Martín Mom.
Ubicación:	Martínez (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa REHAU en el “Cuestionario para el Importador” de la CNCE y presentaciones posteriores de la empresa, en lo relativo a los costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno de perfiles de PVC, estuviera respaldada por la documentación correspondiente.

¹ En adelante, Perfiles de PVC.

² El presente informe contiene en asteriscos información de carácter confidencial.

³ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.



2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno.

2.1 Costos de nacionalización.

La verificación de la información sobre costos de nacionalización de los productos representativos de perfiles de PVC (a) marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1200 y 1500 grs. por metro lineal⁴ y b) hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs. por metro lineal⁵) originarios de China se realizó en base a los listados analíticos de compras, despachos de importación, las facturas de proveedores de la mercadería y de servicios, las registraciones contables y los papeles de trabajo.

Los listados analíticos de compras contenían por cada uno de los despachos involucrados, las ordenes de compra involucradas, el número de la factura comercial, el detalle y el código de la mercadería, los valores FOB, el flete y el seguro, el derecho y la tasa de estadística y los gastos portuarios y de despachos y su asignación al producto. Dicha información fue confrontada contra los despachos de importación y la documentación respaldatoria (facturas del proveedor y de los proveedores de servicios) de los meses de noviembre de 2011 y agosto de 2012.

Los papeles de trabajo contenían información sobre los productos y la base de asignación de los costos compartidos de administración, comercialización etc. Los montos totales de los costos compartidos fueron constatados mediante las registraciones contables.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo informado por la empresa.

2.2 Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de la información sobre ventas totales al mercado interno y los precios de los productos representativos de perfiles de PVC (a) marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1200 y 1500 grs. por metro lineal⁶ y b) hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs. por metro lineal⁷) se realizó en base a los listados analíticos de ventas, la documentación emitida y los

⁴ Código de producto 500023-002 y el peso es de 1486 gramos.

⁵ Código de producto 500043-02 y el peso es de 1190 gramos.

⁶ Código de producto 500023-002 y el peso es de 1486 gramos.

⁷ Código de producto 500043-02y el peso es de 1190 gramos.



papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta al cuestionario respectivo.

Los listados analíticos de ventas contenían operación por operación los productos involucrados, la presentación comercial y el importe neto gravado. Por su parte, los papeles de trabajo contenían, entre otra información, los factores de conversión de unidad de medida de los productos comercializados.

Los soportes documentales descriptos en el párrafo precedente fueron confrontados contra la documentación emitida los meses de mayo y agosto de 2011 y junio de 2012.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

3 Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por REHAU sobre los costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno de perfiles de PVC se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Am-
h
52



“PERFILES DE POLÍMEROS DE CLORURO DE VINILO, DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DE ABERTURAS O CERRAMIENTOS¹”
ORIGINARIOS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA.
VERIFICACIÓN A LA EMPRESA SC INVEST S.A.^{2 3}

Expediente: CNCE N° 21/12 (SCEX N° 0053974/12)

Fecha: 19 de febrero de de 2014.
Informe: GEGE/VERIF N° 04/14

Fecha de la Verificación:	2 de diciembre de 2013.
Realizada por:	Cdor. Fernando Basta, Lic. Sebastián Lastra y Dra. Alejandra Keller.
Recibidos por:	Sr. Pablo Cámara.
Ubicación:	San Isidro (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa SC INVEST en el “Cuestionario para el Importador” de la CNCE y presentaciones posteriores de la empresa, en lo relativo a los costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno de perfiles de PVC, estuviera respaldada por la documentación correspondiente.

¹ En adelante, Perfiles de PVC

² El presente informe contiene en asteriscos información de carácter confidencial.

³ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.

Am
h
sn



2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno.

2.1 Costos de nacionalización.

La verificación de la información sobre costos de nacionalización de los productos representativos de perfiles de PVC (a) marco para ventana, sistema corredizo, blanco, de entre 1200 y 1500 grs. por metro lineal⁴ y b) hoja para puerta, sistema corredizo, blanco, de entre 1150 y 1450 grs. por metro lineal⁵) originarios de China se realizó en base a los despachos de importación, las facturas de proveedores de la mercadería y de servicios y los papeles de trabajo.

