



**“TOALLAS, INCLUSO EN JUEGOS O SURTIDOS”**  
**ORIGINARIAS DE REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL.**

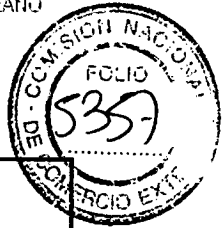
**INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACION FINAL**

**EXPEDIENTE CNCE Nº 61/10**

Fecha: 04 de Mayo de 2012  
 Informe: GI-GN/ITDF Nº 02/12

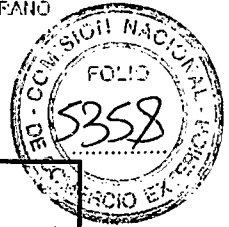
Información Sumaria	
Fecha de Instrucción Ex - SlyC:	5 de noviembre de 2010.
Nº de Nota Ex -SlyC:	167/2010
Nº de Expediente SCEX:	S01:0420449/2010
Fecha de Ingreso a la CNCE:	5 de noviembre de 2010
Nº de Expediente CNCE:	61/10
Peticionante:	Inicio de Oficio.
Denominación del Producto Importado:	“Toallas, incluso en juegos o surtidos”
Posiciones Arancelarias NCM (SIM):	6302.60.00 (SIM 110, 120, 130, 140 y 190); 6302.91.00 (SIM 100); 6302.93.00 (SIM 111, 112, 113, 114 y 119); 6302.99.10 (SIM 100); 6302.99.90 (SIM 100).
Origen del Producto Importado objeto de investigación:	República Federativa del Brasil.
Práctica Desleal:	Dumping.
Uso del Producto:	Higiene Personal (Secado del cuerpo).
Fecha del Informe Relativo a la Apertura de la Investigación y Conforme SSPyGC:	16 de noviembre de 2010 (recibido por en la CNCE el 17 de noviembre de 2010)
Fecha de Determinación de Daño y causalidad previa a la Apertura de la Investigación:	Acta de Directorio Nº 1592 de fecha 23 de noviembre de 2010.
Fecha de apertura de la investigación:	Resolución SlyC Nº 234 del 7 de diciembre de 2010 (publicada en el Boletín Oficial el 14 de diciembre de 2010).
Fecha del Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping: Conforme SSPyGC:	8 de abril de 2011. 13 de abril de 2011.
Fecha de Determinación Preliminar de Daño y Causalidad:	Acta de Directorio Nº 1637 del 23 de mayo de 2011.
Fecha de Autorización de uso de plazo adicional contemplado en el Artículo 5.10 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994	14 de noviembre de 2011

Handwritten signatures and initials on the left margin.



Fecha de incorporación de la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales (ISHE):	3 de abril de 2012
Fecha de Verificaciones:	<p><b>PRODUCTORES</b>                  COLORTEX S.A.: 11, 12, 13 de julio de 2011, 9 y 30 de agosto de 2011.                  RIZO S.A.: 21 y 22 de julio de 2011.                  NORTEXTIL S.A.: 14 de Julio de 2011 y 31 de agosto de 2011.                  T.J. SEBELE S.A.: 29 de febrero de 2012.                  TOATEX S.A.: 02 de marzo de 2012.</p> <p><b>IMPORTADORES</b>                  NEW COUNTRY LIFE S.R.L.: 7 de julio de 2011.                  COTEMINAS ARGENTINA S.A.: 4 de agosto de 2011.</p>
Partes acreditadas en las presentes actuaciones	
CAMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS Representante Legal:	Alberto Sebele (Presidente)
COLORTEX S.A. Representante Legal:	Productor Arturo Teodoro Karagozlu (Presidente)
T.J. SEBELE E HIJOS S.A. Representante Legal:	Productor Alejandro Sebele (Presidente)
RIZO S.A. Representante Legal:	Productor José Carlos Ini (Presidente)
NORTEXTIL S.A. Representante Legal:	Productor Eduardo Lutufyan (Apoderado)
TOATEX S.A. Representante Legal:	Productor Adrián D'Urso (Presidente)
TEXTIL ITAS S.A. Representante Legal:	Productor Gustavo Fingier (Vicepresidente)
FELTEX S.R.L. Representante Legal:	Productor Juan Carlos Rolandi (Socio Gerente)
TECEKA S.A. Representante Legal:	Productor Ariel Yaquira (Presidente)
NEW COUNTRY LIFE S.R.L. Representante Legal:	Importador Juan Carlos Rondinella (Apoderado)
ESPALMA S.A. Representante Legal:	Importador Santiago Podestá Castro (Presidente)
VERSSION S.A. Representante Legal:	Importador Marcelo Gondar y Marcelo Dolotowicz (Apoderados)
JAS S.A. Representante Legal:	Importador Marcelo Gondar y Marcelo Dolotowicz (Apoderados)
ROPA DE CAMA SU BLANK S.R.L. Representante Legal:	Importador Carlos Passini (Socio Gerente)
COTEMINAS ARGENTINA S.A. Representante Legal:	Importador Juan Dumas, Cristina Montini y otros (Apoderados)
E.A. BALBI E HIJOS S.A. Representante Legal:	Importador Ernesto Balbi (Presidente)
ASOCIACIÓN DE SUPERMERCADOS UNIDOS Representante Legal:	Carlos Alberto Méndez y otros (Apoderados)
EMBAJADA DE LA REPÚBLICA FEDERATIVA DE BRASIL EN LA REPÚBLICA ARGENTINA	Juliana Soares Santos (Primer Secretario)

*Handwritten signatures and initials on the left margin.*



<b>BUETTNER S.A. INDUSTRIA E COMERCIO</b> Representante Legal:	Exportador <b>Agustín Esteban Gatti y otros (Apoderados)</b>
<b>DÓLHER S.A.</b> Representante Legal	Exportador <b>Agustín Esteban Gatti y otros (Apoderados)</b>
<b>KARSTEN S.A.</b> Representante Legal	Exportador <b>Agustín Esteban Gatti y otros (Apoderados)</b>
<b>BUDDMEYER S.A.</b> Representante Legal	Exportador <b>Jorge H. Lorenzo y otros (Apoderados)</b>
<b>TEKA S.A.</b> Representante Legal	Exportador <b>Jorge H. Lorenzo y otros (Apoderados)</b>
<b>COTEMINAS S.A.</b> Representante Legal	Exportador <b>Juan Dumas, Cristina Montini y otros (Apoderados)</b>
<b>COMPANHIA FABRIL LEPPER</b> Representante Legal:	Exportador <b>Agustín Esteban Gatti y otros (Apoderados)</b>
Legislación Aplicable:	<b>Ley N° 24.425/95 y Decreto N° 1393/08.</b>
Equipo Técnico:	<b>Alejandra Maisterra, Angelita González García, Mariano Abalo, Javier Baez Rivoira, Fernando Basta, Sebastián Cipolla, Sergio Longo, Romina Amarena.</b>

Handwritten marks and signatures on the left margin of the page.



## I. GLOSARIO.

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

### I.1. Glosario de abreviaturas generales:

AAPCE: Acuerdo de Alcance Parcial - Complementación Económica.

CAPTA: Cámara Argentina de Productores de Toallas

CIF: Cost Insurance and Freight

cm: Centímetro/s.

CMC: Consejo del Mercado Común.

CNCE: Comisión Nacional de Comercio Exterior.

C.P.C.C.N.: Código Procesal Civil y Comercial de la Nación.

DCD: Dirección de Competencia Desleal.

DGA: Dirección General de Aduanas.

DNGCE: Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa.

DV DRTA: División Dictámenes en Régimen Tributario Aduanero.

Fs/fjs.: Fojas.

FOB: Free On Board.

GI: Gerencia de Investigaciones.

GN: Gerencia de Normas Comerciales.

INDEC: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

ISHE: Información Sistematizada de los Hechos Esenciales

ISO: International Organization for Standardization.

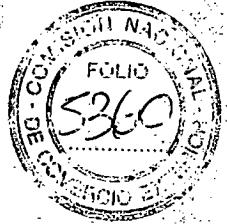
ITDF: Informe Técnico Previo a la Determinación Final.

ITDP: Informe Técnico Previo a la Determinación Preliminar.

ITPA: Informe Técnico del Previo a la Apertura.

Kg.: Kilogramo/s.





MECON: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

MP: Ex Ministerio de la Producción.

NCM: Nomenclatura Común del MERCOSUR.

OMC: Organización Mundial del Comercio.

PA: Posición/es arancelaria/a.

PBI: Producto Bruto Interno.

RPM: Revoluciones por Minuto.

S.A.: Sociedad Anónima.

SCEX: Secretaria de Comercio Exterior.

SlyC: Ex - Secretaría de Industria y Comercio.

SIM: Sistema Informático María.

SG: Secretaría General.

S.R.L.: Sociedad de Responsabilidad Limitada.

SSPyGC: Ex -Subsecretaría de Política y Gestión Comercial.

Ton: Toneladas.

Handwritten marks on the left margin, including the letters 'HSA', a scribble, and a signature.



## II. ANTECEDENTES Y ACTUACIONES REALIZADAS POR Y ANTE LA COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.<sup>1, 2</sup>

1. El 5 de noviembre de 2010, conforme a lo establecido por la ley 24.425 y su Decreto reglamentario Nº 1393/08, se recibió Nota de la Ex-Secretaría de Industria y Comercio Nº 167/2010, mediante la cual se solicitó a esta CNCE que, en el ámbito de su competencia, determine si encuentran reunidas las condiciones para iniciar de oficio la correspondiente apertura de investigación por presunto dumping en las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA ARGENTINA de toallas originarias de la REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL<sup>3</sup>. Las presentes actuaciones tramitan en esta Comisión bajo el expediente CNCE Nº 61/10, conforme la providencia SG Nº 30/2010 (fs. 1 y 2).
2. El 10 de noviembre de 2010, esta CNCE solicitó a la FUNDACIÓN PRO TEJER información sobre la industria nacional de toallas para los años 2007, 2008, 2009 y para los períodos enero-noviembre de 2009 y de 2010 (fs. 3 y 4).
3. Con fecha 15 de noviembre esta CNCE procedió a incorporar a las presentes actuaciones, impresiones de los sitios Web consultados a los fines de obtener información relativa al expediente de la referencia (fs. 5/53).
4. En la misma fecha, se recibió respuesta de la FUNDACIÓN PRO TEJER a los requerimientos efectuados por esta Comisión<sup>4</sup> (fs. 54/98).
5. El 17 de noviembre de 2010, se recibió el Informe Relativo a la Apertura de Investigación por Presunto Dumping, elaborado por la DCD con fecha 16 de noviembre de 2010, en el que concluyó que "...habría elementos de prueba que permiten suponer la existencia de presuntas prácticas de dumping para la exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de toallas, incluso en juegos o surtidos, originarias de la REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL...". El presunto margen de dumping determinado fue de 70,93 % (fs. 99/140).
6. El 23 de noviembre de 2010, el Directorio de la CNCE, mediante Acta Nº 1592, dispuso "la inclusión del informe GI-GN/ITPA Nº 16/10 en el Expediente". Del mismo modo, concluyó que "existen suficientes pruebas de daño importante a la industria nacional de *Toallas, incluso en juegos o surtidos*' así como también

<sup>1</sup> Las fojas citadas en el presente informe corresponden al Expediente CNCE Nº 61/10.

<sup>2</sup> En este informe, la denominación completa de cada entidad se menciona sólo la primera vez que se la nombra.

<sup>3</sup> En adelante, Brasil

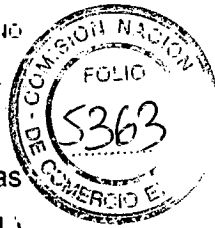
<sup>4</sup> En dicha oportunidad, la FUNDACIÓN PRO TEJER también suministró Acta constitutiva y Estatuto con la respectiva autorización de la Inspección General de Justicia, para funcionar con carácter de persona jurídica.



de su relación de causalidad con las importaciones con presunto dumping originarias de Brasil. En atención a ello se encuentran reunidos los requisitos exigidos por la legislación vigente para disponerse el inicio de una investigación respecto de las importaciones de toallas originarias de la República Federativa del Brasil". Asimismo, se remitió copia a la Ex - SlyC y a la SSPyGC (fs.141/77).

7. En la misma fecha se le remitió a la DCD los indicadores de daño del Acta de Directorio previa a la apertura (fs. 178/80).
8. El 23 de noviembre de 2010, la Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa, dependiente de la SSPyGC, mediante Nota DNGCE N° 848/10, informó que a fin de realizar las consultas previstas en el marco de la Decisión CMC N° 16/96, estimaba pertinente su realización el día 25 de noviembre de 2010 (fs. 181).
9. El 26 de noviembre de 2010, la Dirección Nacional de Gestión Comercial Externa, dependiente de la SSPyGC, mediante Nota DNGCE N° 856/10 de fecha 25 de noviembre de 2010 informó que, en virtud del fax recibido a través del cual se solicitó que "...la reunión de consulta previa sea postergada hasta en una semana..." estimaba pertinente su realización el día 2 de diciembre de 2010 (fs. 182).
10. El día 29 de noviembre, la DCD remitió copia de la presentación efectuada por la Embajada de Brasil en virtud de la cual solicitan prórroga para la realización de la consulta en el marco de la Decisión CMC N° 18/96 (fs. 184/6).
11. El día 2 de diciembre de 2010, se celebró la reunión de consultas entre funcionarios del gobierno de la República Federativa de Brasil y de la República Argentina previstas en el marco de la Decisión CMC N° 18/96, tal como consta en el Acta obrante a fs. 187/8.
12. El 14 de diciembre, la DCD remitió copia de la Resolución SlyC N° 234 del 7 de diciembre de 2010, publicada en el Boletín Oficial el 14 de diciembre de 2010, mediante la cual se declaró procedente "...la apertura de investigación relativa a la existencia de dumping en las operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de toallas, incluso en juegos o surtidos, originarias

*[Handwritten signatures and initials]*



de la REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6302.60.00, 6302.91.00, 6302.93.00, 6302.99.10 y 6302.99.90". Asimismo adjuntó copia del Informe de Recomendación (fs.189/94).

13. Con fecha 15 de diciembre de 2010 se contactó a las firmas productoras e importadoras de las cuales se tenía conocimiento, a los fines de invitarlas a las reuniones explicativas del desarrollo de la investigación previas al envío de los Cuestionarios de la CNCE. Para un detalle de las firmas contactadas, ver proveído de fs. 201/2.

14. Los días 16 y 17 de diciembre de 2010 se celebraron en el ámbito de la CNCE las citadas reuniones explicativas, tanto con los productores como con los importadores. En cuanto al sector importador, asistieron representantes de las firmas importadoras BLANCO NOAR S.A., ESPALMA S.A., NEW COUNTRY LIFE S.R.L., TEKA S.A., S.A. IMPORTADORA Y EXPORTADORA DE LA PATAGONIA, VERSSION S.A., WALMART ARGENTINA S.R.L., ASOCIACIÓN DE SUPERMERCADOS UNIDOS, CAMARA DE IMPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA y del GRUPO BRASIL, mientras que a la reunión para productores, se presentaron los representantes de las firmas TEXTIL SECLAR (T.J. SEBELE e HIJOS S.A.<sup>5</sup>), RIZO S.A., TEXTIL ITAS S.A. y de la CAMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS. Asimismo, en las reuniones se recabaron opiniones acerca de los respectivos proyectos del "Cuestionario para el Productor" y "Cuestionario para el Importador" de la CNCE (fs. 203/6).

15. El día 21 de diciembre de 2010 se procedió a incorporar los modelos de "Cuestionario para el Productor", "Cuestionario para el Importador" y "Cuestionario para el Exportador" elaborados por la CNCE (fs. 207/313).

16. En la misma fecha se remitió el "Cuestionario para el Productor", el "Cuestionario para el Importador" y el "Cuestionario para el Exportador" de la CNCE (fs. 314/426), a las firmas que se detallan en las tablas II.1, II.2 y II.3. Entre los días 27 de enero de 2011 y 15 de febrero de 2011, se recibieron las respuestas a los mencionados cuestionarios, cuyo detalle también se agrega en las tablas precedentes.

<sup>5</sup> En adelante T.J. SEBELE E HIJOS, T.J. SEBELE o SEBELE, indistintamente



17. En las Tablas II.4, II.5 y II.6 que se presentan al final de la presente sección, se detallan las actuaciones subsiguientes relacionadas con las referidas respuestas.

**Tabla II.1. Cuestionarios para el productor de la CNCE**

EMPRESAS	Respondió si/no	Tipo de respuesta al Cuestionario <sup>6</sup>
FELTEX S.R.L.	SI	COMPLETA
RIZO S.A. (FRANCO VALENTE)	SI	COMPLETA
NORTEXTIL S.A.	SI	COMPLETA
TEXTIL ITAS S.A.	SI	COMPLETA
T.J. SEBELE E HIJOS (TEXTIL SECLAR)	SI	COMPLETA
TOATEX S.A.	SI	COMPLETA
GRIPPA Y GADY SAICIFA	NO	N/C
ACORAZADO S.A.	NO	N/C
ROYAL TOWELS Cía.	NO	N/C
TECEKA	SI	COMPLETA
TEXTIL SAN ROQUE	NO	N/C
LAUTONTEX	NO	N/C
COLORTEX	SI	COMPLETA
FUNDACIÓN PRO TEJER	Ratificó la información presentada previo a la apertura de la investigación (fs. 667/9) Efectuó una presentación conjunta con la CAPTA rectificando el dato de producción nacional (fs. 3883/5)	N/C
CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS	Presentó información sobre producción y capacidad de producción nacional, además de información relativa a importaciones <sup>7</sup> (fs. 1710/1907). Efectuó una presentación conjunta con la FUNDACIÓN PRO TEJER rectificando el dato de producción nacional (fs. 3883/5)	N/C

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

<sup>6</sup> Si bien se considera "COMPLETA" las respuestas de los cuestionarios, cabe señalar que algunos datos fueron proporcionados en forma anual, o sin cumplir algunos requisitos requeridos en el Cuestionario o en la etapa de análisis de las respuestas. Al respecto COTEMINAS, en sus alegatos finales señaló que la CNCE "...no realiza la misma advertencia en los casos de los cuestionarios de los importadores o exportadores porque solicitó aclaraciones que fueron respondidas en tiempo y forma, lo que evidencia un trato discrecional respecto de las partes involucradas en la investigación" (fs. 42-45). Cabe señalar que la aclaración de la presente nota al pie, es extensiva a toda respuesta a los cuestionarios de los participantes en la presente investigación. Esta tabla no califica la información recibida, sino que se limita a mencionar si se respondió y si la respuesta fue parcial (por ejemplo: falta de presentación del Anexo I del Cuestionario) o completa.

<sup>7</sup> Dicha presentación fue remitida, además por la DCD y obra a fs. 2038/49. Se deja constancia que, con fecha 18 de febrero, esta CNCE le requirió a la mencionada Cámara que acompañe copia simple del estatuto, a los fines de la acreditación de personería. Dicho requerimiento fue cumplimentado por la Cámara con fecha 28 de febrero de 2011 (fs. 2064/78).



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

EMPRESAS	Respondió si/no	Tipo de respuesta al Cuestionario
CAMARA DE IMPORTADORES DE LA REPÚBLICA ARGENTINA – CIRA -	NO	N/C
ASOCIACIÓN DE SUPERMERCADOS UNIDOS – ASU -	NO	N/C
BLANCO NOAR	NO	N/C
COTEMINAS ARGENTINA S.A.	SI	COMPLETA
COTO CENTRO INTEGRAL DE COMERCIALIZACION S.A.	NO	N/C
E.A. BALBI E HIJOS S.A. <sup>8</sup>	SI	COMPLETA
ESPALMA	SI	COMPLETA
JUMBO RETAIL ARGENTINA S.A.	NO	N/C
LANTERMO S.A.	NO	N/C
LIBERTAD S.A.	NO	N/C
NEW COUNTRY LIFE	SI	COMPLETA
S.A. IMPORTADORA Y EXPORTADORA DE LA PATAGONIA	NO	N/C
TEXTIL FEDERAL S.A. <sup>9</sup>	NO	N/C
VERSSION S.A.	SI	COMPLETA
WAL-MART ARGENTINA	NO	N/C

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

**Tabla II.3. Cuestionarios para el exportador de la CNCE**

EMPRESAS	Respondió si/no	Tipo de respuesta al Cuestionario
EMBAJADA DE BRASIL EN LA REPÚBLICA ARGENTINA	NO	N/C
TEKA – TECELAGEM KUEHNRIKH S.A.	SI	COMPLETA
COTEMINAS S.A.	SI	COMPLETA
KARSTEN	SI	COMPLETA
DÖHLER	SI	COMPLETA
BUDDMEYER	SI	COMPLETA
BUETTNER S.A.	SI	COMPLETA
TOALHAS SAN CARLOS	NO	N/C
TOALHAS ATLÁNTICA	NO	N/C

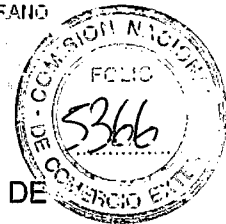
Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de la referencia.

18. Con fecha 4 de marzo de 2011 se recibió una presentación de la CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS, relativa a las importaciones objeto de investigación (fs. 2294/99).

19. En la misma fecha, la DCD remitió copia de una presentación efectuada por la firma NEW COUNTRY LIFE en la mencionada Dirección (fs. 2359/66).

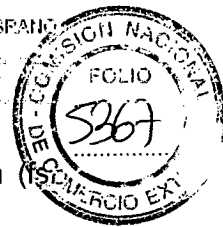
<sup>8</sup> En adelante E.A. BALBI o BALEI, indistintamente.

<sup>9</sup> Se dejó constancia en el expediente a fs. 480 que el Cuestionario fue devuelto por el Correo Argentino atento a que la empresa "Se mudó". Al respecto se señala que la dirección a la que fue enviado fue tomada de la base de datos de esta Comisión y constatada a través de la Web. Asimismo, conforme surge del proveído de fs. 201/2, esta empresa tampoco pudo ser contactada telefónicamente en ocasión de declararse la apertura de la investigación.