Los papeles de trabajo utilizados por la firma contenían en forma desagregada cada de uno de los despachos de importación involucrados, el número de la factura comercial, el detalle de la mercadería, los valores FOB, el flete y el seguro, el derecho y la tasa de estadística y los gastos portuarios y de despachos y su asignación al producto.

El soporte descrito en el párrafo precedente fue confrontado contra las operaciones de importación⁶ de los meses de septiembre de 2019 y abril de 2010.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo informado por la empresa, señalando que se pudo constatar el costo hasta el depósito del importador.

Por último, durante la verificación la empresa no contaba con los soportes totales para proceder a verificar los demás componentes del costo (gastos de administración y otros gastos).

2.2 Ventas y precios al mercado interno.

Durante la verificación practicada la firma no contaba con los soportes documentales totales para proceder a constatar dichas variables.

⁴ Código de producto 610900 y el peso es de 1250 gramos.

⁵ Código de producto 611000 y el peso es de 1218 gramos.

⁶ Incluían la factura del proveedor de la mercadería y las facturas de los proveedores de servicios.

OK



3 Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por SC INVEST sobre los costos de nacionalización hasta el depósito del importador de perfiles de PVC se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Por último, no fue posible constatar los gastos de administración y los otros gastos y las ventas y precios al mercado interno ya que la firma no contaba con los soportes documentales totales.

AWK
SL



“PERFILES DE POLÍMEROS DE CLORURO DE VINILO, DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN LA FABRICACIÓN DE ABERTURAS O CERRAMIENTOS¹”, ORIGINARIOS DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA Y LA REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA.
VERIFICACIÓN A LA EMPRESA VEKA LATINA S.A.^{2 3 4}

Expediente: CNCE N° 21/12 (SCEX N° 0053974/12)

Fecha: 19 de febrero de 2014.
Informe: GEGE/VERIF N° 05/14

Fecha de la Verificación:	6 de diciembre de 2013.
Realizada por:	Cdor. Fernando Basta, Lic. Sebastián Lastra y Dra. Alejandra Keller.
Recibidos por:	Sra. Viviana Bucco.
Ubicación:	Don Torcuato (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas al mercado interno y existencias.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa VEKA en el “Cuestionario para el Importador” de la CNCE y presentaciones posteriores de la empresa, en lo relativo a las ventas al mercado interno y existencias de perfiles de PVC, estuviera respaldada por la documentación correspondiente.

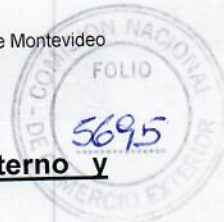
¹ En adelante, Perfiles de PVC

² El presente informe contiene en asteriscos información de carácter confidencial.

³ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.

⁴ En adelante, VEKA.

K
a
Cur



2. **Verificación de la información sobre ventas al mercado interno y existencias.**

2.1 Ventas al mercado interno.

Durante la verificación practicada la firma no contaba con la totalidad de los soportes documentales para proceder a constatar dicha variable.

2.2 Existencias.

Durante la verificación practicada la firma no contaba con la totalidad de los soportes documentales para proceder a constatar dicha variable.

3 **Síntesis y conclusiones.**

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por VEKA sobre las ventas al mercado interno y las existencias de perfiles de PVC no pudieron ser constatadas por no poseer la totalidad de los soportes documentales.

h
a
CN



M E M O R Á N D U M G I - G N / 1 0 5 / 1 4

FECHA: 22 de mayo de 2014

A: Lic. Ramiro BERTONI.
Lic. Alejandro BARRIOS.
Lic. Matías GINSBERG.
Lic. Ramiro Gerardo MANZANAL.

Dra. Valeria POMODORO.
C/c Lic. María José CORTÉS CONDE.

DE: Gerencia de Investigaciones.
Gerencia de Normas.
Lic. Carlos Wolff

Ref.: Expte. CNCE N° 21/12 Perfiles de PVC, Orígenes: Alemania y China - Márgenes de daño a marzo de 2014.-

Se elevan, para su conocimiento y consideración, los márgenes de daño de perfiles de PVC de los orígenes Alemania y China, calculados al mes de marzo de 2014, junto con las correspondientes notas metodológicas. Cabe mencionar que en el cálculo de los referidos márgenes de daño no se han considerado las operaciones correspondientes a la firma exportadora de Alemania ALUPLAST GMBH, ya que, según se desprende del Informe de relevamiento de la DCD, no se ha determinado un margen de dumping para dicha empresa.