20. El 14 de marzo de 2011, esta CNCE le requirió a la CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS información relativa a la producción nacional y capacidad de producción nacional, atento a que surgieron diferencias con respecto a la información presentada por la FUNDACIÓN PRO TEJER (fs. 2371/3 y 2383). El 21 de marzo de 2011 se recibió respuesta de la mencionada Cámara (fs. 2447/8).
21. El 21 de marzo de 2011, se procedió al glose y posterior refoliado de la información suministrada por las firmas E.A. BALBI E HIJOS, COTEMINAS ARGENTINA y VERSSION para la cual, dichas empresas, solicitaron el levantamiento del carácter confidencial (fs. 2449/90).
22. El 22 de marzo de 2011, se dejó constancia en las presentes actuaciones que, atento lo dispuesto en la Ley Nº 17.622 de Secreto Estadístico y el Dictamen 748/03 (DV DRTA), esta Comisión procedió de oficio al desglose y reserva en el expediente confidencial de la versión original de los Cuadros Nº 3 presentados por las firmas COTEMINAS ARGENTINA, VERSSION, ESPALMA, NEW COUNTRY LIFE y E.A. BALBI E HIJOS, la versión original de los Cuadros Nº 4 presentados por las firmas VERSSION y E.A. BALBI E HIJOS, y del Cuadro Nº 10 de NEW COUNTRY LIFE agregando copia fiel de los mismos Cuadros sin la columna "Proveedor" al expediente público. Asimismo, en la misma fecha se notificó a las referidas empresas mediante Nota CNCE/GIGN de la situación descripta (fs. 2503/8).
23. El 22 de marzo de 2011, se procedió al glose y posterior refoliado de la información suministrada por las firmas productoras T.J. SEBELE, RIZO y COLORTEX para la cual, dichas empresas, solicitaron el levantamiento del carácter confidencial (fs. 2509/16).
24. El 31 de marzo de 2011, se dejó constancia en las presentes actuaciones que, teniendo en cuenta los plazos a los que se encuentra sujeto el presente procedimiento, el equipo técnico de esta CNCE, basaría el presente Informe Técnico Previo a la determinación Preliminar sobre la información recibida hasta la fecha (Decreto Reglamentario-Texto Ordenado Decreto 1759/91, de la Ley de Procedimientos Administrativos - Ley 19.549). Asimismo, se dejó constancia que la información que había quedado inconclusa, sería analizada y

MAH  
[Handwritten signature]  
[Handwritten signature]



considerada, de corresponder, en la siguiente etapa de la investigación (2524).

25. El día 13 de abril de 2011, se recibió de la SSPyGC el Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping, elaborado por la DCD el 8 de abril de 2011, en el cual estimó que "...a partir del procesamiento y análisis efectuado de toda documentación obrante en el expediente en esta instancia de la investigación, se han reunido elementos que permiten determinar preliminarmente la existencia de margen de dumping en la exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de 'Toallas, incluso en juegos o surtidos'...". El presunto margen de dumping determinado preliminarmente asciende a 69,54% (fs. 2535/635).
26. El 13 de mayo de 2011, la DCD remitió copia de las presentaciones efectuadas por la firma BUETTNER, DÖHLER, KARSTEN y la Embajada de Brasil ante la mencionada Dirección (fs. 2646/82).
27. El 23 de mayo de 2011, el Directorio de esta CNCE, mediante Acta N° 1637, por unanimidad, dispuso la inclusión del informe GI-GN/ITDP N° 02/11, y determinó preliminarmente que "...la rama de producción nacional de 'Toallas, incluso en juego o surtidos' sufre daño importante y que ese daño es causado por las importaciones con presunto dumping originarias de la República Federativa del Brasil estableciéndose así los extremos de la relación causal requeridos para continuar con la investigación". En la misma fecha se remitió copia a la ex - SlyC y a la SSPyGC (fs. 2700/856).
28. El 24 de mayo de 2011, esta CNCE le remitió a la DCD los indicadores de daño tenidos en cuenta en la Determinación Preliminar efectuada por el Directorio de esta Comisión (fs. 2857/60).
29. El 24 de mayo de 2011, atento a lo dispuesto por el artículo 24 de Decreto Reglamentario N° 1393/08, se notificó a las empresas acreditadas en las presentes actuaciones, de la determinación preliminar efectuada por el Directorio de esta Comisión mediante Acta N° 1637, y se les comunicó que se había resuelto fijar como fecha límite el día 9 de junio de 2011 para que las partes, de considerarlo pertinente, ofrezcan sus pruebas conforme lo contemplado en el artículo 18 del citado Decreto Reglamentario (fs. 2861/87).





Para mayor detalle acerca de las actuaciones relativas al ofrecimiento y producción de la prueba, ver Anexo III del presente informe.

30. El 30 de mayo de 2011, mediante Acta Nº 1645, el Directorio de la CNCE ratificó el voto telefónico del Lic. Alejandro Barrios, emitido en el Acta Nº 1637 de fecha 23 de mayo de 2011 (fs. 2891).
31. El 6 de junio de 2011, la SSPyGC mediante Nota Nº 116/11, solicitó al Directorio de esta CNCE que "...tenga a bien aclarar el alcance de las conclusiones arribadas por la COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR" mediante Acta Nº 1637 (fs. 2897).
32. El 23 de junio de 2011, se notificó a las firmas productoras RIZO, COLORETEX y NORTEXTIL, y a las firmas importadoras COTEMINAS ARGENTINA, NEW COUNTRY LIFE y VERSSION, que esta CNCE había decidido realizar verificaciones "in situ" en las plantas y/u oficinas de las empresas, las que serían llevadas a cabo por los técnicos de esta Comisión (fs. 2931/9). En las Tablas Nº II.7 y Nº II.8 que se presentan al final de la presente sección, se detallan las actuaciones relacionadas con las verificaciones.
33. El 4 de julio de 2011, en respuesta a lo solicitado por la SSPyGC mediante Nota Nº 116/11, el Directorio de la Comisión mediante Acta Nº 1651, por unanimidad dispuso la inclusión del MEMORANDUM GI-GN/245/11 en el expediente y consideró que podría continuarse con la investigación sin aplicación de medidas provisionales. En la misma fecha se remitió copia a la SSPyGC (fs. 2951/7).
34. El 12 de julio de 2011, la DCD remitió copia de las instrucciones de la SSPyGC y de la DNGCE, con el fin de que la Dirección de Competencia Desleal avance con la siguiente instancia de la investigación en el marco del Decreto Nº 1393/08 (fs. 2964/6).
35. El 29 de julio de 2011, se les hizo saber a la FUNDACIÓN PRO TEJER y a la CAPTA, que el Directorio de esta CNCE había decidido realizar una reunión con representantes de las mencionadas entidades (fs. 2998/9), la que finalmente fue llevada a cabo el día 5 de agosto de 2011, conforme surge del acta de fs. 3057.



36. El 29 de julio de 2011, se recibió nota de la DCD informando que la Autoridad de Aplicación había 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 pertinente Determinación Final (fs. 3000).
37. El 1° de agosto de 2011, esta CNCE le solicitó a la Ex - SlyC, con copia a la SSPyGC que, teniendo en cuenta que se había dispuesto hacer uso de un plazo adicional conforme lo establecido en el Artículo 29 del Decreto N° 1393/08, atento a la complejidad técnica del caso y ante la imposibilidad de cumplir con los plazos establecidos para la Determinación Final de Daño, se autorice a esta Comisión a hacer uso del plazo adicional previsto en el Artículo 30, segundo párrafo del Decreto Reglamentario N° 1393/08 (fs. 3001/2).
38. El 31 de agosto de 2011, la SSPyGC mediante Nota N° 189/11, autorizó a hacer uso del plazo adicional de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 30, segundo párrafo del Decreto Reglamentario N° 1393/08, a los fines de elevar el Informe Final de Daño (fs. 3113).
39. Entre los días 25 de octubre y 1° de noviembre de 2011, se recibieron nuevas respuestas al Cuestionario para el Productor de la CNCE. En la Tabla N° II.4, que se presenta al final de la presente sección, se detallan las actuaciones subsiguientes relacionadas con las referidas respuestas.
40. El 14 de noviembre de 2011, la DCD informó que la Autoridad de Aplicación había dispuesto, de acuerdo a lo contemplado en el Artículo 5.10 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, incorporado a nuestro ordenamiento jurídico mediante Ley N° 24.425 y reglamentado por el Decreto N° 1393/08, hacer uso de un plazo adicional, con el objeto de dar cumplimiento a la finalización de la presente investigación (fs. 3648).
41. El 15 de noviembre de 2011, esta CNCE le comunicó a la ex - SlyC, con copia a la SSPyGC, que consideraba oportuno acogerse al plazo adicional dispuesto por la Autoridad de Aplicación (fs. 3653/6).
42. El 27 de diciembre de 2011, se procedió al glose y posterior refochado de la información de las firmas TECEKA, TEXTIL ITAS, TOATEX y FELTEX, para la



cual, dichas empresas, solicitaron el levantamiento del carácter confidencial (fs. 3774/844).

43. Entre el 23 de enero y el 22 de febrero de 2012, se notificó a las firmas productoras TECEKA, TOATEX y SEBELE, que esta CNCE había decidido realizar verificaciones "in situ" en las plantas y/u oficinas de las empresas, las que serían llevadas a cabo por los técnicos de esta Comisión (fs. 3848/50). En la Tabla Nº II.7 que se presenta al final de la presente sección, se detallan las actuaciones relacionadas con las verificaciones.
44. El 12 de marzo de 2012, la firma BUDDEMEYER presentó ante esta CNCE, un ofrecimiento de compromiso de precios (fs. 3873/4).
45. El 13 de marzo de 2012, esta CNCE le remitió copia a la DCD del compromiso de precios ofrecido por la firma BUDDEMEYER. En el mismo día se le hizo saber a la mencionada empresa que, conforme al artículo 34 del decreto Nº 1393/08, el ofrecimiento deberá presentarse ante la Subsecretaría (fs. 3875/8).
46. El 23 de marzo de 2012, la CAPTA y la FUNDACIÓN PRO TEJER realizaron una presentación conjunta ante esta CNCE, en la cual rectificaron el dato de producción nacional para el período investigado (fs. 3883/5).
47. El 27 de marzo de 2012, se dejó constancia en las presentes actuaciones que el equipo técnico de esta CNCE basaría la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" sobre la información recibida hasta el día de la fecha, a efectos de, luego de su incorporación a las actuaciones, y según 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 (3886).
48. El 3 de abril de 2012, se procedió a incorporar a las presentes actuaciones la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" (Informe GI-GN/ISHE Nº 03/12), conforme lo dispuesto por el Directorio de esta Comisión mediante MEMORANDUM DIR Nº 05/12, de fecha 30 de de 2012 (fs. 3893/4174)
49. En la misma fecha, se le hizo saber a las partes que se encontraba a disposición el ISHE elaborado por la CNCE, a efectos de que tomen vista y



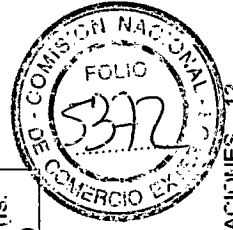
examinen toda la información disponible en las actuaciones de la referencia y que, hasta el día 19 de abril de 2012, ejerciten la defensa de sus intereses, efectuando sus consideraciones finales acerca de lo actuado en base a la mencionada información, si lo estimaren conveniente (fs. 4175/205).

50. Entre los días 19 y 20 de abril de 2012<sup>10</sup>, se recibieron los alegatos finales presentados por la CAPTA (con las adhesiones de COLORTEX, SEBELE y RIZO), TEKA, COTEMINAS, EMBAJADA DE BRASIL, COMPANHIA FABRIL LEPPER, KARSTEN, DÖHLER y BUETTNER (fs. 4220/71)

<sup>10</sup> Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.

Tabla II.4. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor de la CNCE

	T.J. SEBELE E HIJOS	RIZO	COLORTEX	NORTEXTIL	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011
Prórogas solicitada para responder Cuestionario	20/01/2011 (fs. 627)	20/01/2011 (fs. 637)	20/01/2011 (fs. 643)	I/C	18/01/2011 (fs. 623)	I/C	I/C	I/C
Vencimiento prórogas establecido por CNCE	03/02/2011 (fs. 649)	03/02/2011 (fs. 650)	03/02/2011 (fs. 648)	I/C	03/02/2011 (fs. 624/5)	I/C	I/C	I/C
Segunda Prórogas solicitada para responder Cuestionario	02/02/2011 (fs. 645/6 y 972)	01/02/2011 (fs. 821/L y 850)	01/02/2011 (fs. 818/20 y 856)	I/C	I/C	I/C	I/C	I/C
Vencimiento prórogas establecido por CNCE	14/02/2011 (fs. 625/6)	14/02/2011 (fs. 623)	14/02/2011 (fs. 624)	I/C	14/02/2011 (fs. 640)	I/C	I/C	I/C
Fecha de presentación del Cuestionario	15/02/2011 (fs. 1612/709)	15/02/2011 (fs. 1513/511)	15/02/2011 (fs. 1343/512)	27/01/2011 (fs. 670/706)	25/10/2011 (fs. 3256/371)	25/10/2011 (fs. 3125/255)	28/10/2011 (fs. 3373/413) y 03/11/2011 (fs. 3511/59)	01/11/2011 (3414/510)
1° Nota de errores y omisiones	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2019/20)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2021/2)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2036/7)	Salida CNCE 07/02/2011 Vencimiento 14/02/2011 (fs. 973/5)	Salida CNCE 04/11/2011 Vencimiento 11/11/2011 (fs. 3563/5)	Salida CNCE 04/11/2011 Vencimiento 11/11/2011 (fs. 3550/2)	Salida CNCE 08/11/2011 Vencimiento 15/11/2011 (fs. 3565/6)	Salida CNCE 08/11/2011 Vencimiento 15/11/2011 (fs. 3563/70)



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR  
EXPEDIENTE CNCE N° 61/10  
INFORME TÉCNICO PREVIÓ A LA DETERMINACIÓN FINAL

	T. J. SEBELE E HIJOS	RIZO	COLORTEX	NORTEXTIL	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX
Prórroga solicitada	Solicitud 28/02/2011 (fs. 2080) Vencimiento: 08/03/2011 (fs. 2082)	Solicitud <sup>11</sup> 25/02/2011 (fs. 2056/7) Vencimiento 08/03/2011 (fs. 2060)	Solicitud <sup>12</sup> 25/02/2011 (fs. 2058/9) Vencimiento 08/03/2011 (fs. 2062/3)	N/C	Solicitud: 11/11/2011 (fs. 3572/3) Vencimiento: 18/11/2011 (fs. 3578/9)	Solicitud: 11/11/2011 (fs. 3574/5) Vencimiento: 18/11/2011 (fs. 3576/7)	N/C	Solicitud: 15/11/2011 (fs. 3649/50) Vencimiento: 22/11/2011 (fs. 3651/2)
Respuesta a 1º Errores y Omisiones	04/03/2011 (fs. 2300/58)	04/03/2011 (fs. 2337/64)	04/03/2011 (fs. 2355/63)	14/02/2011 (fs. 1307/44)	17/11/2011 (fs. 3657/70)	17/11/2011 (fs. 3671/7)	14/11/2011 (fs. 3580/647)	22/11/2011 (3678/704).
2º Nota de Errores y Omisiones	Salida CNCE 14/03/2011 Vencimiento 18/03/2011 (fs. 2377/9)	Salida CNCE 14/03/2011 Vencimiento 18/03/2011 (fs. 2374/6)	Salida CNCE 14/03/2011 Vencimiento 18/03/2011 (fs. 2380/2)	Salida CNCE 25/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2054/5)	Salida CNCE 22/11/2011 Vencimiento 29/11/2011 (fs. 3705/6)	Salida CNCE 22/11/2011 Vencimiento 29/11/2011 (fs. 3707/8)	Salida CNCE 22/11/2011 Vencimiento 29/11/2011 (fs. 3709/10)	Salida CNCE 30/11/2011 Vencimiento 06/12/2011 (fs. 3728/30)
Prórroga solicitada	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C	Solicitud: 29/11/2011 (fs. 3712/3) Vencimiento: 05/12/2011 (fs. 3714/5) Solicitud 08/12/2011 (fs. 3735/6) Vencimiento 12/12/2011 (fs. 3744/5)	N/C

<sup>11</sup> A este respecto, se informa que dicha presentación fue recibida por esta CNCE por fax, no obstante ello, con fecha 28 de febrero de 2011, la presentación fue recibida formalmente por mesa de entradas, y obra a fs. 2081.

<sup>12</sup> A este respecto, se informa que dicha presentación fue recibida por esta CNCE por fax, no obstante ello, con fecha 28 de febrero de 2011, la presentación fue recibida formalmente por mesa de entradas, y obra a fs. 2079.



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR  
EXPEDIENTE CNCE N° 61/0  
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

	T.J. SEBELE E HIJOS	RIZO	COLORTEX	NORTEXTIL	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX
Respuesta a 2º Errores y Omisiones	21/03/2011 y 22/03/2011 (fs. 2392/400 y 2495/7)	21/03/2011 y 22/03/2011 (fs. 2401/35 y 2491/4)	21/03/2011 y 22/03/2011 (fs. 2436/46 y 2498/502)	02/03/2011 (fs. 2153/227)	29/11/2011 (fs. 3730/7)	29/11/2011 (fs. 3716/9)	07/12/2011 (fs. 3746/53)	06/12/2011 (fs. 3737/43)
3º Nota de Errores y Omisiones	N/C	N/C	N/C	N/C	Salida CNCE 06/12/2011 Vencimiento 13/12/2011 (fs. 3732/4)	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 3º Errores y Omisiones	N/C	N/C	N/C	N/C	13/12/2011 (fs. 3751/3)	N/C	N/C	N/C

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



Tabla II.5. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Importador de la CNCE<sup>13</sup>

	NEW COUNTRY LIFE	ESPALMA	JAS DISEÑOS	VERSION	E.A. BALBI	COTEMINAS ARGENTINA
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	07/01/2011 (fs. 497/8)	10/01/2011 (fs. 499)	13/01/2011 (fs. 532)	13/01/2011 (fs. 553)	25/01/2011 (fs. 664)	N/C
Vencimiento prórrogas establecido por CHUCE	03/02/2011 (fs. 513/4)	03/02/2011 (fs. 512)	03/02/2011 (fs. 603)	03/02/2011 (fs. 604)	03/02/2011 (fs. 665/6)	N/C
Extensión de prórroga establecido por CHUCE	14/02/2011 (fs. 827)	14/02/2011 (fs. 828)	14/02/2011 (fs. 837)	14/02/2011 (fs. 838)	14/02/2011 (fs. 843/4)	N/C
Fecha de presentación del Cuestionario	14/02/2011 (fs. 1090/1152)	11/02/2011 (fs. 995/1074)	N/C	03/02/2011 (fs. 878/971)	15/02/2011 (fs. 1903/90)	28/01/2011 (fs. 707/813)
1° lista de errores y omisiones	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2016/8)	Salida CHUCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2014)	N/C	Salida CHUCE 11/02/2011 Vencimiento 18/02/2011 (fs. 979/82)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2029/82)	Salida CNCE 07/02/2011 Vencimiento 14/02/2011 (fs. 978/8)
Prórroga solicitada	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 1° Errores y Omisiones	02/03/2011 (fs. 2110/50)	01/03/2011 (fs. 2089/100)	N/C	17/02/2011 (fs. 1994/5)	01/03/2011 (fs. 2083/96)	15/02/2011 (fs. 1908)

<sup>13</sup> Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.





COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR  
EXPEDIENTE CNCE Nº 61/10  
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

	NEW COUNTRY LIFE	ESPALMA	JAS DISEÑOS	VERSION	E.A. BALBI	COTEMINAS ARGENTINA
2º Nota de Errores y Omisiones	N/C	N/C	N/C	Salida CNCE 25/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2051/3)	N/C	Salida CIJCE 25/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2050)
Prórroga solicitada	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 2º Errores y Omisiones	N/C	N/C	N/C	11/03/2011 (fs. 2370) <sup>14</sup>	N/C	02/04/2011 (fs. 2158)

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

<sup>14</sup> Desistió de la solicitud de tratamiento confidencial.



Tabla II.6. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Exportador de la CNCE<sup>15</sup>

	BUETTNER	KARSTEN	BUDEMMEYER	DÖHLER	TECELAGEM SAO CARLOS <sup>16</sup>	TEKA	COTEMINAS
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011	27/01/2011
Prórroga solicitada para responder Cuestionario	11/01/2011 (fs. 515)	11/01/2011 (fs. 516)	12/01/2011 (fs. 518)	13/01/2011 (fs. 524)	13/01/2011 (fs. 525/6)	13/01/2011 (fs. 528)	24/01/2011 (fs. 651)
Vencimiento prórroga establecido por CIUCE	07/02/2011 (fs. 522/3)	07/02/2011 (fs. 521)	07/02/2011 (fs. 519/20)	07/02/2011 (fs. 593)	07/02/2011 (fs. 599/600)	07/02/2011 (fs. 601/2)	07/02/2011 (fs. 663)
Extensión de prórroga establecido por CIUCE	14/02/2011 (fs. 833)	14/02/2011 (fs. 832)	14/02/2011 (fs. 829)	14/02/2011 (fs. 834)	14/02/2011 (fs. 835)	14/02/2011 (fs. 830)	14/02/2011 (fs. 841/2)
Fecha de presentación del Cuestionario	14/02/2011 (fs. 1192/1227)	14/02/2011 (fs. 1228/1306)	11/02/2011 (fs. 963/94)	14/02/2011 (fs. 1153/91)	N/C	14/02/2011 (fs. 1075/69)	15/02/2011 (fs. 1909/32)
1° Nota de errores y omisiones	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2033/5)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2024/5)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2012/13)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2023)	N/C	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2015)	Salida CNCE 22/02/2011 Vencimiento 01/03/2011 (fs. 2027/8)
Prórroga solicitada	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 1° Errores y Omisiones	02/03/2011 (fs. 2228/31)	02/03/2011 (fs. 2151/7)	01/03/2011 (fs. 2107/9)	02/03/2011 (fs. 2232/5)	N/C	01/03/2011 (fs. 2101/6)	02/03/2011 (fs. 2159/62)

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

<sup>15</sup> Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto Nº 1759/72.<sup>16</sup> Esta firma se presentó a través de un gestor de negocios en los términos del artículo 48 del Código Procesal Civil y Comercial de la Nación, a los fines de solicitar prórroga para presentar el Cuestionario de la CNCE. Conforme se muestra en la presente tabla, la prórroga fue otorgada, y cumplido el plazo, la firma no presentó cuestionario. Asimismo, cabe destacar que se venció el plazo otorgado en los términos del C.P.C.C.N.

Tabla Nº II.7. Verificaciones de la CNCE a las firmas productoras de toallas

	RIZO	COLORTEX	NORTEXTIL	TECEKA	TOATEX	SEBELE
Salida nota CNCE	23/06/2011 (fs. 2935)	23/06/2011 (fs. 2934)	23/06/2011 (fs. 2936)	23/01/2012 (fs. 3843)	23/01/2012 (fs. 3849/50)	22/02/2012 (fs. 3856)
Fecha propuesta por la CNCE	21/07/2011 y 22/07/2011	11/07/2011 al 13/07/2011	13/07/2011 al 15/07/2011	09/02/2012 y 10/02/2012	13/02/2012 y 14/02/2012	29/02/2012
Conforme Empresa	30/06/2011 (fs. 2946)	30/06/2011 (fs. 2947)	04/07/2011 (fs. 2948/9)	La empresa informó de imposibilidad de verificación debido al cese de fabricación y al cierre de la sede administrativa (fs. 3851)	31/01/2012 (fs. 3852) <sup>17</sup> y 24/02/2012 (fs. 3861/3) <sup>18</sup>	24/02/2012 (fs. 3864)
Fecha Verificación	21/07/2011 y 22/07/2011	11/07/2011 al 13/07/2011	14/07/2011	N/C	02/03/2012 <sup>19</sup>	29/02/2012
Incorporación Acta Verificación	Fs. 2972/90	Fs. 2957/6	Fs. 2969/70	N/C	Fs. 3871/2	Fs. 3868/9
Información Adicional	05/08/2011 (fs. 3007/56)	N/C	N/C	N/C	N/C	N/C
CNCE propone nueva fecha de verificación	N/C	09/08/2011	25/07/2011 (fs. 2994/6) <sup>20</sup>	N/C	N/C	N/C
Conforme Empresa	N/C	Se fijó fecha para continuar verificación en el acta de fs. 2967/8	11/08/2011 (fs. 3103/4). La empresa solicitó prorroga para la última semana de agosto	N/C	N/C	N/C
Segunda fecha Verificación	N/C	09/08/2011	31/08/2011 <sup>21</sup>	N/C	N/C	N/C

<sup>17</sup> En esa instancia, TOATEX propuso una nueva fecha de verificación por encontrarse el personal de vacaciones, y la planta cerrada en la semana propuesta por la CNCE.

<sup>18</sup> En esa oportunidad, TOATEX, prestó el conforme a la fecha propuesta por la CNCE mediante nota de fecha 22 de febrero de 2012 (fs. 3857)

<sup>19</sup> El 24 de febrero de 2012, y por cuestiones operativas, esta CNCE propuso nueva fecha de verificación a la firma TOATEX (fs. 3857).

<sup>20</sup> El 9 de agosto de 2011, mediante Nota CNCE se le refirió a la empresa la fecha propuesta (fs. 3058/9).

<sup>21</sup> El 17 de agosto de 2011, esta CNCE concedió la prorroga y le hizo saber a la empresa la nueva fecha de verificación (fs. 3105/5).

Nota: No se notificaron a las empresas FELTEX y TEXTIL ITAS por cuestiones operativas.



*[Handwritten signatures]*

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR  
 EXPEDIENTE CNCE N° 61/10  
 INFORME TÉCNICO PREEVO A LA DETERMINACIÓN FINAL

	RIZO	COLORTEX	NORTEXTIL	TECEKA	TOATEX	SEBELE
Incorporación Acta Verificación	N/C	Fs. 3062/100	Fs. 3114/5	N/C	N/C	N/C
CNCE propone nueva fecha de verificación	N/C	29/08/2011 y 30/08/2011.	N/C	N/C	N/C	N/C
Conforme Empresa	N/C	Se fijó fecha para continuar verificación en el acta de fs. 3062/100	N/C	N/C	N/C	N/C
Tercera fecha Verificación	N/C	30/08/2011	N/C	N/C	N/C	N/C
Incorporación Acta Verificación	N/C	Fs. 3111/2	N/C	N/C	N/C	N/C

Fuente: información obrante en las presentes actuaciones.



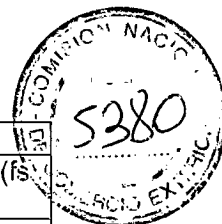


Tabla N° II.8. Verificaciones de la CNCE a las firmas Importadoras de toallas

	<b>COTEMINAS</b>	<b>NEW COUNTRY LIFE</b>	<b>VERSSION</b>
Salida nota CNCE	23/06/2011 (fs. 2931)	23/06/2011 (fs. 2932/3)	23/06/2011 (fs. 2938/9)
Fecha propuesta por la CNCE	04/07/2011 y 05/07/2011	07/07/2011 y 08/07/2011	18/07/2011 y 19/07/2011
Conforme Empresa	29/06/2011 (fs. 2942). La empresa solicitó nueva fecha de verificación	30/06/2011 (fs. 2943/5).	08/07/2011 (fs. 2980). La empresa solicitó nueva fecha de verificación.
Fecha Verificación	N/C	07/07/2011	N/C
Incorporación Acta Verificación	N/C	fs. 2958/9	N/C
Información Adicional	N/C	N/C	N/C
CNCE propone nueva fecha de verificación	25/04/2011 (fs. 2991)	N/C	25/07/2011 (fs. 2992/3) <sup>22</sup>
Conforme Empresa	28/07/2011	N/C	09/08/2011 (fs. 3101). La empresa solicitó nueva fecha de verificación <sup>23</sup> .
Segunda fecha Verificación	04/08/2011	N/C	N/C
Incorporación Acta Verificación	Fs. 3004/6	N/C	N/C

Fuente: información obrante en las presentes actuaciones.

*[Handwritten signatures and marks on the left margin]*

<sup>22</sup> El 9 de agosto de 2011, mediante Nota CNCE se le reiteró a la empresa la fecha propuesta (fs. 3060/1).  
<sup>23</sup> Ante la imposibilidad de consensuar una fecha de verificación, finalmente no se llevó a cabo la misma.



### III. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN

#### III.1. Descripción

Conforme lo establecido por la Resolución ex - SlyC N° 234/2010, el producto investigado es "Toallas, incluso en juegos o surtidos"<sup>3</sup>, originarias de la República Federativa del Brasil, mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6302.60.00, 6302.91.00, 6302.93.00, 6302.99.10 y 6302.99.90.

#### III.2. Posiciones arancelarias del producto objeto de investigación.

La clasificación arancelaria del producto objeto de investigación es la que se presenta en la siguiente tabla:

Tabla N° III.1: Posiciones Arancelarias de las toallas

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación
<b>63</b>	<b>LOS DEMÁS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TRAPOS</b>
6302.	ROPA DE CAMA, MESA, TOCADOR O COCINA.
<b>6302.60</b>	-Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucle del tipo toalla, de algodón
6302.60.00.1	Toallas, incluso en juegos o surtidos
6302.60.00.110	Toallas de mano o rostro
6302.60.00.120	Toallas de baño
6302.60.00.130	En juegos de 2 piezas
6302.60.00.140	En juegos de 3 piezas
6302.60.00.190	Las demás
<b>6302.9</b>	<b>-Las demás:</b>
6302.91.00	--De algodón
6302.91.00.100	Toallas
<b>6302.93.00</b>	--De fibras sintéticas o artificiales
6302.93.00.1	Toallas de tejido con bucle, incluso en juegos o surtidos
6302.93.00.11	De poliéster
6302.93.00.111	Toallas de mano o rostro
6302.93.00.112	Toallas de baño
6302.93.00.113	En juegos de 2 piezas
6302.93.00.114	En juegos de 3 piezas
6302.93.00.119	Las demás
<b>6302.99</b>	--De las demás materias textiles
6302.99.10	De lino
6302.99.10.100	Toallas
6302.99.90	Las demás
6302.99.90.100	Toallas

Fuente: Guía Práctica de Comercio Exterior. Último envío Enero de 2012.

<sup>3</sup> En adelante, toallas.



III.3. Investigaciones anteriores relacionadas con el producto importado.

No se registran antecedentes al respecto.



#### IV. PRODUCTO SIMILAR NACIONAL.

Esta sección se basa en la información brindada por las firmas productoras NORTEXTIL, T.J. SEBELE, RIZO, COLORTEX, TOATEX, TEXIL ITAS, FELTEX y TECEKA, por las firmas importadoras COTEMINAS ARGENTINA, VERSSION, ESPALMA, NEW COUNTRY LIFE, E.A. BALBI E HIJOS y por las firmas exportadoras BUDDEMEYER, TEKA, DÖHLER, BUETTNER, KARSTEN y COTEMINAS al responder los respectivos cuestionarios confeccionados y remitidos por la CNCE.

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 consumidor y los precios, tanto del producto importado objeto de investigación como del producto nacional, de acuerdo a la información que obra en el expediente.

##### IV.1. Características físicas.

Tanto el producto importado objeto de investigación como el producto nacional se define como "Toallas, incluso en juegos o surtidos".

Teniendo en cuenta la información obrante al momento de la elaboración del Informe Técnico Previo a la Apertura de la presente investigación, conjuntamente con lo informado por las partes en sus respectivas respuestas a los Cuestionarios de la CNCE<sup>1</sup>, a continuación se presentan las características generales del producto bajo análisis:

- **Material:** el material de las toallas puede ser: algodón, fibras sintéticas o artificiales, lino, etc. Además se presentan en colores variados.
- **Gramaje:** las toallas de baño se clasifican por gramaje por metro cuadrado, lo que impacta directamente en el volumen del producto. Las toallas de mayor gramaje tienen más algodón en su composición y se traducen en toallas más resistentes y confortables. El gramaje de las toallas varía de acuerdo al modelo<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Tomando como base lo informado por la firma exportadora KARSTEN a fs. 1277/9, dado que exponen una visión más completa de las características principales de las toallas, y agregando información proporcionada por el resto de las partes.

<sup>2</sup> Conforme surge de la información obrante en la página Web de TEXTIL SECLAP (T.J. SEBELE E HIJOS), para evaluar la tela de toalla se considera su peso. Éste se calcula en gramos por metro cuadrado. Así dos artículos de distintas marcas y medidas similares, pueden presentar diferentes precios; allí es donde hay que considerar el peso, entre otros factores, para lograr una buena elección de compra.

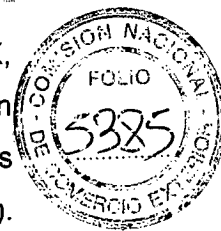




- Suavidad: la suavidad se determina en el proceso de beneficiación. La adición de suavizantes industriales hace que las toallas sean más agradables al tacto pero puede reducir la hidrofiliidad (capacidad de retener agua).
- Tamaños: hay una tendencia de buscar toallas con dimensiones más generosas, que envuelvan el cuerpo y proporcionen más comodidad. Las toallas de mayor gramaje tienen, en general, toallas de baño con medidas más grandes. A título de ejemplo, dado que las medidas suelen variar, los tamaños suelen ser siguientes:
  - a) Toallas de rostro: 33X33 cm, 85x45 cm y 90x50 cm.
  - b) Toallas de mano: 50x33 cm.
  - c) Toallones: 140x70 cm y 150x90 cm.
- Toallas velour: Uno de los lados de la toalla es rasurado (afeitado) para crear el aspecto "velour" (aterciopelado).
- Toallas felpudas o afelpadas: en ambos lados hay bucle de toalla (felpa). Tienen alta absorción.
- Toallas Jacquard<sup>3</sup>: producidas en telares tipo Jacquard, que forman dibujos y texturas en la tela con efectos de alto y bajo relieve. Puede estar en todo el cuerpo de la toalla o solo en la guarda, produciendo un efecto decorativo.
- Toallas estampadas: Reciben colores y diseños que se aplican sobre el cuerpo de la toalla, a través de cilindros o cuadros con colorantes reactivos que penetran en la fibra y mantienen la suavidad de la misma.
- Toallas con guarda transfer: Se aplica la guarda con dibujos, una a una, a través de un proceso térmico que permite máxima fidelidad de reproducción. No encoge y tampoco pierde el color.

Teniendo en cuenta algunas de las características enunciadas en el presente punto, se señala que, conforme lo informado por las empresas productoras NORTEXTIL, COLORTEX, RIZO, T.J. SEBELE, TOATEX, TEXTIL ITAS, TECEKA y FELTEX, lo informado por las firmas importadoras COTEMINAS ARGENTINA, VERSSION, ESPALMA, NEW COUNTRY LIFE, E.A. BALBI y lo informado por las firmas exportadoras BUDDEMEYER, TEKA, DÖHLER, BUETTNER, KARSTEN y COTEMINAS, tanto el producto nacional similar, como el importado objeto de investigación, comprende toallas lisas, teñidas o blancas, de diferentes gramajes y tamaños y Jacquard. (fs. 740, 886, 991, 1008, 1083/6, 1123, 1178, 1188/90, 1217, 1224/6, 1282/9, 1299, 1314, 1540, 1639, 1926, 2405, 2450, 2438, 3283, 3397, 3582/3, 3660, 3672, 3698, 3750, 3776, 3797 y 3835).

<sup>3</sup> En adelante jacquard o jackard, indistintamente.



En línea con lo expuesto en el párrafo anterior, las productoras COLORTEX, RIZO, T.J. SEBELE, TECEKA y FELTEX coincidieron al expresar que no existen diferencias físicas, de calidad o de prestaciones para el rubro de las toallas, ya que es un producto "comoditizado" en su gran mayoría (fs. 1356, 1522, 1622, 3381 y 3606). En sentido similar se expresaron las firmas TOATEX (fs. 3132) y TEXTIL ITAS (fs. 3264).

Sin embargo, COLORTEX y FELTEX señalaron que puede encontrarse alguna diferencia sutil en los productos importados, pero en un porcentaje minoritario, con diferentes calidades de materia prima, y distinta tecnología de tejido (Jacquard)<sup>5</sup>. Además indicó que un porcentaje de las importaciones corresponde a productos tondozados<sup>6</sup>, producto que COLORTEX decidió no producir, ya que la mayor suavidad que brinda por un lado, resta poder de secado por el otro, y los consumidores privilegian el poder de absorción, a la hora de evaluar una toalla (fs. 1356 y 3423).

Por su parte, NORTEXTIL sostuvo que en la calidad del tejido no hay grandes diferencias entre el producto investigado, el producto importado de otros orígenes y el producto nacional. Tal vez en la densidad de hilos por centímetro cuadrado puede haber una pequeña variación, pero no muy significativa aumentando los gramos por centímetro cuadrado. En la confección se puede notar una mayor cenefa<sup>7</sup> en las toallas de un mayor tamaño aproximado.

Para esta productora, también existe una pequeña variación en el tamaño de las toallas, dado que las de su producción son un poco más grandes que las toallas objeto de investigación<sup>8</sup> (fs. 678 y 1316).

Las firmas importadoras COTEMINAS ARGENTINA, VERSSION, ESPALMA, NEW COUNTRY LIFE y E.A. BALBI, señalaron lo siguiente al comparar el producto importado objeto de investigación, el producto importado de otros orígenes y el producto nacional:

Según COTEMINAS ARGENTINA, entre las toallas lisas/teñidas importadas del origen investigado, las de otros orígenes y las de producción nacional, no hay

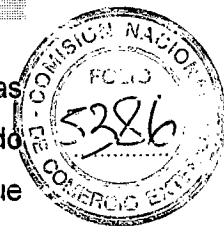
<sup>5</sup> A modo de ejemplo de lo expresado, la firma COLORTEX señaló que "...produce toallas con la marca propia de un importante Hipermercado, que comparte góndola, dentro de la misma línea de productos con unidades de producción brasilera, y otro con unidades que tienen como origen Pakistán" (fs. 1356)

<sup>6</sup> Sin embargo, COLORTEX y TOATEX informaron producción de toallas Jacquard.

<sup>7</sup> Hace referencia a la característica de la superficie de la toalla.

<sup>8</sup> Lista sobrepuesta o tejida en los bordes de las cortinas, dóselas, pañuelos, etc., de la misma tela y a veces de otra distinta.

<sup>9</sup> A modo de ejemplo señaló que una Toalla NORTEXTIL para rostro mide 43 cm. por 75 cm., mientras que la toalla para rostro originaria de Brasil mide 41 cm. por 70 cm.



diferencias significativas ya que los productos son similares<sup>9</sup>. Sin embargo, en las toallas Jacquard (con hilos teñidos) entre el producto importado del origen investigado y del origen no investigado no hay diferencias ya que son similares, pero señaló que no se puede hacer un comparativo con el producto similar nacional dado que no hay producción de este tipo de toallas (fs. 722).

ESPALMA se expidió en forma similar a COTEMINAS ARGENTINAS al mencionar que el producto nacional se compone mayoritariamente de toallas lisas tejidas en telares simples, siendo éstas unicolor blancas, teñidas en prenda o estampadas, mientras que el mercado internacional incorpora la tecnología de telares Jacquard que permiten el agregado de guardas, tejidos con hilos de diferentes colores, destacando dibujos o relieves. Más allá de las diferentes estéticas que puedan adoptar una y otra, todas cumplen con las mismas prestaciones (fs. 1000).

En cambio, VERSSION informó que las diferencias entre el producto investigado, el producto importado de orígenes no investigados y el producido por la industrial nacional, son principalmente respecto a la calidad, considerando materia prima (tela), su trama, fijación de color, durabilidad, y terminación de producto (suavidad, tamaño y diseño). Además agregó que en toda la gama de productos se detectan las diferencias mencionadas, siendo muy notorias al tacto y en la capacidad de absorción o secado<sup>10</sup> (fs. 888 y 1994).

Para NEW COUNTRY LIFE, los productos importados de otros orígenes no investigados, pueden ser iguales o similares a los del origen investigado. Sin embargo, en cuanto a los productos fabricados en el país, lo primero que hay que considerar es que todas las toallas, con mayor o menor absorción terminan secando. La industria nacional no fabrica toallas Jacquard, ni toallas Tondozadas ni toallas tejidas con hilos de distintos colores, ni toallas con cenefa o guarda para bordar, ni toallas de poliéster y algodón que puedan ser estampadas con tecnología, transfer y tiene una oferta muy limitada de productos estampados. Tampoco hay producción nacional de toallas con alta tecnología, como el Zero Twist, algodón peinado, algodón egipcio, entre otras. Solo fabrica toallas unicolor (fs. 1105/6 y 1108)<sup>11</sup>.

<sup>9</sup> Conforme a COTEMINAS ARGENTINA y COTEMINAS, las toallas teñidas o lisas se tejen con el hilado en crudo y luego se tiñe en pieza. Todas las toallas deben ser teñidas inclusive las blancas. Las toallas Jacquard se tejen con el hilo teñido. En las estampadas, de mínima participación en sus importaciones, se estampa la pieza (fs. 719 y 1918).

<sup>10</sup> Sin embargo VERSSION no individualizó en qué productos se detectan las diferencias marcadas, aunque esta CNCE entiende que la mejor valoración se refiere al producto importado objeto de investigación.

<sup>11</sup> Similares consideraciones efectuaron las firmas BUETTNER, DÖHLEF, COMPANHIA FÁBRIL LEPPER y FARSTEN al momento de ofrecer sus pruebas y en sus alegatos finales (fs. 2649, 2654, 2659, 2905/6, 2909/10, 2912/3, 2916/7, 4264, 4266, 4268 y 4270).



Conforme a E.A. BALBI, el producto investigado se diferencia con el producido por la industria nacional dado que encontramos toallas Jacquard con guardas y alto y bajo relieve; Estampados; Guarda transfer; Variedad de colorido y estampados (fs. 1941 y 2083).

Por último se señala que las siguientes firmas suministraron, en las presentes actuaciones, folletos y/o catálogos del producto bajo análisis:

- COLORTEX (fs. 1389/420).
- RIZO (fs. 2423/35).
- COTEMINAS (fs. 761/8).
- VERSSION (fs. 922).
- NEW COUNTRY LIFE (fs. 2121/50).

Con relación a lo señalado por la mayoría de las firmas importadoras respecto a que no hay producción nacional de toallas tondonzadas ni Jacquard, se señala que las firmas COLORTEX y TOATEX informaron que producen este último tipo de toallas.

En tal sentido, durante la verificación practicada en la planta de COLORTEX, el equipo técnico observó la presencia de telares de Jacquard, aunque si bien este tipo de telares les permitiría producir cualquier dibujo y diseño de toallas, el responsable de la planta informó en dicha oportunidad, que se ha decidido utilizarlas como máquinas planas.

Por último COLORTEX informó que discontinuó la fabricación de las toallas tondonzadas por cuestiones relacionadas con las preferencias del usuario, dado que la mayor suavidad que presta este tipo de toallas, resta poder de secado.

En síntesis, de la información suministrada por las firmas productoras, importadoras y exportadoras, en esta instancia del procedimiento, se desprende que, en cuanto a las características básicas de las toallas (medidas, gramajes, lisas, teñidas, colores, etc.) no habría diferencias entre las toallas de producción nacional y las importadas objeto de investigación.



#### IV.2. Usos y sustituibilidad.

Sobre este punto, en general, todas las partes coincidieron al señalar que el secado de las manos, rostro y cuerpo es el principal uso del producto bajo análisis<sup>12</sup>. Asimismo, varias empresas hicieron referencia al uso "playero" de las toallas<sup>13</sup>.