Cuadro N° 1
 NOTAS METODOLÓGICAS
 MARGEN DE DAÑO (derecho antidumping que elimina el daño)
 Perfiles de PVC



Nivel de comercialización: Primera Venta
 Período: Marzo de 2014

	con "precio observado"	con "precio no dañado"
Costo medio unitario (en \$ por kilogramo)	Información aportada por PVC TECNOCOM a octubre de 2013, actualizada a marzo de 2014: - Insumos nacionales: Fueron actualizados por el IPIM 2413 - Sustancias plásticas y elastómeros - Mano de obra: Se actualizó según el coeficiente de variación salarial correspondiente al Sector Privado Registrado. - La energía fue actualizada utilizando el IPIM E – Energía. - El resto de los ítems del costo fue actualizado utilizando el IPIM Nivel general.	
Relación precio / costo	Surge del cociente entre el precio de la industria y el costo medio unitario	Rentabilidad considerada como razonable para este sector por la CNCE
Precio de la industria (en \$ por kilogramo)	Corresponde a la relación precio/costo informada por PVC TECNOCOM para octubre de 2013, aplicada al costo actualizado a marzo de 2014	Surge de multiplicar el costo medio unitario por la rentabilidad considerada razonable para este sector.
Precio FOB importaciones (en u\$s por kilogramo)	Los mismos surgen del cociente entre los datos de las importaciones en dólares FOB y en toneladas de fuente DGA, correspondientes a enero-noviembre 2012. Esta información fue actualizada a marzo de 2014 a partir de la variación de los precios medios de las exportaciones de PVC (Posición 390410 policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias) de Estados Unidos, Corea del Sur, Japón y Canadá, que son los principales exportadores mundiales con información disponible a marzo de 2014 (estos orígenes representaron entre 34 y 37% de las exportaciones mundiales de PVC entre 2009 y 2012, medidos en dólares). Fuente: TRADEMAP.	
Precio nacionalizado de las importaciones (en \$ por kilogramo)	Surge de multiplicar el precio FOB de las importaciones por el coeficiente de nacionalización - con tipo de cambio-	
Tipo de cambio (\$ / u\$s)	Obtenido a partir de la información publicada en http://www.bcra.gov.ar .	
Coeficiente de nacionalización -sin tipo de cambio-	Al no disponer de estructuras de nacionalización para el conjunto de los perfiles de PVC, se consideró el promedio ponderado por ventas del coeficiente entre el precio de venta de los importadores y el precio FOB de importación, ambos en pesos por kilogramo, para China y Alemania; correspondientes a enero-noviembre de 2012. Cabe aclarar que no se dispone de información referida a la rentabilidad implícita de los importadores para el conjunto de perfiles de PVC. Para mayor detalle ver Anexo I - Notas metodológicas del informe GI-GN/ISHE N° 01/14.	
Coeficiente de nacionalización -con tipo de cambio-	Surge de multiplicar el coeficiente de nacionalización por el tipo de cambio	
Margen de daño - como ad-valorem -	$(\text{Precio industria} - \text{Precio importado}) / (\text{FOB} * \text{tipo de cambio})$	
Margen de daño - como FOB mínimo - (en u\$s por tonelada)	$((\text{Precio industria} - \text{Precio importado}) / \text{tipo de cambio}) + \text{FOB}$	
Margen de daño - como específico - (en u\$s por tonelada)	$((\text{Precio industria} - \text{Precio importado}) / \text{tipo de cambio})$	
Margen de dumping - como ad-valorem	$(\text{Valor normal} - \text{FOB}) / \text{FOB}$ Informe de Relevamiento de lo actuado de la DCD (fs. 5097/5170)	
Margen de dumping - como FOB mínimo (en u\$s por tonelada)	Valor Normal Informe de Relevamiento de lo actuado de la DCD (fs. 5097/5170)	
Margen de dumping - como específico (en u\$s por tonelada)	Valor Normal - FOB (det.dumping) Informe de Relevamiento de lo actuado de la DCD (fs. 5097/5170)	

Fuente: CNCE, sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA.

u
A



Cuadro N° 2.a

MARGEN DE DAÑO (derecho antidumping que elimina el daño)

Perfiles de PVC

Origen: Alemania

Nivel de comercialización: Primera venta

Período: Marzo de 2014

En pesos y dólares por kilogramo

	con "precio observado"	con "precio no dañado"
Costo medio unitario (en \$ por kilogramo)	***	***
Relación precio / costo	***	***
Precio de la industria (en \$ por kilogramo)	38,84	38,45
Precio FOB importaciones (en u\$s por kilogramo)		3,18
Precio nacionalizado de las importaciones (en \$ por kilogramo)		47,15
Tipo de cambio (\$ / u\$s)		7,93
Coefficiente de nacionalización -sin tipo de cambio-		1,87
Coefficiente de nacionalización -con tipo de cambio-		14,83

Margen de daño - como ad-valorem - (Precio industria - Precio importado) / (FOB * tipo de cambio)	-35%
Margen de daño - como FOB mínimo - (en u\$s por kilogramo) (Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio + FOB	2,08
Margen de daño - como específico - (en u\$s por kilogramo) ((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio)	-1,10
Margen de dumping - como ad-valorem (valor normal - FOB) / FOB (1)	84%
Margen de dumping - como FOB mínimo - = Valor Normal - (en u\$s por kilogramo) (1)	5,15
Margen de dumping - como específico = Valor Normal - FOB (det.dumping) (en u\$s por kilogramo) (1)	2,35

(1) Corresponde al margen de dumping del Informe de Relevamiento de lo Actuado de la DCD

u
★

Cuadro N° 2.b

MARGEN DE DAÑO (derecho antidumping que elimina el daño)

Perfiles de PVC

Origen: China

Nivel de comercialización: Primera venta

Período: Marzo de 2014

En pesos y dólares por kilogramo



	con "precio observado"	con "precio no dañado"
Costo medio unitario (en \$ por kilogramo)	***	***
Relación precio / costo	***	***
Precio de la industria (en \$ por kilogramo)	38,84	38,45
Precio FOB importaciones (en u\$s por kilogramo)		2,15
Precio nacionalizado de las importaciones (en \$ por kilogramo)		31,46
Tipo de cambio (\$ / u\$s)		7,93
Coefficiente de nacionalización -sin tipo de cambio-		1,85
Coefficiente de nacionalización -con tipo de cambio-		14,65

Margen de daño - como ad-valorem -

(Precio industria - Precio importado) / (FOB * tipo de cambio)

41%

Margen de daño - como FOB mínimo - (en u\$s por kilogramo)

((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio) + FOB

3,03

Margen de daño - como específico - (en u\$s por kilogramo)

((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio)

0,88

Margen de dumping - como ad-valorem (valor normal - FOB) / FOB (1)

155%

Margen de dumping - como FOB mínimo - = Valor Normal - (en u\$s por kilogramo) (1)

5,15

Margen de dumping - como específico = Valor Normal - FOB (det.dumping) (en u\$s por kilogramo) (1)

3,13

(1) Corresponde al margen de dumping del Informe de Relevamiento de lo Actuado de la DCD

u
A

M E M O R Á N D U M G I - G N / 1 0 6 / 1 4



FECHA: 23 de mayo de 2014

A: Lic. Ramiro BERTONI.
Lic. Alejandro BARRIOS.
Lic. Matías GINSBERG.
Lic. Ramiro Gerardo MANZANAL.

Dra. Valeria POMODORO.
C/c Lic. María José CORTÉS CONDE.

DE: Gerencia de Investigaciones.
Gerencia de Normas.
Lic. Carlos Wolff

Ref.: Expte. CNCE N°21/12 Perfiles de PVC, Orígenes: Alemania y China. Márgenes de daño del período enero-noviembre 2012 ajustados.