Analizando los usos en casos en particular, según COLORTEX, hay que distinguir si el uso es doméstico o institucional. En el primer caso se encuentran a los consumidores que utilizan los productos en forma habitual en sus hogares. En el caso institucional, la firma consideró a los hoteles y hospitales, que hacen una utilización intensiva de los productos. Para esta productora, no existe una diferencia importante en el uso, como sí en la intensidad de lavados y mantenimiento que requieren los productos al tratarlos en gran escala (fs. 1355)<sup>14</sup>.

Con relación a esto último, NEW COUNTRY LIFE agregó que el mercado hotelero exige que las toallas soporten gran cantidad de lavados, en alta temperatura, con productos con alto porcentaje de cloro, sin que pierdan sus condiciones físicas, de color y que no se deterioren sus costuras. Para eso se requiere una trama especial de algodón y poliéster, tratamiento con colorantes especiales, indantreno<sup>15</sup> y doble costura en sus extremos. Para la firma, solo pueden ser producidas con tecnología Jacquard, cuando tienen el logo/marca del Hotel en alto y bajo relieve (fs. 1107)

Respecto de las dimensiones de las toallas, la importadora COTEMINAS ARGENTINA, informó que de acuerdo a su tamaño tienen funciones más específicas<sup>16</sup>:

- Una toalla de baño o toallón se utiliza para secar el cuerpo después de bañarse o ducharse. Es generalmente rectangular, con un tamaño aproximado de 70 x 135 cm.
- Una toalla de rostro o mano es más pequeña que una toalla de baño. El tamaño aproximado es de 41 x 70 centímetros y se utiliza para secar el rostro y las manos después de lavarlas.
- También en la práctica de deportes es muy utilizada para secar el sudor que provocan las actividades deportivas, como el fútbol, tenis, boxeo, etcétera,

<sup>12</sup> Conforme a lo expresado por COLORTEX a fs. 1355, RIZO a fs. 1522, T.J. SEBELE a fs. 1622, COTEMINAS ARGENTINA a fs. 721, VERSSION a fs. 887, NEW COUNTRY LIFE a fs. 1108, E.A. BALBI a fs. 1941, TOATEX a fs. 3132, TEXTILITAS a fs. 3264, TECEFA a fs. 3331 y 3606; y FELTEX a fs. 3422.

<sup>13</sup> En este sentido se expresaron las firmas COLORTEX a fs. 1355, T.J. SEBELE a fs. 1622, COTEMINAS ARGENTINA a fs. 721 y NEW COUNTRY LIFE a fs. 1107.

<sup>14</sup> En términos generales también se refirió la firma FELTEX a fs. 3421/2 sobre este particular.

<sup>15</sup> Hace referencia a un tipo específico de colorante.

<sup>16</sup> En sentido similar se expidió COLORTEX a fs. 1355



- Una toalla de playa<sup>17</sup> es generalmente un poco más grande que una toalla de baño. Si bien se utiliza para secarse después de haber estado en el agua, es muy común que se la utilice para proporcionar una superficie limpia y mullida sobre la que se suele tomar sol. Estas toallas generalmente son estampadas (fs. 721).

Acerca de quiénes son los sectores usuarios de las toallas bajo análisis, en general, las firmas productoras NORTEXTIL (fs. 678 y 1316), RIZO (fs. 1522), SEBELE (fs. 1622), TOATEX (fs. 3132) y las importadoras VERSSION (fs. 887), ESPALMA (fs. 1000), NEW COUNTRY LIFE (fs. 1107) y E.A. BALBI (fs. 1941) señalaron a lo siguiente:

- Venta minorista y consumo familiar en el hogar<sup>18</sup>.
- Industria de Belleza: peluquerías, spa, centros de estética.
- Turismo: hoteles, termas.
- Gimnasios, clubes, natatorios, actividades deportivas.
- Gastronomía, lavanderías, promociones.
- Hospitales, sanatorios y clínicas.

Respecto de los sustitutos de las toallas, los productores nacionales que respondieron el Cuestionario para el Productor de la CNCE y las firmas importadoras VERSSION, ESPALMA, NEW COUNTRY LIFE y E.A. BALBI (fs. 888, 1000, 1108 y 1941), en términos generales señalaron que, en principio, no existirían productos sustitutos.

Sin perjuicio de ello, NORTEXTIL mencionó que tienen entendido que desde Asia se están incorporando al mercado productos 100% sintéticos que podrían llegar a ser utilizados en este mercado, pero son muy novedosos. Por otra parte, en pequeña escala se estaría usando como sustituto a los repasadores (fs. 678 y 1316).

Para COLORTEX y FELTEX, si bien las toallas de papel pueden considerarse sustitutos en lugares públicos de alta concurrencia de personas, cuando se habla de la unidad de negocios 'institucional' normalmente se refiere a las toallas blancas que se utilizan en el sector hospitalario o en el sector de hotelería. En estos, indudablemente las toallas de papel no tienen lugar (excepto por ejemplo el baño público de la clínica u hotel) y no creen que esta situación se modifique en el futuro (fs. 1355/6 y 3422).

<sup>17</sup> De acuerdo a NEW COUNTRY LIFE, este mercado estacional, comprende toallas felpudas o sea de bucle común y toallas flocadas, también llamadas velour o aterciopeladas" (fs. 1107).

<sup>18</sup> Según NEW COUNTRY LIFE, dependiendo del nivel socioeconómico del consumidor, varían las calidades en gramajes y en calidades tecnológicas. Pueden o no ser de Jacquard (fs. 1107).



La firma RIZO también se refirió a las toallas de papel que se pueden utilizar para el secado de manos y rostro<sup>19</sup>, u otro dispositivo para el secado de las manos<sup>20</sup>. Estas se utilizan en lugares públicos de alto tránsito de personas, sin resultar sustituto de las toallas de algodón (fs. 1522).

Para T.J. SEBELE, un sustituto podría ser un tejido de algodón sin rizo de medidas similares a la toalla, que absorbiera la humedad del cuerpo (fs. 1622).

En síntesis, con la información obrante en las presentes actuaciones en esta instancia del procedimiento, se destaca que tanto los productores nacionales, como los importadores del producto objeto de investigación, coincidieron respecto a los usos, sectores usuarios y sustitutos de las toallas bajo análisis, no encontrándose diferencias entre el producto importado objeto de investigación y su similar nacional.

#### IV.3. Proceso de producción.

El proceso de producción de toallas (como el de producción de cualquier otro tejido) comprende una serie de etapas de variada complejidad, según sea el producto final que se desea obtener.

Cada una de las empresas que se presentaron a esta investigación han informado, con diferente grado de detalle, cada uno de los pasos que se cumplen para la producción de las toallas en sus instalaciones.

Para mejor ilustrar, se describen a continuación las operaciones generales que se siguen en la fabricación de una tela para después particularizar sobre lo informado por cada parte.

El proceso de producción de telas en general, entonces, cumple (o puede cumplir) las siguientes etapas<sup>21</sup>:

- 1) Apertura del algodón: Abrir, limpiar y mezclar el algodón que se provee en pacas<sup>22</sup>, entregando al proceso de cardado la materia prima (copos de algodón) en condiciones óptimas de calidad.

<sup>19</sup> En este sentido se refirió la firma TECHEA a fs. 3381.

<sup>20</sup> COTEMINAS ARGENTINA también destacó que sólo para el secado de las manos pueden mencionarse a las toallas de papel descartables y el aire caliente de las máquinas secamanos (fs. 722)

<sup>21</sup> Estas etapas no son únicas y la enumeración que aquí se hace no pretende ser restrictiva ni completamente abarcativa ya que los procesos textiles en general son de muy alta complejidad y pueden tener variaciones respecto del estándar que se muestra aquí.

<sup>22</sup> Grandes paquetes de algodón prensado que viene "enfardado" en paquetes de aproximadamente estándar de 220 kg aproximadamente.



- 2) Enrollado: continuar con la mezcla, apertura y limpieza del material y formar un rollo de napa<sup>23</sup> con peso por unidad de longitud determinada, el cual servirá para alimentar a las cardas.
- 3) Cardado: abrir completamente el algodón hasta la individualización de las fibras, limpiando los copos de algodón y retirando de estos restos de cascarilla polvo y fibras cortas. Además, obtener una cinta uniforme que cumpla con las especificaciones y requisitos de calidad para el proceso posterior.
- 4) Reunido y peinado: obtener cintas compuestas por fibras cortas y largas, dispuestas paralelamente (peinadas) con el objeto de entregar una cinta uniforme que servirá después para la conformación del hilo propiamente dicho.
- 5) Hilado por Anillos y/o Hilado *open-End*<sup>24</sup>: Procesos por los cuales se obtiene el hilo que formará parte de la tela. El producto final son los "tacos" o "quesos"<sup>25</sup> que a posteriori se utilizarán en la urdidora.
- 6) Doblado: en algunos casos es necesario empalmar dos hilos. El objetivo de la dobladora, entonces, es unir dos hilos simples, uno al lado del otro con la misma tensión.
- 7) Retorcido: como su nombre lo indica, produce el retorcido del (o los) hilos.
- 8) Enconado: recibe paquetes pequeños de hilo (bobinas) provenientes de Hilados, para unirlos y formar paquetes de hilo con mayor diámetro (cono) mejorando la calidad del hilo.
- 9) Urdido: es el proceso por el cual una serie de hilos se enrollan en rollos de mayor tamaño (adecuados al ancho de la tela), en una cantidad que dependerá del tipo de tela que se desea producir. Esos hilos luego se desenrollarán paralelamente para formar la urdimbre<sup>26</sup>.
- 10) Engomado: proceso por el cual se aplica una película de goma que impregne y recubra los hilos provenientes de la urdidora, para darle mayor elasticidad, resistencia, suavidad, compactación y uniformidad a las fibras para el proceso posterior de tejido.
- 11) Tejido Plano: el proceso mediante el cual se obtiene el tejido plano es el método más comúnmente utilizado en la industria textil. Los tejidos planos se emplean, a su vez, en la fabricación de una gran cantidad de productos

<sup>23</sup> Una marla suave sin otro vínculo que el entrelazado desordenado de las fibras, sin mayor cohesión.

<sup>24</sup> Dos de las formas más comunes de conformar el hilo.

<sup>25</sup> Son especies de bobinas pequeñas que tienen enrollado el hilo de acuerdo a diferentes tipos y calidades según sea el proceso posterior de conformación de la tela.

<sup>26</sup> La urdimbre y la trama son las dos disposiciones que tienen los hilos en una tela. Los que están dispuestos longitudinalmente son justamente la "urdimbre" y los que se entrelazan con ésta última conforman la "trama". Los diferentes tipos de tela se obtienen variando no solamente el tipo de hilo sino también la forma en que se entrelazan la urdimbre con la trama.





industriales y de consumo. Este proceso se lleva a cabo en cualquiera de los distintos tipos telares, en los cuales, en términos generales, se entrelazan hebras dispuestas a lo largo (urdimbre) con otras que van en ángulos rectos a las primeras (trama) pasando por encima o por debajo de éstas. Un tipo especial de telar sin lanzadera<sup>27</sup>, conocido como telar de inyección de agua, usa un chorro de agua para impulsar las hebras de la urdimbre. En forma similar, un telar de inyección de aire, un método tecnológicamente nuevo de tejido, usa impulso de aires secuenciales para impulsar la hebra de tramado.

- 12) Desengomado: en esta operación, previa al teñido, se remueve el agente encolante empleados para los tejidos planos.
- 13) Descruce: remueve impurezas naturales adheridas a las fibras y a la tela para acondicionarla para las posteriores etapas de blanqueo o tintura.
- 14) Blanqueo: remueve la materia coloreada. Se utiliza sobre algodón y algunas fibras sintéticas después o en forma simultánea con el descruce y antes del teñido o estampado.
- 15) Teñido: es la etapa más compleja dentro de las operaciones del procesamiento húmedo; involucra una gran variedad de colorantes y agentes auxiliares de teñido. La calidad de la tintura depende del equipamiento empleado, la fórmula específica, los tintes y auxiliares de tintes que proveen el medio químico para su difusión y fijación sobre la fibra. La tela pasa en forma continua por una batea que contiene una solución concentrada de colorantes y auxiliares. Luego se exprime y se fija el colorante ya sea por reposo en una cámara, o por medio de vapor en una vaporizadora o por calor seco o alta temperatura. Los tipos de fijación varían de acuerdo al colorante utilizado.
- 16) Estampado: en contraposición al teñido, en el estampado se usan soluciones o dispersiones espesadas, de esta manera se evita que la partícula de colorante migre, reteniéndose el color en la superficie del estampado, transfiriendo los diseños a la tela.
- 17) Revisión final: Consiste en la inspección de cada metro de tela producido, para su posterior fraccionamiento y confección de los productos finales por corte, doblado, cosido y/o bordeado.

Dependiendo del caso que se trate y del grado de tecnificación con que cuenten las plantas estos procesos pueden ser más o menos automatizados y de variado volumen de producción.

<sup>27</sup> La lanzadera es una especie de cápsula en donde se encuentra un rollo de hilo en su interior que se va desenrollando a medida que se desplaza a gran velocidad por entre los hilos de la urdimbre, los que son separados alternativamente permitiendo su entrecruzamiento para formar la tela. El tipo de entrecruzamiento es uno de los factores que dará origen a diferentes tipos de tejido.

Yendo al caso que nos ocupa, NORTEXTIL informó a fs. 677, 1314 y 1316 que su proceso productivo no incluye el hilado puesto que "el proceso productivo comienza con la compra del hilo crudo en conos". De ahí pasa al proceso de Urdimbre, y luego pasa a la Encoladora donde el hilo es encolado. Una vez encolado el hilo se sube al telar y se comienza a tejer, el fondo, la cadena y el rizo".



Seguidamente informó que "Una vez finalizado el proceso de tejeduría se pasa a la Tintorería donde se realiza el proceso de teñido o blanqueado. Luego de este proceso se pasa al corte y la confección de la toalla con sus respectivas cenefas y tamaños".

De modo similar informó COLORTEX a fs. 1354/5 que su proceso comprende las etapas de urdido, encolado, tejido, tintorería (Descrude y blanqueo, Teñido, Secado y fijación del ancho) y confección (armado de las toallas, en confección longitudinal y transversal en forma automática)<sup>28</sup>.

La firma RIZO a fs. 1521/2, también mencionó que su proceso productivo no incluye la fabricación del hilo, informando que "se compra el hilo de algodón en el proveedor de esa materia prima y se manda a urdir a otro proveedor, una vez obtenida la cadena para tejer se trae a la fábrica y comienza el proceso de producción" con las operaciones de tejido (en 8 telares), cosido (primero longitudinalmente luego en forma transversal) incluyendo en ese paso la colocación de la etiquetas.

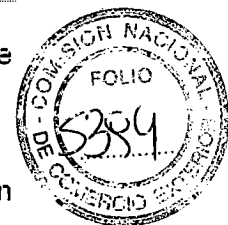
En este paso la prenda entra en el sector tintorería. Allí hay una máquina que tiñe, luego pasa a una centrifugadora, luego a una secadora y por último se airea en otra máquina especial para esa tarea. El movimiento de los pasos entre máquina y máquina lo realizan operarios. Finalmente, la prenda se termina de limpiar y se controla la calidad para luego empaquetarla.

Por su parte, el productor T. J. SEBELE<sup>29</sup>, señaló a fs. 1621 que compra el hilo de algodón y lo envía a urdir y encolar los rollos de hilo de base y rizo. Se carga en máquina cadenas de base (inferior) y rizo (superior). Luego se coloca la trama (hilo transversal) correspondiente y se comienza a tejer el rollo. Una vez que se produjo un cierto metraje, se retiran los rollos de toalla de las máquinas, pasando luego a revisar calidad, metraje y peso. Se confeccionan los laterales de los rollos, se tiñe el rollo de

<sup>28</sup> COLORTEX también es productor de sabanas, manteles, repasadores, y cortinas.

<sup>29</sup> Otros productos fabricados por SEBELE son las batas de baño de toalla y aterciopeladas, repasadores, tela de toalla para la venta por metro, cubrecamas, sábanas y ropa interior de interlock.

toalla, se corta y confecciona el lado transversal de la toalla con la colocación de etiquetas, se limpia y se prepara la prenda para su comercialización.



La firma TOATEX señaló que compra el hilado de algodón y lo envía a un proveedor que urde y encola el mismo en rollos vacíos de telares. Luego recibe este rollo con el hilado y lo carga en el telar para su posterior tejido. El tejido es cortado en diversas medidas según el artículo y se cose. Luego se envía a otro proveedor externo que realiza el teñido en diferentes colores. Por último se selecciona la prenda, se empaca, y almacena (fs. 3131/2).

TEXTIL ITAS, a fs. 3263, informó que se cargan rollos de hilado en la urdidora<sup>30</sup> y se pasa el hilado de conos a las canillas. Una vez cargados dos rollos por telar, más las canillas, los telares son trabajados por el tejedor. Luego, de salidos los rollos de tela, son enviados a un proveedor de tintorería. La pieza de tela teñida, es cortada, cosida, limpiada y embalada para ser comercializada.

De acuerdo a lo informado por TECEKA, la firma compra el hilado de algodón y lo envía a un proveedor que urde y encola él mismo para hacer las cadenas que van a los telares (fondo y rizo). Las mismas son enviadas a la fábrica para el comienzo del anudado en los telares y así comenzar con la producción de toallas.

Luego, de los telares salen en rollos, los que son llevados a otro sector de la fábrica donde se cuentan y pesan las toallas. Las mismas se cortan para ser cosidas mecánicamente. Luego son enviados a un proveedor de tintorería que tiñe en rama (es por eso que en un comienzo se cosen solo dos laterales).

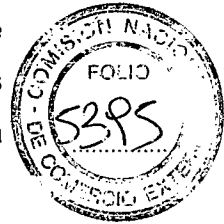
Una vez teñida, vuelve a la fábrica, se controla su peso nuevamente y es cortado su lado transversal para luego ser cosida y colocada su respectiva etiqueta.

Por último se realiza el control de calidad y luego se empaqueta según los pedidos realizados (fs. 3380/1 y 3605/6).

La firma FELTEX, a fs. 3421, indicó que compra el hilo de algodón al proveedor de esa materia prima y se urden las cadenas en su propia planta. Las cadenas (bobinas) se cargan en los telares<sup>31</sup> y comienza el proceso de tejido. Se programa la máquina para tejer una cantidad determinada de unidades según el artículo. Luego se corta lo producido, se retira del telar y es almacenado en crudo.

<sup>30</sup> Algunos en la fábrica y otros afuera de la misma.

<sup>31</sup> Según la firma, poseen 12 telares.



Según los pedidos la mercadería almacenada en crudo pasa al proceso de tintorería, donde se blanquea o se tiñe según la demanda, en máquinas especiales para este proceso. Luego pasa a una centrifugadora, y por último a una secadora (rama). El movimiento de los pasos entre máquina y máquina lo realizan operarios.

La toalla tejida, teñida o blanqueada, es llevada a talleres de costura fuera de la planta.

Finalizado el proceso de costura, vuelva a planta, se procede a revisar y empaquetar, y se arman los pedidos para ser entregados.

La firma importadora COTEMINAS ARGENTINA suministró el proceso productivo de las toallas importadas por su empresa (a fs. 720/1) que incluye todos los pasos mencionados en la introducción, tales como hilado desde los fardos o pacas de algodón (por proceso open end), preparación y tejido en la devanadora<sup>32</sup>, engomado posterior (en la máquina que llamó endurecedora) y tejido, en donde la formación de la tela tiene lugar a través del entrecruzamiento de los hilos de la devanadora ya impregnados de goma con los hilos de la trama. La tela ya lista sigue hacia el sector de terminación. Para mayor información al respecto, ver proceso productivo informado por la exportadora COTEMINAS, el cual se detalla al final del presente punto.

Por otra parte, la importadora ESPALMA informó que "el proceso comienza desde la hilandería donde se produce el hilado. Luego pasa a preparación donde el hilo se urde para realizar la cadena que irá al telar. Luego pasa a la tejeduría donde se teje la toalla. Posteriormente se procede a teñirla en tintorería para finalmente confeccionarla y empacarla" (fs. 999/1000).

Otra de las firmas importadoras, NEW COUNTRY LIFE, aportó información acerca del proceso productivo de las toallas importadas por su empresa, a fs. 1106/7, el cual diferenció mencionando que:

En la LÍNEA PROFESIONAL "el hilo puede ser: de 1 cable o de 2 cables. En el caso de las toallas Hoteleras trabajamos siempre con hilos de 2 cables, ya teñido (blanqueado)". Le sucede la tejeduría en donde "producimos las toallas en telares Jacquard en el caso de tener alguna guarda o diseño en el cuerpo, o en telares maquineta<sup>33</sup> con menores recursos de desarrollo de diseño".

<sup>32</sup> Los hilos son dispuestos en jaulas para formar el rollo de la devanadora, un conjunto de hilos paralelos y rigurosamente individualizados.

<sup>33</sup> Más adelante se explica brevemente qué es un tejido en maquineta y en Jacquard.



Le sigue el proceso de confección, en el que los rollos pasan “por máquinas automáticas para hacer los dobladillos longitudinales que en las toallas hoteleras, son siempre reforzados, o sea, dobles para evitar problemas con los lavados frecuentes que se requieren para dichas líneas. Los dobladillos transversales se hacen en máquinas manuales”.

Finalmente se procede a la revisión pieza por pieza a manera de control de calidad y embalaje, que será realizado de acuerdo a los requerimientos de cada orden de compra (fs. 1106).

En cuanto a la LÍNEA HOGAR, el proceso es similar a las anteriores, salvo que, según informó la empresa, “trabajamos en su mayor parte con hilos de 1 cable. Tejido crudo o hilo teñido”.

En la tejeduría, el paso siguiente, “dependiendo de la colección, podrán ser toallas Jacquard con hilo teñido, Jacquard crudo para teñir, o maquineta también con hilo teñido o crudo para teñir”.

Luego el proceso de tintorería se aplica a las toallas crudas para teñir. Después de tintas, pasan por las máquinas de tumbler para lavar y secar.