De acuerdo a lo solicitado, se elevan los márgenes de daño preliminares ajustados de perfiles de PVC de los orígenes Alemania y China, calculados para el período enero-noviembre de 2012, junto con las correspondientes notas metodológicas. Cabe mencionar que en el cálculo de los referidos márgenes de daño no se han considerado las operaciones correspondientes a la firma exportadora de Alemania ALUPLAST GMBH, ya que, según se desprende del Informe de relevamiento de la DCD, no se ha determinado un margen de dumping para dicha empresa.

Cuadro N° 1
NOTAS METODOLÓGICAS
MARGEN DE DAÑO (derecho antidumping que elimina el daño)
Perfiles de PVC



Nivel de comercialización: Primera Venta
 Período: Enero-Noviembre 2012

	con "precio observado"	con "precio no dañado"
Costo medio unitario (en \$ por kilogramo)	Información aportada por PVC TECNOCOM	
Relación precio / costo	Surge del cociente entre el precio de la industria y el costo medio unitario	Rentabilidad considerada como razonable para este sector por la CNCE
Precio de la industria (en \$ por kilogramo)	Información aportada por PVC TECNOCOM. Corresponde al ingreso medio por ventas de la peticionante.	Surge de multiplicar el costo medio unitario por la rentabilidad considerada razonable para este sector.
Precio FOB importaciones (en u\$s por kilogramo)	Los mismos fueron calculados como el cociente entre los datos de las importaciones en dólares FOB y en toneladas de enero-noviembre de 2012 (excluyendo a ALUPLAST). Fuente DGA.	
Precio nacionalizado de las importaciones (en \$ por kilogramo)	Surge de multiplicar el precio FOB de las importaciones por el coeficiente de nacionalización - con tipo de cambio-.	
Tipo de cambio (\$ / u\$s)	Obtenido a partir de la información publicada en http://www.bcra.gov.ar .	
Coeficiente de nacionalización -sin tipo de cambio-	Al no disponer de estructuras de nacionalización para el conjunto de los perfiles de PVC, se consideró el promedio ponderado por ventas del coeficiente entre el precio de venta de los importadores y el precio FOB de importación, ambos en pesos por kilogramo, para China y Alemania. Cabe aclarar que no se dispone de información referida a la rentabilidad implícita de los importadores para el conjunto de perfiles de PVC. Para mayor detalle ver Anexo I - Notas metodológicas del informe GI-GN/ITDP N° 02/13.	
Coeficiente de nacionalización -con tipo de cambio-	Surge de multiplicar el coeficiente de nacionalización por el tipo de cambio	

Margen de daño - como ad-valorem -	$(\text{Precio industria} - \text{Precio importado}) / (\text{FOB} * \text{tipo de cambio})$
Margen de daño - como FOB mínimo - (en u\$s por tonelada)	$((\text{Precio industria} - \text{Precio importado}) / \text{tipo de cambio}) + \text{FOB}$
Margen de daño - como específico - (en u\$s por tonelada)	$((\text{Precio industria} - \text{Precio importado}) / \text{tipo de cambio})$

Margen de dumping - como ad-valorem ITDP	$(\text{Valor normal} - \text{FOB}) / \text{FOB}$ Informe de Determinación Preliminar del Margen de dumping de la DCD (fs. 3213/352)
Margen de dumping - como FOB mínimo (en u\$s por tonelada) ITDP	Valor Normal Informe de Determinación Preliminar del Margen de dumping de la DCD (fs. 3213/352)
Margen de dumping - como específico (en u\$s por tonelada) ITDP	Valor Normal - FOB (det.dumping) Informe de Determinación Preliminar del Margen de dumping de la DCD (fs. 3213/352)

Margen de dumping - como ad-valorem	$(\text{Valor normal} - \text{FOB}) / \text{FOB}$ Informe de Relevamiento de lo actuado de la DCD (fs. 5097/5170)
Margen de dumping - como FOB mínimo (en u\$s por tonelada)	Valor Normal Informe de Relevamiento de lo actuado de la DCD (fs. 5097/5170)
Margen de dumping - como específico (en u\$s por tonelada)	Valor Normal - FOB (det.dumping) Informe de Relevamiento de lo actuado de la DCD (fs. 5097/5170)

Fuente: CNCE, sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA.

u
A

Cuadro N° 2.a

MARGEN DE DAÑO (derecho antidumping que elimina el daño)

Perfiles de PVC

Origen: Alemania

Nivel de comercialización: Primera venta

Período: Enero-noviembre de 2012

En pesos y dólares por kilogramo



	con "precio observado" Enero-noviembre 2012	con "precio no dañado" Enero-noviembre 2012
Costo medio unitario (en \$ por kilogramo)	***	***
Relación precio / costo	***	***
Precio de la industria (en \$ por kilogramo)	21,77	26,02
Precio FOB importaciones (en u\$s por kilogramo)		2,93
Precio nacionalizado de las importaciones (en \$ por kilogramo)		24,66
Tipo de cambio (\$ / u\$s)		4,52
Coefficiente de nacionalización -sin tipo de cambio-		1,86
Coefficiente de nacionalización -con tipo de cambio-		8,42

Margen de daño - como ad-valorem - (Precio industria - Precio importado) / (FOB * tipo de cambio)	10%
Margen de daño - como FOB mínimo - (en u\$s por kilogramo) ((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio) + FOB	3,23
Margen de daño - como específico - (en u\$s por kilogramo) ((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio)	0,30
Margen de dumping - como ad-valorem (valor normal - FOB) / FOB (1)	81%
Margen de dumping - como FOB mínimo - = Valor Normal - (en u\$s por kilogramo) (1)	5,15
Margen de dumping - como específico = Valor Normal - FOB (det.dumping) (en u\$s por kilogramo) (1)	2,30
Margen de dumping - como ad-valorem (valor normal - FOB) / FOB (2)	84%
Margen de dumping - como FOB mínimo - = Valor Normal - (en u\$s por kilogramo) (2)	5,15
Margen de dumping - como específico = Valor Normal - FOB (det.dumping) (en u\$s por kilogramo) (2)	2,35

(1) Corresponde al margen de dumping del ITDP de la DCD

(2) Corresponde al margen de dumping del Informe de Relevamiento de lo Actuado de la DCD

Fuente: CNCE; sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA

2
A

Cuadro N° 2.b
MARGEN DE DAÑO (derecho antidumping que elimina el daño)
Perfiles de PVC

Origen: China

Nivel de comercialización: Primera venta

Período: Enero-noviembre de 2012

En pesos y dólares por kilogramo



	con "precio observado" Enero-noviembre 2012	con "precio no dañado" Enero-noviembre 2012
Costo medio unitario (en \$ por kilogramo)	***	***
Relación precio / costo	***	***
Precio de la industria (en \$ por kilogramo)	21,77	26,02
Precio FOB importaciones (en u\$s por kilogramo)		1,98
Precio nacionalizado de las importaciones (en \$ por kilogramo)		16,53
Tipo de cambio (\$ / u\$s)		4,52
Coefficiente de nacionalización -sin tipo de cambio-		1,85
Coefficiente de nacionalización -con tipo de cambio-		8,35

Margen de daño - como ad-valorem - Precio industria - Precio importado) / (FOB * tipo de cambio)	106%
Margen de daño - como FOB mínimo - (en u\$s por kilogramo) ((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio) + FOB	4,08
Margen de daño - como específico - (en u\$s por kilogramo) ((Precio industria - Precio importado) / tipo de cambio)	2,10
Margen de dumping - como ad-valorem (valor normal -FOB) / FOB (1)	155%
Margen de dumping - como FOB mínimo - = Valor Normal - (en u\$s por kilogramo) (1)	5,15
Margen de dumping - como específico = Valor Normal - FOB (det.dumping) (en u\$s por kilogramo) (1)	3,13
Margen de dumping - como ad-valorem (valor normal - FOB) / FOB (2)	155%
Margen de dumping - como FOB mínimo - = Valor Normal - (en u\$s por kilogramo) (2)	5,15
Margen de dumping - como específico = Valor Normal - FOB (det.dumping) (en u\$s por kilogramo) (2)	3,13

(1) Corresponde al margen de dumping del ITDP de la DCD

(2) Corresponde al margen de dumping del Informe de Relevamiento de lo Actuado de la DCD

Fuente: CNCE; sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA

Handwritten marks and signatures at the bottom left of the page.