Seguidamente en la confección, “los rollos pasan por máquinas automáticas para hacer los dobladillos longitudinales. Los dobladillos transversales se hacen en máquinas manuales, dependiendo de cada colección. Las más pesadas son manuales y las más livianas son todas confeccionadas en máquinas automáticas”.

El proceso final de revisión y control de calidad es similar al de las toallas para hotelería (fs. 1107).

Por su parte, la firma exportadora BUDDEMEYER informó sucintamente que “la mayor parte de la producción se realiza mediante proceso productivo en serie, no siendo representativos aquellos volúmenes de pedidos de productos especiales” (fs. 987).

En cambio, TEKA suministró información a fs. 1079/80, mencionando varios de los pasos descritos en la introducción a esta parte del informe<sup>34</sup>, dando una breve explicación para cada operación que utiliza en cada proceso, a saber:

<sup>34</sup> En honor a la brevedad, se omiten las descripciones de las operaciones dadas por la empresa, ya que se asemejan a la introducción que se menciona.



Hilandería: 1- sala de apertura, 2-carda, 3-pasador, 4-“maçaroqueira”, 5- Máquina de hilar anillo, 6- devanadera, 7- máquina de hilar extremo abierto, 8- torsión.

Tejeduría: 1- urdidera continua/ urdidera seccional, 2- engomado, 3- bobinado, 4- pasador, 5- máquinas de tejer (de acuerdo al tipo de tejido: liso, felpudo, tondozado), 6- máquina de revisar y desenrollar tejido.

Tintorería: HILO (1- preparación, 2- tintorería, 3- acabado, 4- secado). TEJIDO (1- blanqueamiento, 2- lavado, 3- secado, 4- teñido, 5- estampa /en el caso de productos estampados, acabado) (fs. 1079).

Confección: 1- máquina de costura longitudinal automática, 2- máquina de corte y costura transversal automática, 3- costura transversal manual, 4- máquina de dobladillo automática, 5- dobladillo manual.

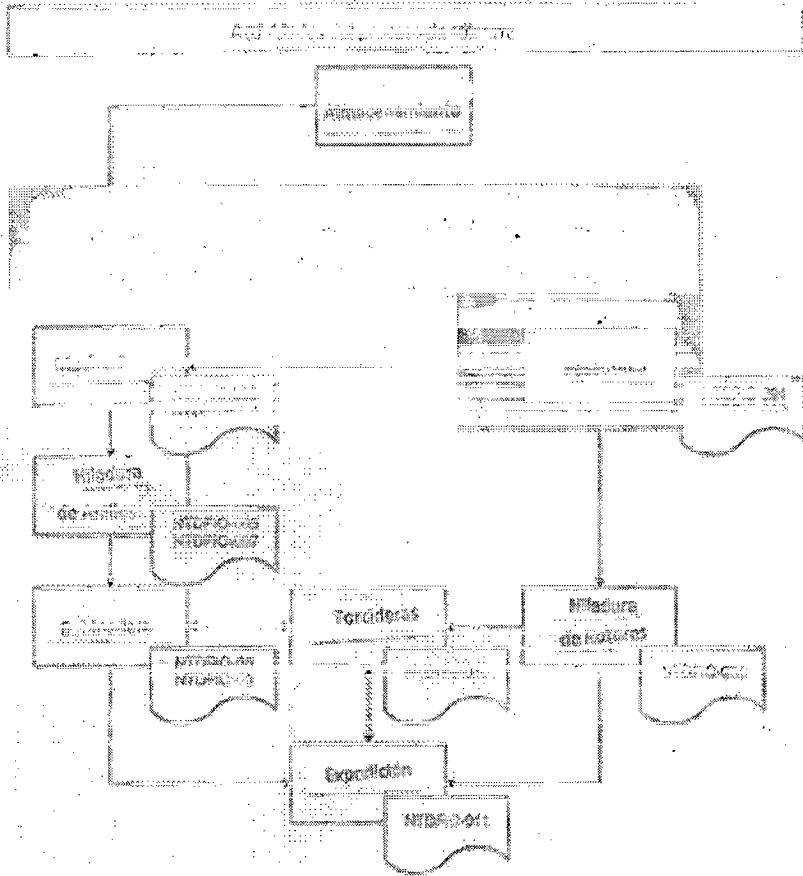
Control de calidad: Todos los productos TEKA son inspeccionados durante y al final de cada proceso de confección. La inspectora es responsable por la inspección y dobladillo de todos los productos producidos para que luego, las inspectoras del control de calidad puedan inspeccionar los lotes de producción, siguiendo un plan de muestreo, conforme la norma brasilera: NBR 5427 (fs. 1080).

Por otra parte, la exportadora DÖHLER, a fs. 1167/71, informó que la empresa utiliza el sistema de fabricación en serie – “estándar” - en gran parte de su producción.

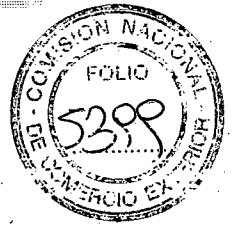
Seguidamente señaló que atiende, también, “pedidos especiales”, manteniendo, sin embargo, el estándar en cuanto a su materia prima básica y insumos, bien como la manutención estándar de la trama de los telares. Asimismo, la compañía solicita, a estos casos, cantidad mínima para amortizar posibles modificaciones.

Además DÖHLER suministró el siguiente esquema productivo, tanto para la producción de hilos como para la de toallas:

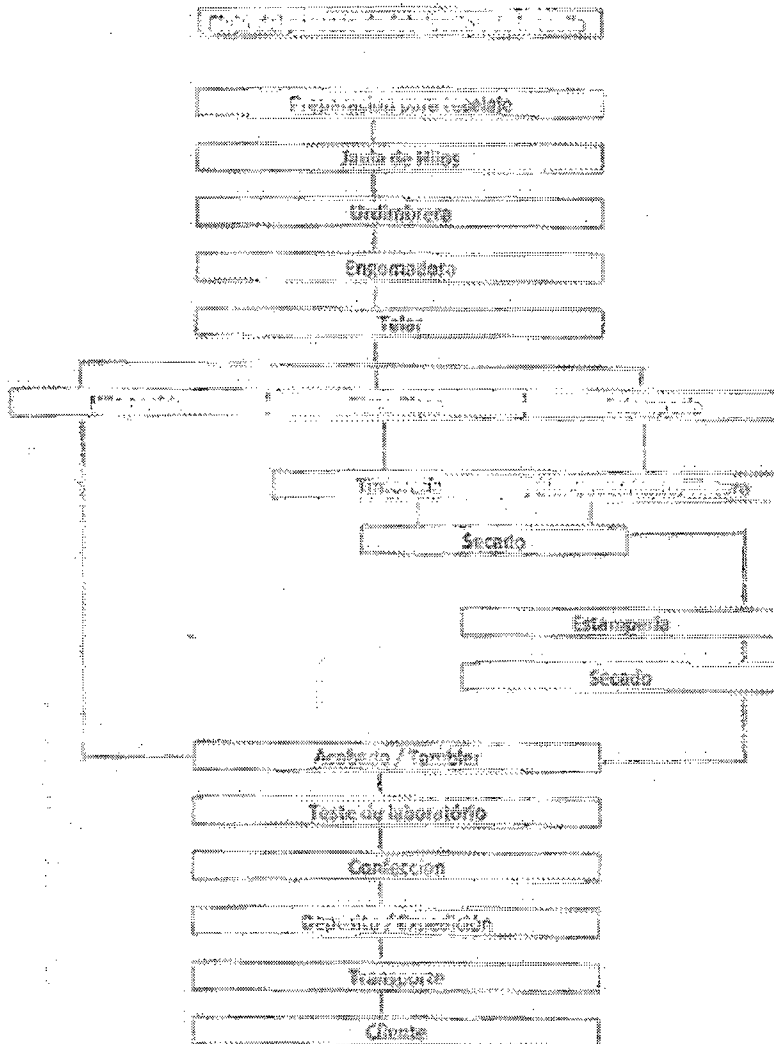
**Proceso de fabricación del hilo:**



*Handwritten signatures and initials on the left side of the page.*



## Proceso de fabricación de las toallas:

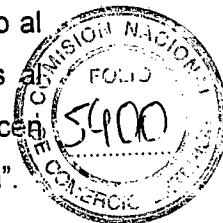


Los procesos seguidos en esta empresa responden, tanto para la fabricación del hilo como para la producción de toallas a los procesos descritos en la introducción a este informe, con la salvedad de que la mencionó particularmente que los procesos de conformación de hilo de que dispone son dos: "open end" y de anillo (o "ring spum") y que el proceso de tejido de la tela para la confección de las toallas se ejecuta en tres tipos distintos de telares a saber:

"Telar Excéntrico: que teje solamente el tejido afelpado sin condiciones de hacer cualquier forma geométrica o contornos al producto. Es un telar de pocos recursos, utilizado para la fabricación de toallas, la finalidad normalmente es para productos estampados o tenido en pieza".



“Telar maquina o doobby: Caracterizado por poseer un dispositivo acoplado al telar, llamado de maquina, capaz de dar formas geométricas con repeticiones al dibujo, con limitaciones cuanto a sus formas y tamaño. Son las máquinas que hacen las toallas más conocidas y competitivas del mercado, llamadas de guarda o cenefa”.



“Telar Jacquard: Es el proceso más costoso y difícil en la fabricación del producto. El costo de la adquisición del telar es aproximadamente el doble de un telar convencional y 50% en relación al telar de maquina. Permite fabricar todos los tipos de dibujos que se pueda imaginar, como flores, rostros, animales, objetos, etc.”.

En los tres procesos, el principio es el mismo ya que el telar trabaja con dos rollos de urdimbre, uno de ellos llamado de fondo, que queda en la parte posterior inferior del telar y que juntamente con la inserción del hilo de la trama introducido por la lateral de la máquina es liberado para la otra lateral, provocando el entrelazamiento de estos hilos, que llamamos de tejimiento. El segundo rollo de urdimbre, que queda en la parte superior posterior del telar, es lo que hace lo que llamamos de felpa o lazada. El alto de la felpa, título del hilo y densidad es lo que determina el peso de la toalla. Actualmente existen varios tipos de telares disponibles como chorro de aire, proyectil o pinza, chorro de agua, que son muy diferentes de los telares tradicionales de lanzadera que carga las bobinas del hilo en su interior. Estos nuevos telares pueden trabajar con hasta 600 RPM, mientras que los telares de lanzaderas trabajan con aproximadamente 200 RPM.

Sigue informando DÖHLER que “las toallas pueden básicamente ser fabricadas de tres formas distintas:”

Utilizando el hilo teñido o pre-teñido (después del tejido, es llevado directamente para el sector de aprestos).

Con el hilo crudo, para el que existen dos posibilidades de proceso:

1 – Teñido en pieza, en donde los rollos con el tejido son unidos, formando un rollo mayor, que es llevado para el sector de teñido, donde recibirá el color a ser definido, en seguida es secado y llevado para el sector de apresto.

2 – Estampado, que también es amplio cuanto a sus formas, métodos, tipo de equipo, pero el principio es el mismo. El estampado sobre la felpa y el estampado sobre el aterciopelado, siendo posible estampar en máquinas rotativas con motivos repetidos cada 72 cm o a través de estampería plana que permite estampar dibujos hasta tres metros (proceso utilizado para estampar las toallas playeras).

Después del estampado, se secan en cámaras de alta temperatura, para la fijación de la estampa y posteriormente transferir para el acabado final.

El acabado final, control de calidad, confección y depósito responde al proceso general ya descrito en la introducción.



Respecto del proceso productivo de la exportadora BUETTNER, informó a fs. 1207/10 que responde al proceso general descrito en la introducción con las siguientes observaciones en particular:

Hilandería: este departamento trabaja con una producción continua para garantizar la calidad del producto. Las pruebas son realizadas simultáneamente con la producción, de modo que no haya pérdidas de un gran lote de materia prima.

“La compañía fabrica sus hilos a través del proceso convencional, formando los hilos a través de anillos. Esta solución se recomienda para hilos 20/1 o superior (más finos). Las instalaciones de BUETTNER están desfasadas en el aspecto de automatización, por lo que requiere más mano de obra que las plantas más modernas. Para minimizar eso, la compañía introdujo una solución técnica mixta, utilizando el proceso Open End, propicio para la producción de hilos más gruesos (títulos abajo de 20/1). En las instalaciones para el acabamiento de hilos, donde se encuentran las máquinas llamadas “conicaleiras”, BUETTNER posee alta tecnología, totalmente automatizada”.

Tintorería de Hilos: el teñido de hilos se realiza por el proceso de agotamiento que consiste en mantener el hilo en contacto directo con el baño que contiene el colorante, hasta que el mismo se agote, es decir, todo el colorante presente en el baño se transfiera al hilo. Para obtener un teñido de buena calidad es necesario hacer un preblanqueo antes del teñido, a fin de eliminar grasas y la suciedad del algodón, para lograr un suave blanqueo del hilo.

Preparación para Tejeduría, en donde los hilos provenientes de la hilandería (crudos) y de la Tintorería de Hilos (teñidos), son preparados para transferencia a la tejeduría por las urdimbrera y engomadora. Los hilos recibidos de la hilandería y tintorería son acondicionados en conos.

En la urdimbrera se transfieren a los rollos que se utilizarán en los telares. La forma de acondicionamiento de los rollos de telares debe seguir las especificaciones técnicas del tejido a fabricar, ya que el tejido es producido de acuerdo a la formación del rollo de hilos. En las engomadoras, los rollos de hilos producidos por las

urdimbreras, sufren un baño de goma, para evitar futuras rupturas de los hilos en los telares. Después del proceso de urdimiento y engomaje, los rollos son transferidos para un almacén y más tarde para el sector de tejeduría.



Tejeduría: en la tejeduría se encuentran los más diversos tipos de telares, distribuidos por la participación en la producción:

Telares	%
Sin lanzaderas para tejidos lisos – (Ribeiro)	6%
Con pinza para tejidos de felpa (Sulzer G 6200 Jacquard – Pignoni)	39%
De proyectil para tejidos de felpa – (Sulzer)	43%
De chorro de aire para tejidos de felpa (Gine)	12%
Total	100%

Fuente: Información suministrada por la firma BUETTNER en las presentes actuaciones en base a Informes de Gestión de la empresa.

Para el segmento de productos de felpa, enfoque de negocio de BUETTNER, la tecnología de proyectil ha sido la más exitosa. Los telares jacquard y chorro de aire fueron adquiridos para ocupar espacio de vanguardia en flexibilidad, capacidad de creación, calidad y productividad.

Informa además BUETTNER que “sus máquinas están con un grado de automatización inferiores a las últimas generaciones de equipamientos en marcha” y que el principal producto de BUETTNER son las toallas estampadas y es en este sector el tejido recibe tratamientos como lavado, secado, limpieza y blanqueo, en resumen, todo el tejido es preparado para ser teñido o estampado.

Teñido del Tejido: El proceso de teñido de los tejidos puede ocurrir por dos tipos de procesos:

Impregnación: que consiste en hacer pasar el tejido por un chasis, conteniendo el baño con el colorante y luego ser prensado por un Foulard (dos cilindros de goma) que eliminan el excedente de baño del tejido, descansando por un período que va desde 6 hasta 24 horas.

Agotamiento: misma técnica del hilo, que consiste en mantener el tejido en contacto directo con el baño que contiene el colorante, hasta que se agote, es decir, todo el colorante presente en el baño se transfiera para el tejido, que ya es preblanqueado.

Estampado de Diseños Localizados: las máquinas de estampar con cuadros tienen por finalidad la aplicación de los diseños localizados sobre el tejido, tanto para



tejidos de felpa, como para tejidos lisos, con el uso de pigmentos y colorantes reactivos. La mayor diferencia entre una estampa con pigmento y colorante reactivo es el toque, pues mientras el colorante reactivo reacciona con la fibra, proporcionando un tacto suave, la resina del pigmento cubre el tejido, presentando un tacto áspero.

Después del tejido teñido o la aplicación de estampado, lo mismo acontece con la aplicación de suavizantes y otros procesos de acabado, siguiendo el sector de confección, para cortar y coser dobladillos y para el etiquetado”.

Confección: el proceso de confección de toallas de la compañía cuenta con el equipamiento más moderno en el mercado. Todo el proceso está automatizado. Desde el corte longitudinal, hasta el corte transversal, los dobladillos, la colocación de las etiquetas. Las instalaciones de BUETTNER están entre las plantas más modernas del mundo.

Los procesos finales de control de calidad, confección y empaque son similares a los descritos en párrafos anteriores.

La firma KARTEN informó que produce tanto en serie como a pedido. Pero la mayoría es producida en serie, ya que son desarrolladas colecciones específicas para los diferentes mercados de actuación, y además aclaró que el proceso productivo es el mismo para las distintas formas de comercialización (fs. 1243).

Además KARSTEN informó a fs. 1292/3 que su proceso de producción, también responde a la descripción general hecha al principio, indicando específicamente que en la confección de las toallas para hotelería utiliza hilo de dos cables, los que pueden ser de varias calidades a saber:

**Hilo Peinado**: Las fibras se paralelizan y se peinan, sacándoles las impurezas y manteniendo solamente las fibras más largas. Es un hilo de calidad superior, más resistente al lavado y que evita el “pilling”.

**Hilo Retorcido**: El hilo se tuerce con dos cables de algodón, haciéndolo más robusto y resistente. Es indicado para la línea hotelera.

**Hilo Sencillo**: El hilo se hace con solamente un cable, resultando con un tejido más maleable y de una felpa más suelta.



Respecto del proceso siguiente (tejido en telares), los equipamientos que forman el tejido a través del entrelazamiento de la urdimbre y las tramas según menciona, son de dos tipos:

Jacquard: Es un telar especial que forma los dibujos y texturas en el propio tejido. Tiene efectos de alto y bajo relieve y texturas agradables al toque que aumentan el poder de absorción de las toallas.

Maquetado: Es un telar que también hace dibujos, pero solamente dibujos más sencillos, con formas geométricas.

Los procesos siguientes hasta terminar las toallas, son:

- Estampería: El tejido se tiñe o se estampa (reactivo o pigmento).
- Terminaciones: El tejido se lava, se seca y recibe químicos que lo hacen más suave, maleable y práctico.
- Laboratorio: Aquí se hacen los análisis de los químicos y pruebas de uso con productos.
- Confección: El tejido se transforma en producto acabado, recibe los complementos y se hace el empaque.

Por último, COTEMINAS señaló que la principal materia prima utilizada para la fabricación de toallas, es la fibra de algodón y suministró la siguiente información a fs. 1919/20:

Para el hilado, particularmente informa que el proceso que sigue el algodón es semejante al descrito en la introducción y que "la cinta resultante del proceso es estirada y retorcida en los carreteles y máquinas de hilar en forma de anillos u OPEN-END. El hilo resultante es enroscado en bobinas en forma de conos (en las hiladoras de anillos)", mencionando además que "parte de los hilos sigue para la preparación de la tela y otra parte para la tela misma".

Sigue manifestando COTEMINAS que "en todos estos procesos, hay un desperdicio de fibras en forma de hilachas, restos, etc."

En cuanto al proceso de preparación y tejido, informa que "los hilos son dispuestos en jaulas para formar el rollo de la devanadora, un conjunto de hilos paralelos y rigurosamente individualizados", para pasar luego al proceso de endurecido (engomado) en donde los rollos que salen de "la devanadora componen el

input de la endurecedora, en el cual son agrupados definiendo el número de hilos totales de la tela”.



Sobre el tejido, informa que “la formación de la tela tiene lugar a través del entrecruzamiento de los hilos de la devanadora ya impregnados de goma con los hilos de la trama. La tela ya lista sigue hacia el sector de terminación”, en donde “la tela es sometida a varios procesos con la finalidad de darle color, brillo, tersura y estabilidad dimensional”.

En cuanto al proceso de confección, informa que “la toalla en rollos, provenientes de la fase de terminación, es cortada en forma longitudinal y cosida; luego son controladas, dobladas y embaladas. En este proceso son colocadas las etiquetas. También en este proceso se producen los retazos”.

Indicando para finalizar que “todos los artículos confeccionados son depositados en lugares apropiados para su posterior expedición. La etapa de expedición se refiere a la preparación de los pedidos de acuerdo con el requerimiento de los clientes”.

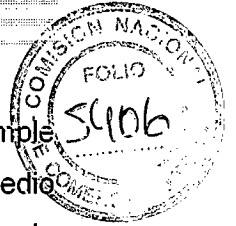
En síntesis, del análisis de la información presentada por las partes respecto el proceso de producción, tanto del producto importado objeto de investigación como su similar nacional, cumple (en sus principales partes) con las etapas del proceso de producción de toallas en general<sup>35</sup>, comprendiendo una serie de etapas de variada complejidad, según sea el producto final que se desea obtener.

#### IV.4. Normas técnicas.

Sobre este particular, para las firmas productoras NORTEXTIL, T.J. SEBELE, TEXTIL ITAS y FELTEX, la importadora VERSSION y la exportadora BUDDEMEYER, las toallas no están sujetas a normas técnicas (fs. 677, 886, 987, 1314, 1621, 3263 y 3421).

Sin perjuicio de ello, NORTEXTIL, COLORTEX, TOATEX, TEXTIL ITAS, TECEKA y FELTEX aclararon que las toallas son fabricadas bajo normas y controles internos, donde los productos deben cumplir con la calidad del tejido, el peso, la medida y la calidad de la confección, y también son fabricadas bajo el cumplimiento de normas aseguradoras de calidad solicitadas por los propios clientes (fs. 677, 1314, 1354, 3131, 3263, 3380, 3421 y 3605).

<sup>35</sup> Tal como se señaló al principio de este punto, estas etapas no son únicas y la enumeración que se hizo no pretende ser restrictiva ni completamente abarcativa, ya que los procesos textiles en general son de muy alta complejidad y pueden tener variaciones respecto del estándar que se muestra aquí.



De acuerdo a COTEMINAS y COTEMINAS ARGENTINA, la empresa cumple con la totalidad de la normativa vigente (legales, impositivas, laborales y de medio ambiente) como así también con las especificaciones técnicas y los estándares de calidad. Los grandes clientes usualmente verifican su cumplimiento y/o certifican las plantas de sus proveedores y/o potenciales proveedores ya que el cumplimiento de todas las normas legales, técnicas y de calidad es requisito indispensable para realizar las compras de los productos (fs. 719/20 y 1918).

Por su parte, la exportadora TEKA informó que desde 1978 invierte en estaciones de tratamiento de efluentes líquidos y gases residuales. En 1979 implantó el Programa de Reducción de Control de Contaminación, para reducir el impacto ambiental y concientizar a sus colaboradores para el mantenimiento adecuado del medio ambiente. Con la implantación de las estaciones de tratamiento de efluentes, TEKA logró una eficiencia media de 10%, superando los índices impuestos por la legislación brasilera.

Continuó indicando que, como resultado la preocupación por el medio ambiente y también con los empleados, TEKA conquistó la importante certificación ecológica Internacional Alemana – Öko-tex Standard 100, que asegura que los procesos de fabricación no perjudiquen el medio ambiente y tampoco hagan daño a la salud de sus consumidores<sup>36</sup> (fs. 1079).

Para DÖHLER, las toallas en general, no están sujetas a normas técnicas de fabricación y calidad. Sin embargo señaló que hay excepciones: la Comunidad Europea, por ejemplo, requiere que las toallas y otros productos que tienen contacto con el cuerpo (como ropas), se fabriquen sin la aplicación del componente "Formoldeid", que posee características cancerígenas (fs. 1166).

Esta empresa indicó que no utiliza ese componente en la fabricación de sus productos hace más de quince años, independientemente del destino de sus exportaciones. Regularmente, la compañía sostiene que envía sus productos al laboratorio internacional "Hochenstein" para que certifique que el producto está libre de compuestos cancerígenos "Azo Free".

También indicó que DÖHLER fabrica todos sus productos bajo la certificación ISO 14001, y que fue la primera industria textil en Brasil para el uso de "vertederos sanitarios" para depositar sus residuos sólidos. Posee, también, tratamiento de aguas

<sup>36</sup> La firma importadora NEW COUNTRY LIFE también mencionó el Programa de Reducción de Control de Contaminación de TEKA a fs. 1165/6.



residuales de toda el agua utilizada en sus procesos de fabricación. En cuanto a la calidad, la empresa utiliza el método de control "NCA 2.5" (fs. 1166).

Por último señaló que al comprar un producto DÖHLER, el consumidor estará seguro que el producto no es perjudicial a su salud, que es fabricado bajo estrictas normas de control ambiental y que la calidad del mismo es distinta, ya que se utiliza solo materias primas de compañías también certificadas (fs. 1167).

También la firma exportadora BUETTNER informó que fabrica todos sus productos bajo la certificación ISO 14001, atinente a normas de control ambiental (fs. 1207).

Por último, la firma KARSTEN al proporcionar información sobre este particular, informó que "...ha sido reconocida por cuatro veces con el trofeo Fritz Muller (...). También ha sido la pionera entre las industrias textiles de Santa Catarina en instalar una Estación de Tratamiento de Efluentes por el sistema biológico, removiendo el 100% (cien por ciento) de los productos químicos. La propia empresa capta y consume agua del río de Testo en Blumenau. Utilizando, tratando y devolviéndola más limpia de que la propia captación. Además de eso, hace el control y el tratamiento del agua para el consumo humano e industrial, un proceso que está en constante evolución. Eso puede ser mucho más pero no es todo. Los residuos sólidos industriales son colectados, separados y reciben un destino adecuado. Y las emisiones atmosféricas son constantemente medidas y controladas..." (fs. 1242).

En síntesis, de la información suministrada por las partes se desprende que las toallas bajo análisis no están sujetas a normas técnicas.

Sin embargo están sujetas a normas internas o de aseguramiento de calidad solicitadas por algunos clientes. Además, las firmas exportadoras suministraron información acerca del cumplimiento de normas tendientes al cuidado del medio ambiente.

#### IV.5. Canales de comercialización.

Los productores e importadores que se manifestaron sobre este punto en particular, en su respuesta a los cuestionarios remitidos por esta CNCE, únicamente suministraron información sobre los canales de comercialización de su propia empresa.





Justificando lo expuesto en el párrafo anterior, la firma COTEMINAS ARGENTINA sostuvo que no cuentan en Argentina con información oficial sobre el mercado de toallas, ya que el INDEC solo realiza estadísticas del total de textiles. También señaló que no encuentran estudios privados sobre el mercado de toallas, por lo cual la información presentada surge de estimaciones, relevamientos/estudios realizados por la compañía (fs. 723)

En las tablas que se muestran a continuación se presentan los canales de comercialización de las toallas bajo análisis, donde se observa que los productores nacionales comercializan las toallas principalmente en el canal mayorista, y canal minorista en segundo lugar; al mismo tiempo, el producto importado también es comercializado en buena parte por el canal mayorista y minorista, aunque se observa una mayor relevancia de las ventas directas/consumidor final, que en la estructura de ventas del producto nacional.

MA  
MA  
A

Tabla N° IV.1. Canales de comercialización del producto nacional similar

	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	T.J. SEBELE	TOATEX	FELTEX	TECEKA
Consumidor Final	---	5%	---	---	---	---	1%
Mayorista	100%	30%	30%	90%	77%	80%	96%
Minorista	---	45%	70% <sup>37</sup>	10%	8%	20%	3%
Otros	---	20% <sup>38</sup>	---	---	15% <sup>39</sup>	---	---
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: información suministrada en las presentes actuaciones por las firmas NORTEXTIL (fs. 679), COLORTEX (fs. 1357/8 y 2259), RIZO (fs. 1623), T.J. SEBELE (fs. 1623), TOATEX (fs. 3133), FELTEX (fs. 3424) y TECEKA (fs. 3382 y 3607). Por su parte, TEXTIL ITAS señaló que su estructura administrativa no les permite realizar una estimación en cuanto a los volúmenes de sus ventas por los diferentes canales de distribución, por lo que les resulta imposible proporcionar información al respecto (fs. 3720).

Tabla N° IV.2. Canales de comercialización del producto importado objeto de investigación

	COTEMINAS ARGENTINA	VERSSION	NEW COUNTRY LIFE	E.A. BALBI
Consumidor Final	---	100%	---	100%
Mayorista	43%	---	22%	---
Minorista	42%	---	78%	---
Venta Directa <sup>40</sup>	15%	---	---	---
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Fuente: información suministrada en las presentes actuaciones por las firmas COTEMINAS ARGENTINA (fs. 723), VERSSION (fs. 387 y 889), NEW COUNTRY LIFE (fs. 1109) y E.A. BALBI (fs. 1942 y 2083). Por su parte, ESPALMA informó que la información requerida no puede ser estimada por la empresa (fs. 2099).

<sup>37</sup> De acuerdo a RIZO, el 30% se vende en hipermercados.

<sup>38</sup> Institucional. COLORTEX identifica este canal por el uso del producto. El resto de los canales se dirigen al consumo que denominan doméstico, y el institucional está dirigido a Hoteles y Hospitales, que requieren determinados atributos técnicos específicos.

<sup>39</sup> TOATEX mencionó como otros destinos a lavaderos de ropa blanca que ofrecen el lavado y alquiler de toallas (fs. 3133).

<sup>40</sup> COLORTEX y COTEMINAS ARGENTINA definieron a la Venta Directa: Empresas que organizan su venta mediante la confección de catálogos que distribuyen a través de revendedoras (por ejemplo, AVON).





De acuerdo a lo señalado por NEW COUNTRY LIFE, si bien no tienen datos ciertos de los canales de distribución de los productos nacionales, estiman que las proporciones, distribuidas por los distintos canales, son similares a la de los productos importados (fs. 1109).

En síntesis, de la información suministrada por las firmas productoras e importadoras en esta instancia del procedimiento se desprende que, tanto el producto importado como el nacional similar, se comercializan por canales mayoristas, minoristas y consumidor final<sup>41</sup>.

#### IV.6. Percepción del usuario.

Las firmas productoras NORTEXTIL, COLORTEX, RIZO, T.J. SEBELE, FELTEX, y TECEKA, en general, señalaron que, desde el punto de vista de la percepción del usuario, no existen diferencias en cuanto a la calidad, prestaciones y características físicas (fs. 678, 1316, 1356, 1522, 1622, 3264, 3423, 3381 y 3606).

En este sentido, TEXTIL ITAS señaló que si el usuario general cuenta con toallas de igual calidad y fabricada en diferentes países, no está en condiciones de identificar el origen de las mismas (fs. 3264).

Sin perjuicio de lo expuesto anteriormente, RIZO y SEBELE<sup>42</sup> opinaron que puede percibirse alguna diferencia en el diseño, color o dureza al tacto, de acuerdo a los procesos de teñido y tejido, pero no en su utilidad y finalidad (fs. 1522 y 1622).

Para TOATEX, los clientes observan en sus artículos "Premium" una mayor calidad y durabilidad en comparación con los importados (fs. 3132)

En sentido similar al de los productores, la importadora COTEMINAS ARGENTINA indicó que el usuario no percibe diferencias técnicas y/o de prestaciones, sino que percibe diferencias desde el punto de vista puramente estético y decorativo, tales como diseño, color, etc. (fs. 722).

En cambio, para las firmas VERSSION y NEW COUNTRY LIFE, las toallas importadas desde Brasil, son más suaves, con mejor presentación, diseño, terminación (bordados, y apliques) y absorción (fs. 888 y 1109).

<sup>41</sup> Considerando consumidor final a lo informado como "Otros" y "Venta Directa" por tratarse del mismo nivel. Los canales de comercialización también se muestran en la sección Mercado y en el Anexo Metodológico del presente informe.

<sup>42</sup> En similar sentido se expidió la firma TECEFA (fs. 3381 y 3606).



Por último, según la importadora ESPALMA, “en el mercado local, las toallas originarias de Brasil y Argentina tienen preferencias ante las de China. No obstante ello, todas cumplen con su función de secar el cuerpo” (fs. 1000).

En síntesis, de la información proporcionada tanto por productores como importadores, se desprende que desde el punto de vista del usuario, este puede percibir en las toallas investigadas, mejor presentación y más opciones de colores, diseños, bordados, apliques, etc., pero no percibiría diferencias en las prestaciones.

#### IV.7. Precios.

A continuación se presenta un breve resumen de los niveles de los precios correspondientes a la producción nacional y el correspondiente al producto importado objeto de investigación (para más información, ver anexo I – Notas metodológicas y cuadros estadísticos).

Para determinados productos representativos en distintos canales de comercialización, el precio del producto importado se ubica en niveles de entre 28 y 41 pesos por kilogramo en el período enero – noviembre 2010, mientras que sus tipos equivalentes nacionales se ubicaron en un rango incluido en los precios de los productos importados.



## -V. EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL DE TOALLAS <sup>1</sup>

Esta sección del informe se basa principalmente en la información brindada por las empresas productoras NORTEXTIL S.A., COLORTEX S.A., RIZO S.A., T.J. SEBELE E HIJOS S.A., TOATEX S.A., TEXTIL ITAS S.A., TECEKA S.A. y FELTEX S.R.L.; las firmas importadoras COTEMINAS ARGENTINA S.A., NEW COUNTRY LIFE S.R.L., VERSSION S.A., ESPALMA S.A. y E.A. BALBI E HIJOS S.A. y las firmas exportadoras BUDDEMEYER S.A., TEKA – TECELAGEM KUEHNRIK S.A., DÔHLER S.A., BUETTNER S.A., KARSTEN S.A. y COTEMINAS S.A. Asimismo, se utilizó información de algunos sitios de acceso público de Internet<sup>1</sup>.

El período analizado en la presente investigación abarca los años 2007, 2008, 2009 y enero-noviembre de 2010.

### V.1. Características generales del mercado nacional.

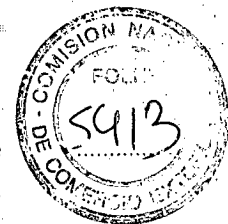
El producto que nos ocupa está definido como “toallas, incluso en juegos o surtidos”.

Las toallas son bienes de uso comúnmente utilizados en el ámbito doméstico para el secado del cuerpo. Pueden distinguirse, dentro de las familias de las toallas, las de rostro y mano y las de baño o playa. A este respecto, las medidas de las toallas, depende su uso pueden ser de aproximadamente 45 x 80 cm las comúnmente llamadas para rostro y mano y de aproximadamente 70 x 1,40 cm, las comúnmente llamadas toalla/toallón de baño o playa. Una distinción característica del producto refiere a si el uso del mismo es doméstico o institucional. En el caso de que el uso sea institucional (hoteles, hospitales), estos productos requieren un tratamiento de producción distinto, debido al uso intensivo de los mismos.

En lo que refiere a la sustituibilidad de estos productos, la mayoría de las empresas participantes informaron que no existe otro producto que pueda sustituirlas, aunque algunos destacaron que las toallas de papel bien pueden sustituir las toallas de mano. La firma NORTEXTIL asimismo destacó en su presentación que tiene entendido que en Asia se están produciendo toallas 100% sintéticas<sup>2</sup> que podrían ser utilizadas en este mercado.

<sup>1</sup> Las direcciones de estos sitios serán enumeradas a lo largo de esta sección cuando hayan sido utilizados como fuentes.

<sup>2</sup> Se entiende que el producto al que se refiere la firma NORTEXTIL son las toallas de micro fibra.



### V.1.a. Características de la oferta en el mercado nacional<sup>3</sup>

El mercado de toallas en Argentina durante el período enero-noviembre de 2010 se repartió en partes aproximadamente iguales entre los productos importados y los de producción nacional.

La oferta de producción nacional, en el mercado nacional, según lo informado por la FUNDACIÓN PRO TEJER y ratificado por la CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS, está compuesta por más de una docena de empresas productoras nacionales, ocho de las cuales tomaron parte en la presente investigación<sup>4</sup> y ninguna de estas ha realizado importaciones de toallas durante el período considerado.

Por su parte la oferta de toallas importadas correspondió en un 35% a las originarias de Brasil, mientras que el resto provino de Uruguay, China, Pakistán e India.

El mercado argentino de toallas, en 2009, fue de unos siete millones doscientos mil kilogramos, equivalentes a algo más de \$200.000.000 y fue abastecido en un 55% por la producción nacional, un 37% por las importaciones de Brasil y el 7% restante por los orígenes no investigados.

En tanto, la relación entre las importaciones del origen investigado y la producción nacional de toallas disminuyó entre 2007 y 2009 y creció en los primeros once meses de 2010<sup>5</sup>.

Entre los productores nacionales destaca COLORTEX, que comenzó su actividad en 1984, e integra el grupo económico KARATEX, al que pertenecen KARATEX S.A. y KARAVELL S.A., ambas empresas del ramo textil, aunque en ámbitos distintos a la producción de toallas<sup>6</sup>. Esta empresa constituye la de mayor volumen entre las que participaron en la presente investigación<sup>7</sup>.

<sup>3</sup> La información contenida en el presente apartado, surge de los cuadros del Anexo I del presente informe y de información disponible en el expediente de referencia.

<sup>4</sup> Según uno de los volúmenes de producción nacional informados, las referidas ocho empresas representan alrededor del 40% del total (Cuadro Nº 1.1.a); mientras que según el otro alcanzan al 30%, aproximadamente (Cuadro Nº 1.2.a). Al respecto, ver las correspondientes notas metodológicas.

<sup>5</sup> Según los distintos volúmenes de producción informados en el expediente, las importaciones investigadas representaron, en 2010, el 33% o el 153% de la producción nacional. Ver notas metodológicas a los Cuadros Nº 16.a y 16.b

<sup>6</sup> Fuente: [www.karatex.com.ar](http://www.karatex.com.ar)

<sup>7</sup> En 2010, 23% o 43%, según la información obrante. Ver notas metodológicas y Cuadros Nº 1.1.a y 1.2.a.

Por su parte, NORTEXTIL, con su casa matriz ubicada en la provincia de Catamarca y una oficina administrativa y comercial en la localidad de San Martín comenzó sus actividades en 1984 y también se dedica a la fabricación de tejidos planos, de pañuelos y blanquería. Es de destacar que no poseen vínculos financieros o contractuales con otras empresas relacionadas a la producción de toallas<sup>8</sup>.



En tanto, T.J. SEBELE, que inició sus actividades en 1982, se dedica a la fabricación de toallas desde 2009. La planta de producción se encuentra ubicada en la localidad de San Martín, provincia de Buenos Aires. La empresa se dedica, además, a la fabricación de tejidos de toalla, sábanas y cubrecamas y no poseen vínculos contractuales o financieros con otras empresas<sup>9</sup>.

RIZO inició su actividad de fabricación de toallas en 1999, firmaron la razón social Franco Valente y en año 2003 adopta su nombre actual, mientras que Franco Valente fue mantenido como nombre de fantasía, con el cual sus toallas son conocidas en el mercado. Esta empresa se dedica exclusivamente a la producción de tela de toallas y toallas de puro algodón<sup>10</sup>.

En cuanto a TOATEX, se trata de una firma que comenzó sus actividades en 1998 y está radicada en Bernal, Provincia de Buenos Aires<sup>11</sup>, mientras que TEXTIL ITAS inició su actividad en 1965 y se encuentra localizada en Morón, Provincia de Buenos Aires<sup>12</sup> y TECEKA tiene su planta en Lanús Oeste, Provincia de Buenos Aires, donde produce desde su inicio en 2002<sup>13</sup>.

Finalmente, FELTEX que inició su actividad en el año 1988, se encuentra ubicadas en San Justo, Provincia de Buenos Aires<sup>14</sup>.

Asimismo, la capacidad de producción de las empresas que conforman el relevamiento se mantuvo constante durante todo el período investigado, mientras que la del resto registró un incremento del 37% y 18% en 2008 y 2009, respectivamente.

<sup>8</sup> Fuente: [www.nortextil.com.ar](http://www.nortextil.com.ar). Esta empresa participó 2% o 3% del total nacional, según la información obrante. Ver notas metodológicas y Cuadros N° 1.1.a y 1.2.a.

<sup>9</sup> Fuente: [www.textilseclar.com.ar](http://www.textilseclar.com.ar). Su participación en 2010 fue inferior al 1%, considerando cualquiera de las dos presentaciones sobre producción nacional efectuadas en el expediente.

<sup>10</sup> Fuente: [www.francovalente.com](http://www.francovalente.com). Esta empresa representó el 7% o el 12% de la producción nacional en el período enero - noviembre 2010, según la información obrante. Ver notas metodológicas y Cuadros N° 1.1.a y 1.2.a.

<sup>11</sup> Fuente: [www.toatex.com](http://www.toatex.com). Su participación en la producción nacional fue de 3% o 5%, según la información obrante. Ver notas metodológicas y Cuadros N° 1.1.a y 1.2.a.

<sup>12</sup> Fuente: [www.textilitas.blogspot.com](http://www.textilitas.blogspot.com). Su participación en la producción nacional fue de alrededor del 1% del total, considerando cualquiera de las dos presentaciones sobre producción nacional efectuadas en el expediente.

<sup>13</sup> Su participación en la producción nacional fue de 5% o 10%, según la información obrante. Ver notas metodológicas y Cuadros N° 1.1.a y 1.2.a.

Por consiguiente, la capacidad de producción total de la industria nacional se incrementó un 20% en 2008 y 11% en 2009, pasando de 4,5 millones de kilogramos a 6 millones de kilogramos entre las puntas del período investigado. No obstante, la misma resultó inferior a los niveles máximos del consumo aparente del período.<sup>15</sup>



En lo que respecta al proceso de producción del producto investigado, como se observa en la Sección IV del presente informe, encontramos diferentes grados de tecnificación y automatización.

En particular, COLORTEX ha realizado inversiones para modernizar la totalidad del área de tintorería y proyecta incorporar nuevos telares para ampliar la capacidad de producción de tejeduría, lo que va a representar un incremento de unas 100 toneladas en su capacidad de producción. Del mismo modo, RISO y SEBELE informaron sobre proyectos de inversión con distinto grado de avance.

En general, las empresas destacaron que el producto no está sujeto a normas certificadas, aunque las propias firmas aplican normas de aseguramiento de calidad en forma interna, como ser calidad del tejido, el peso, la medida y la calidad de la confección, por las empresas, y también por el cumplimiento de normas aseguradoras de calidad solicitadas por los propios clientes.

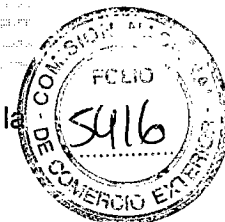
Por su parte, las importaciones fueron realizadas por cerca de un centenar de importadores durante el período analizado, cinco de los cuales, COTEMINAS., BLANCO NOAR, COTO., JUMBO y BALBI e HIJOS, concentraron más del 50% del total de las importaciones investigadas.

En particular COTEMINAS, que forma parte del grupo COTEMINAS BRASIL, inició su actividad en la República Argentina en 1998 bajo la razón social Toalia Industria textil, dedicada a la importación de toallas. En 2003 pasó a operar como Compañía de Tecidos Norte de Minas – COTEMINAS – Sucursal en la República Argentina, mientras que en 2005 en el marco de una reorganización empresaria todo el conjunto económico, COTEMINAS -Sucursal en la República Argentina- transfirió sus activos de la división cama, mesa y baño a COTEMINAS ARGENTINA. Además,

<sup>14</sup> Su participación en la producción nacional en 2010 fue de alrededor del 1%, considerando cualquiera de las dos presentaciones sobre producción nacional efectuadas en el expediente.

<sup>15</sup> Lo expuesto se verifica considerando cualquiera de las informaciones obrantes sobre producción nacional. Así, los máximos de consumo aparente alcanzaron los 0,2 y 0,3 millones de kilogramos, respectivamente. Ver notas metodológicas a los Cuadros N° 15.a y 15.b.





como se detalla más adelante, recientemente ha comenzado a producir toallas en la provincia de Santiago del Estero<sup>16</sup>.

BLANCO NOAR S.A., conocida por su marca CAMARO, es una empresa familiar dedicada a la importación de productos de Cama, Cocina y Baño.<sup>17</sup>, mientras que BALBI E HIJOS.<sup>18</sup> inició sus actividades de importación de toallas aproximadamente en 1999 y no posee vínculos contractuales con otras empresas relacionadas con la importación del producto investigado..

Finalmente, se encuentran las cadenas de supermercados COTO<sup>19</sup>: con su marca TOP y JUMBO de origen chileno<sup>20</sup>.

Cabe resaltar que las ventas de las importaciones del origen investigado cayeron de unos 4,5 millones de kilogramos a menos de 2,7 millones entre 2007 y 2009, mientras que en enero-noviembre de 2011 aumentaron un 34% respecto del mismo período del año precedente, superando en esos once meses los 3 millones de kilogramos, con el consiguiente aumento en su participación en el consumo aparente nacional<sup>21</sup>. Por su parte, las importaciones no objeto de investigación registraron una participación minoritaria durante todo el período investigado<sup>22</sup>.

Al mismo tiempo, las existencias de las empresas del relevamiento, cayeron 22% en 2008, 24% en 2009 y se incrementaron 36% en el período enero-noviembre de 2010, respecto a igual período del año anterior, mientras que la relación existencias/ventas se ubicó en 1,9; 1,4; 0,9 y 1,7 meses de venta promedio en 2007, 2008, 2009 y el lapso enero-noviembre de 2010, respectivamente

En tanto, los exportadores de Brasil fueron BUDDMEYER, TEKA - TECELAGEM KUEHNRIICH, DÖHLER, BUETTNER, KARSTEN Y COTEMINAS. La información referida a estas empresas se presenta en el apartado V.2 (Mercado internacional).

<sup>16</sup> <http://www.coteminas.com.br>

<sup>17</sup> <http://www.camaro.com.ar/>

<sup>18</sup> <http://www.alpaca.com.ar/>

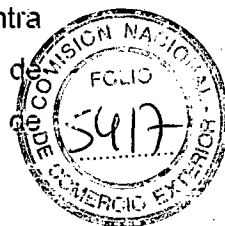
<sup>19</sup> <http://www.coto.com.ar>

<sup>20</sup> <http://www.jumbo.com.ar>

<sup>21</sup> Su participación en el consumo aparente fue de entre el 37% y 55% o entre el 24% y el 43%, según las dos informaciones obrantes sobre el total de la producción nacional. Ver notas metodológicas a los Cuadros N° 15.a y 15.b.

<sup>22</sup> Su participación en el consumo aparente no superó el 10%, cualquiera sea la información considerada sobre el total de la producción nacional. Ver notas metodológicas a los Cuadros N° 15.a y 15.b.

En particular, BUDDEMEYER inició sus actividades en 1952 y se encuentra vinculada a Espalma, atento a que accionistas de BUDDEMEYER lo son también de la empresa ALTO VALLE DE RIO NEGRO, a su vez accionista mayoritario de ESPALMA<sup>23</sup>.



Respecto a la evolución del mercado interno, se observa que las ventas al mercado interno de las firmas del relevamiento fueron de algo más de 1,3 millones de kilogramos en 2007, crecieron 4% en 2008, 16% en 2009 y 1% en enero-noviembre de 2010, respecto al mismo período del año anterior, alcanzando a cerca de 1,5 millones de kilogramos. Por su parte, las ventas en valores registraron el mismo comportamiento, aunque con variaciones de mayor magnitud, por lo que el ingreso medio registró una tendencia creciente durante todo el período analizado.

En relación a las normas técnicas de aseguramiento de calidad, licencias de fabricación, normas relacionadas con la protección del medio ambiente u otras normas que afecten a la producción del producto bajo análisis, las empresas participantes en su mayoría expusieron a este respecto distintos puntos, los que se detallan a continuación.

En el caso de los Productores, COLORTEX informó, al igual que NORTEXTIL, TOATEX, TEXTIL ITAS, TECEKA y FELTEX que las toallas están sujetas a normas de aseguramiento de calidad implementadas en forma interna por la propia empresa (calidad del tejido, el peso, la medida y la calidad de la confección). Las firmas productoras RIZO y SEBELE no se explayaron en relación a este punto.

Las firmas importadoras también se expidieron sobre este particular e informaron, en el caso de COTEMINAS, lo mismo que su controlante, mientras que NEW COUNTRY LIFE, destacó que una de las empresas exportadoras con las cuales trabaja es TEKA, y de la cual abundaremos en el próximo párrafo. VERSSION, informó que las toallas no están sujetas a normas técnicas de aseguramiento de calidad, licencias de fabricación, ni otras relacionadas, y la firma ESPALMA y E. A. BALBI no se explayan a este respecto.

Por el lado de las empresas exportadoras, BUDDEMEYER destacó que el producto no está sujeto a normas técnicas, mientras que TEKA destacó que su empresa invierte en estaciones de tratamiento de efluentes líquidos y gases residuales desde 1978; y a partir de 1979 implantó el Programa de Reducción de Control de

<sup>23</sup> Fuente: [www.buddemeyer.com.br](http://www.buddemeyer.com.br)



Contaminación, para reducir el impacto ambiental y concienciar a sus colaboradores para el mantenimiento adecuado del medio ambiente<sup>24</sup>. DÖHLER, por su parte hace mención a restricciones implementadas en la Unión Europea, como ser el requerimiento respecto a las toallas y otros productos que tienen contacto con el cuerpo, y que los mismos se hagan sin la aplicación del componente "Formoldeid", que posee características cancerígenas<sup>25</sup>. Esta firma, al igual que BUETTNER, fabrica todos sus productos bajo la certificación ISO 14001, atinente a normas de control ambiental. KARSTEN, por su parte, destacó que la política de Control Ambiental implementada por la empresa fue reconocida en cuatro oportunidades con el Trofeo Fritz Muller.<sup>26</sup> COTEMINAS, por su parte destacó que la firma cumple con la totalidad de las normativas vigentes, como así también con las especificaciones técnicas y los estándares de calidad.

#### V.1.b. Características de la demanda en el mercado nacional.

Como ya se mencionó, las toallas son comúnmente utilizadas en el ámbito doméstico para el secado del cuerpo, también tienen uso institucional (hoteles, hospitales, etc).

De acuerdo a lo informado por las firmas productoras e importadoras, en el mercado de toallas se producen variaciones significativas en las cantidades demandadas, esta variación es asociada a factores climáticos, esta estacionalidad de demanda se presenta en primavera y verano, cuando el consumo del producto bajo análisis es mayor.

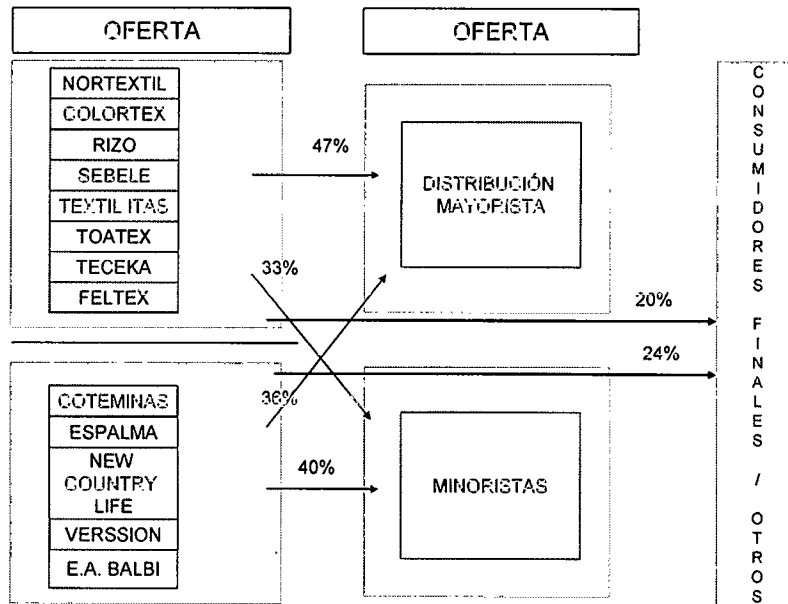
A continuación se presenta el esquema que muestra la estructura de comercialización al mercado interno de Toallas, correspondiente al período enero – noviembre de 2010. El mismo fue estimado sobre la base de información aportada por las empresas que participan de esta investigación.

<sup>24</sup> TEYA conquistó la certificación ecológica Internacional Alemana – Öko-Tex Standard 100, que asegura que los procesos de fabricación no perjudiquen el medio ambiente y tampoco hagan daño a la salud de los consumidores.

<sup>25</sup> Esta firma posee la certificación del laboratorio internacional "Hochenstein" para que certifique que el producto está libre de compuestos cancerígenos "Azo Free".

<sup>26</sup> Este trofeo reconoce a los principales proyectos y trabajos en el Área ambiental desarrollados en Santa Catarina. El nombre del premio es un homenaje al famoso naturalista alemán Johann Friedrich Theodor Müller que vivió muchos años en Blumenau y fue reconocido mundialmente por sus estudios.

**ESQUEMA Nº1: ESTRUCTURA DEL MERCADO NACIONAL DE TOALLAS**



Según la información de las partes, la comercialización de las toallas en el mercado interno se realiza, a nivel mayorista, comercios minoristas y, en menor medida, a consumidor final. Este último canal incluye ventas directas a instituciones como ser hospitales, hoteles, lavaderos de ropa blanca que ofrecen el lavado y el alquiler de toallas, peluquerías y outlets. Si bien las estructuras de comercialización son, a grandes rasgos, similares para los importadores y los productores nacionales, en este último son mayoritarias las ventas a nivel mayorista, y en el caso del producto importado tiene mayor participación las ventas al canal minorista.

Las firmas importadoras E.A. BALBI y VERSSION informaron que sus empresas han tenido una política de abastecimiento dual, destacando la primera de ellas que el abastecimiento local es insuficiente, satisfaciendo solamente el 10% aproximadamente de sus requerimientos, mientras que VERSSION expresó que la empresa adoptó una política de abastecimiento dual, para poder tener distintas alternativas de proveedores y productos, para satisfacer a sus clientes y así minimizar el riesgo. Por este motivo, se consideró realizar una comparación de precios a depósito de importador.

*Handwritten signatures and initials on the left margin.*

En lo que respecta a la percepción del usuario, de la información proporcionada tanto por productores como importadores, se desprende que el usuario puede percibir en las tollas investigadas, mejor presentación y más opciones de colores, diseños bordados, apliques, etc., aunque no percibiría diferencias en las prestaciones.



## V.2. Dinámica reciente del mercado nacional<sup>27</sup>

Tras la crisis de 2001-2002, el periodo 2003 – 1º trimestre de 2008 se caracterizó por un fuerte incremento en el nivel de actividad, en la inversión y en las exportaciones, recuperación y cambios en la composición de las importaciones, tipo de cambio estable y crecimientos similares en los índices de precios minoristas y mayoristas.

En tanto, hacia el segundo trimestre de 2008 se observa una desaceleración en los ritmos de crecimiento de la economía, profundizada por la crisis financiera internacional iniciada en el segundo semestre del mismo año. Como consecuencia se produce un estancamiento económico durante 2009 que interrumpe la tendencia alcista referida. Sin embargo, en 2010 se observa una recuperación de la actividad retornando, de esta forma, al sendero de crecimiento marcado por la tendencia 2003-2008.

Así, en el período 2003-2008 el PBI experimentó un incremento del 49,8%, con tasas anuales de entre 7% y 9%, mientras que para 2009 el aumento interanual fue sólo de 0,9%. En tanto, en 2010 y los tres primeros trimestres de 2011 se retorna a tasas de crecimiento superiores al 9% (9,2 y 9,4%, respectivamente, con respecto al mismo período del año anterior).

En 2010 el PBI<sup>28</sup> superó en un 47% el nivel máximo histórico registrado hasta 1998<sup>29</sup>. Esta situación se verificó, con diferentes magnitudes, en casi todos los sectores de la economía. Asimismo, si se compara el valor anualizado desestacionalizado del PBI correspondiente a los primeros nueve meses de 2011 con el producto de 1998 el incremento experimentado fue de 59%.

<sup>27</sup> 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.

<sup>28</sup> En millones de pesos a precios de 1993.

<sup>29</sup> Año en el que el PBI alcanzó su valor record, sólo superado a partir de 2005.



En particular, el PBI industrial mostró un crecimiento del 47,4% en el período 2003-2008, representando así una tasa promedio anual de 9,5%. En 2009, este indicador arrojó una caída de 1% con respecto a 2008, mientras que la variación de 2010 con respecto a 2009 denota un aumento de 9,8%, mientras que en los tres primeros trimestres de 2011, el incremento fue de 12,5% respecto al mismo período del año anterior.

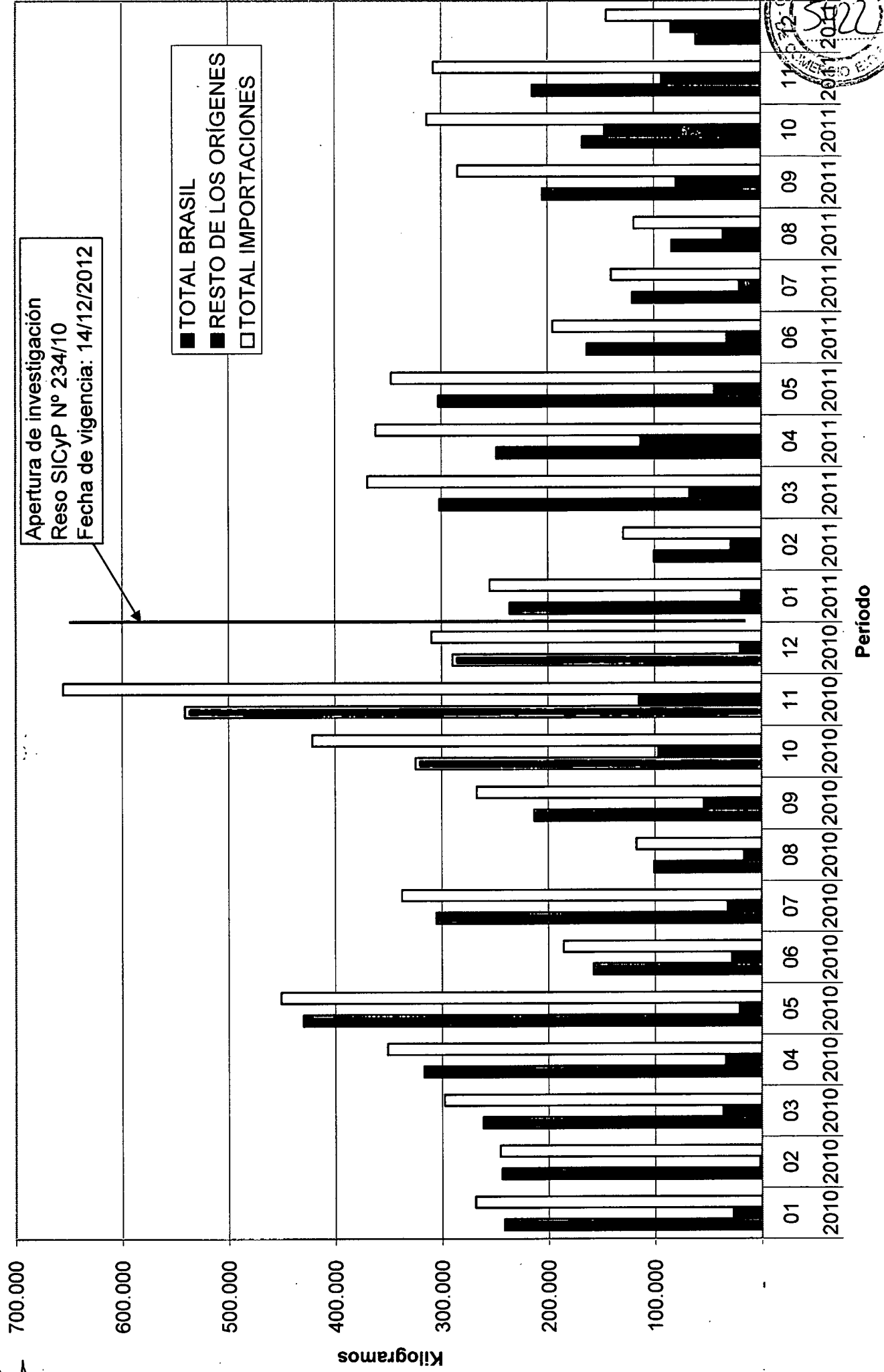
Por su parte, la inversión bruta interna fija (IBIF) creció 142% para el lustro 2003-2008 (28% anual) con una caída interanual de 10% en 2009. En 2010 y los tres primeros trimestres de 2011, el incremento de la IBIF estuvo en torno al 20% con respecto a igual período del año anterior. Así, pasó de representar el 11,3% del PBI en 2002, al 23% en 2010 y 25% en los primeros 9 meses de 2011.

En lo referido a la Balanza Comercial, se observa para el período de crecimiento 2003-2008 un aumento de 45% en las exportaciones y 167% en las importaciones. En 2009, la contracción del comercio internacional producto de la crisis financiera se vio reflejada a nivel local en una reducción de 6% en las exportaciones y 19% en las importaciones. Al igual que para el resto de las variables comentadas anteriormente, este fenómeno se revirtió en 2010 y los tres primeros trimestres de 2011, aumentando 15% y 3% el total exportado, respectivamente, y 34% y 21% las importaciones.

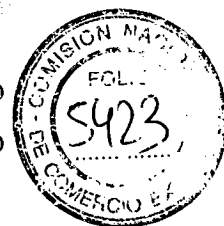
El tipo de cambio nominal osciló en torno a los \$3 por dólar desde 2003 hasta septiembre de 2008, incrementándose a \$ 3,42 en diciembre de 2008. El promedio para 2009 se ubicó en \$3,73 por dólar lo que representó una depreciación de la moneda nacional de 18% con respecto al promedio registrado el 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.

Por último, los precios minoristas (IPC) y mayoristas (IPIM) aumentaron 50% y 60% respectivamente para el período 2003-2008. En 2009 se registró un aumento interanual de 6% en el IPC y 7% en el IPIM. En 2010 los precios para el consumidor crecieron 11% mientras que para los mayoristas el aumento fue de 15%, mientras que en 2011 se registraron incrementos de 10% y 13%, respectivamente.

# Gráfico Nº 1 Evolución de las Importaciones de Toallas



*Handwritten signatures and initials.*



El mercado de Toallas, por su parte, ha observado una contracción en el año 2009 y un crecimiento en el período analizado de 2010, aunque este crecimiento no alcanzó para recuperar los niveles de 2007/8.

Las ventas de Toallas de producción nacional, mientras tanto, si bien mostraron un crecimiento en su participación hasta el año 2009<sup>30</sup>, en el período enero-noviembre de 2010 perdieron participación<sup>31</sup>. Por el contrario, la participación del producto importado investigado disminuyó hasta el año 2009<sup>32</sup> para incrementarse en los once primeros meses de 2010<sup>33</sup>.

Las importaciones de los orígenes no investigados, en tanto, luego de incrementar su participación en 2008, la disminuyeron en 2009 (en tres puntos porcentuales) y 2010, aunque a menor ritmo este último año<sup>34</sup>.

Las empresas productoras nacionales COLORTEX, RIZO TEXTIL ITAS y SEBELE, han manifestado haber realizado o tener proyectadas inversiones en la producción de Toallas. COLORTEX, al momento de responder el Cuestionario al Productor, trataba la incorporación de telares para ampliar la capacidad de producción de tejeduría que impactaría en unas 100 toneladas adicionales su producción de toallas; luego de haber realizado la modernización total de su área de tintorería. Por su parte, RIZO, compraba una línea nueva de teñido, centrifugado, secado y aireado de toallas. TEXTIL ITAS S.A., a principios del 2011 incorporaría telares para aumentar su producción aproximadamente en un 20% y SEBELE, proyectaba reemplazar su máquinas existentes por nuevas, para aumentar la capacidad de producción y mejorar la calidad y variedad de tejidos.

Por otra parte, otras empresas informaron no tener proyectos de inversión tendientes a modificar la capacidad de producción de toalla. Tal es el caso de NORTEXTIL, que ha orientado sus inversiones a los tejidos planos, o de TOATEX que las ha suspendido, debido a la incertidumbre que implican las noticias económicas sobre la desaceleración de la economía mundial.

<sup>30</sup> Desde el 40% del consumo aparente en 2007, hasta el 55% en el 2009, si se considera el consumo aparente que surge del Cuadro 15.a y desde el 27% del consumo aparente en 2007, hasta el 38% en el 2009, si se considera el que surge del Cuadro 15.b

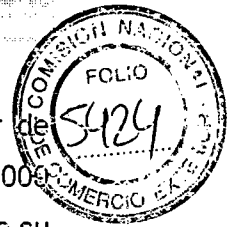
<sup>31</sup> Al ubicarse en 50% si se considera el consumo aparente que surge del Cuadro 15.a y en 35%, si se considera el que surge del Cuadro 15.b.

<sup>32</sup> Hasta un nivel del 37% del consumo aparente en 2009, si se considera el consumo aparente que surge del Cuadro 15.a y del 52% del consumo aparente en 2009, si se considera el que surge del Cuadro 15.b

<sup>33</sup> Hasta un nivel del 43% si se considera el consumo aparente que surge del Cuadro 15.a y del 57% ,si se considera el que surge del Cuadro 15.b

<sup>34</sup> Llegando al 6% si se considera el consumo aparente que surge del Cuadro 15.a y del 8% ,si se considera el que surge del Cuadro 15.b





La capacidad de producción nacional de Toallas se ubicó en alrededor de 6.000 toneladas anuales en 2009/10, con incrementos del 20% y 11%, en 2008 y 2009 respectivamente. De las empresas del relevamiento se observaron incrementos de su capacidad RIZO y TOATEX. En este punto debe destacarse que, según consta a fs. 3851, la empresa productora TECEKA cuya capacidad de producción ascendía a 330 toneladas, informó que con posterioridad al período investigado (a fines del año 2011) dejó de producir toallas cesando la totalidad de su actividad y debiendo vender sus máquinas para cancelar pasivos.

El grado de utilización de la capacidad de producción, mostró una tendencia decreciente hasta el año 2009, recuperándose levemente en el período analizado de 2010

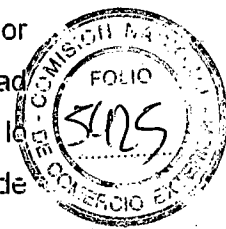
Cuando en 2007 se ubicaba en 76%, si consideramos las estimaciones del Cuadro Nº 6.a y en 42% si fueran las del Cuadro Nº 6.b, disminuyó en los años siguientes y se ubicó en 67%, si consideramos las estimaciones del Cuadro Nº 6.a y en 33% si fueran las del Cuadro Nº 6.b.; recuperándose en los primeros once meses de 2010 cuando se ubicó en 69%, si consideramos las estimaciones del Cuadro Nº 6.a y en 37% si fueran las del Cuadro Nº 6.b.

Las ventas de las empresas del relevamiento al mercado interno aumentaron en 2008 (4%), 2009 (16%) y en 2010 (1%), ubicándose en 2009 en casi 1.600 toneladas. En cuanto a las exportaciones, solo COLORTEX realizó exportaciones, alcanzando unas 18 toneladas en 2009 para disminuir 35% en el período analizado de 2010; las exportaciones totales nacionales, en cambio, luego de aumentar 139% en 2008, llegando a 55 toneladas, disminuyeron 38% en 2009, para cerrar el período analizado con un aumento del 10%.

En cuanto a las existencias de toallas, se observó una tendencia descendente hasta 2009, para incrementarse un 30% a fines del período analizado de 2010, cuando llegaron a 213 toneladas, lo que representa casi dos meses de ventas promedio, para las empresas relevadas.

Las estructuras de costos de los modelos representativos de las empresas del relevamiento (toallas lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m2, toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2 y jackard de 300 a 450 grs. por m2),

muestran que los costos medios unitarios se incrementaron, en general, en mayor magnitud que los precios de venta por lo que se observó una caída en la rentabilidad promedio entre puntas del período investigado, que se ubicó por debajo de lo considerado como razonable por esta Comisión en el período enero-noviembre de 2010.



Los precios corrientes de los productos representativos, como ha sido mencionado anteriormente, registraron aumentos durante todo el período analizado con incrementos que oscilaron entre 22% y 44% entre puntas. Con la excepción del último período analizado, los precios de los Toallas tuvieron una evolución menos favorable que la de los precios mayoristas de la economía, tanto en la comparación con el nivel general como con el correspondiente al sector de otros productos textiles.

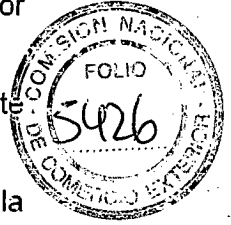
En cuanto a la participación de las ventas de toallas en la facturación total de cada empresa, a continuación se presenta una tabla con dicha información.

	COLORTEX	RICO	SEBELE	NORTEXTIL	TOATEX	TEXTIL ITAS	FELTEX	TECEPA
Participación sobre ventas totales	15%-18%	100%	S/I	21%-24%	Información inconsistente	23%-38%	61%-66%	57%-76%

S/I: Sin información.

De la información contable suministrada por COLORTEX surge lo siguiente:

- Incrementos en la ecuación patrimonial básica, señalándose que el mayor aumento se registró en el activo corriente.
- En el último período analizado se ha incrementado el pasivo corriente (principalmente las cuentas a pagar).
- Incrementos en el último año analizado en los distintos resultados de la empresa, situación que se ve reflejada en los distintos indicadores de rentabilidad.
- La empresa muestra altos aunque decrecientes niveles de liquidez y aceptables niveles de endeudamiento.
- En 2002 la empresa solicitó concurso preventivo de acreedores y en 2008 la Cámara resolvió homologar el acuerdo preventivo de acreedores, recuperando la empresa la libre administración de su patrimonio (aproximadamente el 40% del pasivo a largo plazo es concursal).
- La empresa es controlada por la firma KARATEX S.A. y además tiene saldos con la controlante y con empresas vinculadas (KARAVELL S.A., KEVORK S.A. y KARAVELL LR S.A).
- La firma posee beneficios promocionales por estar radicada en la Provincia de la Rioja.



La información contable de RIZO muestra:

- Incrementos en la ecuación patrimonial básica, señalándose que el pasivo registrado en 2010 es menor al del primer período informado (2007).
- En el último año se registró una baja del 55% en el resultado neto de la empresa debido al aumento observado en los resultados financieros y en los gastos de fábrica.
- El endeudamiento a corto plazo, en 2010, es mayor al activo de corto plazo (liquidez corriente 90%).
- El pasivo se concentra en su totalidad en el corto plazo.

Por su parte, la información contable de SEBELE<sup>35</sup> muestra:

<sup>35</sup> Los últimos estados contables analizados fueron los del 2009.

- Incrementos en la rentabilidad de la empresa, aunque los mismos no produjeron un cambio cuantitativo de importancia a lo largo del período analizado.
- Incrementos similares en el activo y en el pasivo.
- La firma tiene altos indicadores de liquidez y aceptables indicadores de endeudamiento (a pesar del aumento registrado en 2010).



De la información contable de NORTEXTIL surge lo siguiente:

- Incrementos en la ecuación patrimonial básica, aunque se registró una mayor participación del pasivo.
- La firma no posee pasivos a largo plazo (proporción del activo financiado con deuda igual a la proporción de deuda a corto plazo).
- El margen bruto sobre ventas se mantuvo estable a lo largo del período analizado. Los demás indicadores por lo general han decrecido.
- En 2010 se observa una baja mayor al 50% en los impuestos liberados.

La información contable de TOATEX muestra lo siguiente:

- El aumento registrado en las ventas totales no se vio reflejado en la evolución de los resultados operativos, ya que los costos se incrementaron en mayor medida.
- El resultado neto mayor se registró en el primer año analizado (2008), lo que se observa en los indicadores de rentabilidad que se calculan en base a dicho valor.
- La situación patrimonial es de solvencia con altos niveles de liquidez y aceptables niveles de endeudamiento.

De la información contable de TEXTIL ITAS<sup>36</sup> surge lo siguiente:

- Similares comportamientos entre el activo y el pasivo.
- Estables resultados lo que se ve reflejado en los distintos indicadores de rentabilidad.
- Se observa una baja en los indicadores de liquidez aunque los mismos son muy altos.
- El pasivo es aproximadamente el doble del patrimonio neto.

La información contable de FELTEX muestra lo siguiente:

<sup>36</sup> Los últimos estados contables analizados fueron los del 2009.



- Cambios cualitativos en el pasivo de la empresa en el 2010.
- Las ventas totales se incrementaron año tras año, observándose un fuerte incremento en los indicadores de rentabilidad en 2011.
- Los indicadores de liquidez se incrementaron año tras año, señalándose que los bienes de cambio participan en aproximadamente un 95% del activo corriente (liquidez ácida 10%).

La información contable de TECEKA muestra lo siguiente:

- Decrecimientos en las ventas totales de la empresa y los resultados pasaron de ser positivos a negativos (en 2010 los resultados fueron negativos aunque menores a los registrados en 2009).
- Decrecimientos en la ecuación patrimonial básica, señalándose un incremento en el pasivo corriente de la empresa.
- Se han registrado decrecimientos en los distintos indicadores de liquidez e incrementos en los distintos indicadores de endeudamiento de la empresa.

De la información contable consolidada surge que los indicadores de rentabilidad se han incrementado, altos aunque decrecientes niveles de liquidez y aceptables niveles de endeudamiento.

Las cuentas específicas de toallas de COLORTEX<sup>37</sup> muestran, en general, decrecimientos en la contribución marginal y en los resultados (en enero – noviembre de 2010 fueron negativos). Por su parte, la relación ventas / punto de equilibrio se incrementó en 2008 y decreció en 2009 y en enero – noviembre de 2010.

Las cuentas específicas de toallas de RIZO muestran incrementos en la contribución marginal, resultados positivos crecientes. La relación ventas / punto de equilibrio se ubicó en 1,52 en 2007, en 1,86 en 2008, en 1,31 en 2009 y en 1,78 enero – noviembre de 2010.

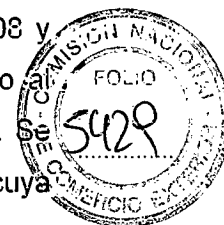
Las cuentas específicas de toallas de TEXTIL ITAS, TECEKA y FELTEX muestran contribuciones marginales negativas, por dicha razón no se calcularon los puntos de equilibrio.

Respecto a los cambios observados por los productores en el mercado interno de toallas, en términos generales, consignaron que se produjo una caída en la rentabilidad por el aumento en los costos de los insumos (principalmente el algodón) y una sustitución del producto nacional por el importado.

En tanto, los importadores, en general, manifestaron que las Licencias no automáticas impuestas por el Gobierno Nacional han generado desabastecimiento e incrementos de precios (estas licencias comenzaron a regir a partir del mes de marzo de 2009).

<sup>37</sup> Con y sin beneficio fiscal.

El volumen de las importaciones investigadas disminuyó en los años 2008 y 2009, contrariamente, en el período analizado de 2010 creció un 31%, respecto al mismo período del año anterior, cuando se ubicaron en más de 3.100 toneladas. Se destaca que el principal importador del origen investigado fue COTEMINAS cuya participación en el total fue de 38% en 2009. Las importaciones de orígenes no investigados, que en 2009 descendieron a 513 toneladas y mostraron una participación del 16% en el total de las importaciones, volvieron a disminuir (2%) en el período analizado de 2010.

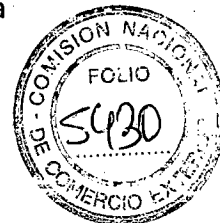


En cuanto a los precios medios FOB para las importaciones del origen investigado, se observó un valor que se mantuvo relativamente estable entre los 7 y 8 dólares FOB por kilogramo en todos los años completos del período investigado, aumentando un 17% en 2008, donde alcanzó el valor máximo de 8 dólares FOB por kilogramo. Para el resto de los orígenes se observan precios medios FOB menores a los de Brasil, que se ubican entre los 5,2 y 6,7 dólares por kilogramo durante el período investigado.

En cuanto los precios del producto investigado, a nivel depósito del importador, se situaron, en todos los casos, por debajo del precio de la industria nacional con márgenes de subvaloración entre el 12% y 31%. Adicionalmente, Si la comparación se realiza a nivel de primera venta, los precios de las toallas lisas teñidas en prenda o en hilo y las toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2 importadas, resultaron similares a los precios del producto nacional observando leves subvaloraciones o sobre valoraciones, dependiendo del modelo y el período comparado.

En sus alegatos finales, las firmas BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN, en relación a los precios medios FOB señalaron que COTEMINAS, "...utiliza su subsidiaria radicada en nuestro país para practicar precios de exportación inusualmente bajos que influyen en cualquier promedio que se quiera realizar del origen Brasil." Asimismo, destacó con relación a COTEMINAS que "...en el Cuadro N° 13, se refleja que el valor FOB en dólares por Kilogramo fue de U\$S 5,50, U\$S 6,00 y U\$S 6,70 para los años 2007, 2008 y 2009, respectivamente. A su vez, en el período enero / noviembre de 2010, el precio practicado por COTEMINAS fue de U\$S 6,70. **Teniendo en cuenta que exporta un volumen de casi el cuarenta por ciento (40%) del total de toallas del origen Brasil, determinó que pudiera establecerse como precio promedio U\$S 7,80 por Kg.** Necesariamente, tal precio promedio sería muy superior en caso de haberse desagregado a los valores de

COTEMINAS, estableciéndose un promedio para el resto del origen y para dicha empresa.”



Por su parte, la CAPTA se refirió a que “...casi la mitad de las importaciones investigadas son de productos fabricados por la empresa brasilera Coteminas, que además es la más grande de su país y que, obviamente, tiene la mayor capacidad para volcar masivamente su mercadería a nuestro mercado”, agregando que “...en los productos "sensibles" se observa que Coteminas los ingresa a un precio que es aproximadamente un 30 % más bajo que el de los restantes importadores...”<sup>38</sup>.

### V.3. Mercado internacional<sup>39</sup>

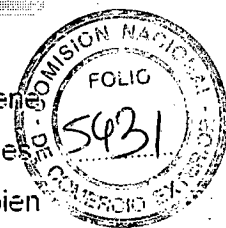
La información relevada en este apartado está conformada por información presentada por las empresas exportadoras que participaron de la presente investigación y por información recopilada de distintos sitios de Internet. A continuación se presenta una breve reseña de las empresas Exportadoras que presentaron el Cuestionario enviado por esta CNCE:

**BUDDEMEYER**, es una empresa dedicada a la fabricación de artículos textiles para el uso doméstico. Inició sus actividades de empresa y de fabricación de toallas en agosto del año 1952. Esta empresa se encuentra vinculada a Espalma, atento a que accionistas de Buddemeyer S.A. son los accionistas de la empresa ALTO VALLE DE RIO NEGRO, accionista mayoritario de ESPALMA. Página web: [www.buddemeyer.com.br](http://www.buddemeyer.com.br)

**TEKA – TECELAGEM KUEHNRIK**, es una empresa que tiene como actividad principal la industria textil. Es conocida mundialmente como productora de productos para cama, mesa y baño. Sus plantas de producción están localizadas en las ciudades de Blumenau e Indaial en Santa Catarina y en las ciudades de Artur Nogueira e Itapira en Sao Paulo. Esta empresa fue fundada en el año 1926 y la producción de toallas empezó en la década del 40. Esta empresa no tiene vínculos financieros o contractuales con ninguna empresa. Página web: [www.teka.com.br](http://www.teka.com.br)

<sup>38</sup> Sobre lo alegado en relación a estos aspectos ver Sección VI y Recuadro VI.2

<sup>39</sup> La información relevada en esta sección corresponde a la fuente COMTRADE, a nivel de subpartida (6302.60; 6302.91; 6302.93; 6302.90), por lo que se incluyen productos distintos a los objeto de investigación, pudiendo resultar diferentes las estimaciones aquí realizadas y los datos contenidos en otros cuadros del presente informe.



**DÖHLER**, es una sociedad anónima, de capital abierto. La compañía tiene como objeto la producción y el procesamiento de hilos textiles naturales, artificiales sintéticos y tejidos de estas fibras – tanto para el uso doméstico o industrial – bien como sus artefactos y su comercialización. La principal actividad económica es la fabricación de productos textiles, línea de hogar, toallas, edredones, toallas de té, manteles y bata de baño. La fecha de inicio de actividades fue en Junio de 1881 y específicamente la producción de toallas en febrero de 1930. La estructura corporativa de la compañía se compone de una planta principal, con 850.000 m2, de los cuales 240.000 m2 son de área construida. Esta compañía esta integrada de forma vertical, o sea, desde la preparación de la tejeduría, tejido, teñido, estampado y acabado, hasta la fabricación de los productos. La empresa emplea directamente 2600 empleados. Página web: [www.dohler.com.br](http://www.dohler.com.br)

**BUETTNER**, es una sociedad anónima de capital abierto, dedicada a la industria textil con producción de artículos de cama, mesa y baño. Al momento de la presentación informaron tener 930 empleados. La fecha de inicio de actividades es febrero de 1898. La ubicación de su planta es la ciudad de Brusque, Santa Catarina, ocupando su planta industrial 60.000 m2. Tiene una producción totalmente vertical, incluyendo los procesos de hilado, tejido, elaboración y confección. No posee vínculos financieros, sin embargo, la empresa posee acciones que cotizan en la Bolsa de Valores de Brasil. En lo que respecta al medio ambiente, esta empresa ha obtenido el Certificado Medioambiental ISO 14001 y licencias para vender toallas de diversos clubes de futbol brasileño y del personaje infantil Betty Boop. Página web: [www.buettner.com.br](http://www.buettner.com.br)

**KARSTEN**, es una empresa de Sociedad Anónima, de capital abierto. Esta firma comenzó sus actividades en el año 1882 y específicamente la producción de toallas en el año 1976. Karsten emplea más de 3.500 empleados. Está especializada en los segmentos de cama, mesa, baño y telas para decoración, siendo una empresa integrada en forma vertical, estando presente en todas las etapas de la cadena, desde el procesamiento de hilado hasta la confección de las piezas. La fábrica está instalada en la ciudad de Blumenau. Página web: [www.karsten.com.br](http://www.karsten.com.br)

**COTEMINAS**, es una empresa que tiene por objeto la producción de hilos, tejidos, confección de artículos textiles en general y comercialización de productos textiles de cama, mesa y baño e importación y exportación de estos productos, como así también la participación en el capital social de otras empresas. La compañía fue



fundada en 1967, inaugurando la parte de hilados y tejidos en 1975. A partir de una reestructuración accionaria y corporativa se crea en Octubre de 2005 la actual compañía, con domicilio en la ciudad de Montes Claros, Minas Gerais. Coteminas Brasil posee el 95% del capital accionario de Coteminas Argentina S.A. Página web: [www.coteminas.com.br](http://www.coteminas.com.br)



A continuación se presenta una breve reseña de las empresas Fabril Lepper y Tecelagem Sao Carlos S.A.

**FABRIL LEPPER**, es una empresa ubicada en Joinville, Santa Catarina. Esta empresa fue creada en 1907, y con un importante interés por el medio ambiente, que lo llevó a invertir en una estación de tratamiento de efluentes, maquinarias modernas que permitan un bajo consumo de agua y la preservación de recursos hídricos mediante la recolección, almacenamiento y utilización del agua de lluvia. Página web: <http://www.lepper.com.br/>.

**TECELAGEM SAO CARLOS**, esta empresa fue fundada en 1946, aunque la razón social con la que es conocida actualmente es adoptada en Julio de 1967. Esta empresa se encuentra ubicada en el municipio de San Carlos del estado de San Pablo.

Según la información disponible, los principales productores y exportadores mundiales de Toallas son China, India, Brasil, Pakistán y Turquía.

De acuerdo a información obtenida de fuente COMTRADE, las exportaciones mundiales de toallas en el año 2010 fueron superiores a los 880 millones de kilogramos. China fue el principal exportador, concentrando el 44% de las exportaciones mundiales, seguido en orden de importancia por Pakistan (21%); Turquía (7%); India (5%); Egipto (3%); Portugal (2%); Bélgica (2%); Brasil (2%) y una diversidad de países que no superaron individualmente el 1,2%; lo que indica una fuerte concentración de las exportaciones mundiales (los orígenes arriba descriptos representan el 85% del total de las exportaciones mundiales de toallas). Cabe destacar, que Argentina se encuentra en el puesto N° 72 de exportadores, con una participación en el total exportado del 0,004%. (Tabla N° V.1).

En lo relativo a las importaciones mundiales, los principales países importadores fueron Estados Unidos (35%), Japón (9%), Alemania (6%) e Inglaterra



(5%), acumulando estos cinco países más del 50% de las importaciones de Toallas en kilogramos. Por su parte, Argentina se ubicó en el vigésimo séptimo lugar con 0,53% de las importaciones mundiales de toallas. (Tabla N° V.2).

Por su parte, Brasil exportó, durante el período enero-noviembre de 2010, más de 16 millones de kilogramos de toallas, que representaron más de 119 millones de dólares. El principal destino de estas exportaciones fue Estados Unidos, representando el 64% del total de unidades exportadas, seguido por Argentina (22%), que entre ambos destinos ya acumulan el 86% del total de las exportaciones originarias de Brasil. (Ver tabla N° 3)

De los dichos relativos al mercado interno de Brasil relevados de los cuestionarios al Exportador de esta CNCE, pueden destacarse los siguientes:

\* Durante el año 2010, el volumen de venta del mercado de Brasil aumentó considerablemente.

\* El aumento sustancial del precio de la materia prima básica (algodón) y su ausencia en el mercado, causaron inestabilidad en las negociaciones.

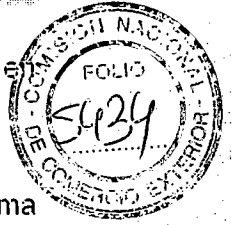
\* Debido a la sucesiva devaluación del dólar frente al real en los últimos 3 años, la gran mayoría de las empresas exportadoras de productos textiles, se encontraron obligadas a direccionar su producción al mercado interno. A pesar del crecimiento de la economía brasileña<sup>40</sup>, el mercado consumidor no absorbió dicha oferta excedente de toallas, lo que obligó a los productores brasileños a buscar una diferenciación de productos, entre otras estrategias.

\* El crecimiento de las tiendas departamentales en el segmento de toallas, tiendas especializadas para productos de alto valor agregado, inversión en licencias, contratos con designers/estilistas/artistas y gran destaque en el desarrollo de moda tienden a aumentar la exclusividad, dividiendo los grandes lotes de producción.

\* Con el respaldo de crédito abundante, la demanda se mantuvo estable

\* En el segmento de toallas de menor precio, aumentó el flujo de productos importados provenientes de China, India y Pakistán<sup>41</sup>. La oferta excedente originada en la disminución de las exportaciones (a Europa y Estados Unidos) derivó en una

<sup>40</sup> El mercado brasileño en los últimos años tuvo un crecimiento medio de 10% a 15% por año.



disputa lo que sumado a la disminución de las importaciones derivó en una disputa en el mercado por precios más competitivos.

\* En este sentido, la exportadora DÖHLER destacó, con relación a la firma COTEMINAS, que exportaba el 80% de su producción a los Estados Unidos y que desde el año 2009 comenzó una ofensiva para colocar su producción en Brasil y en los mercados vecinos, aumentando la competencia y disminuyendo los márgenes de negociación y de utilidad en las exportaciones.

\* Destacan que no hay nuevos fabricantes en el mercado brasileño y tampoco empresas que hayan expandido su capacidad de producción.

\* Los volúmenes de stock se mantuvieron sin variaciones en niveles considerados normales para la industria brasileña y su desempeño comercial.

\* Los productores brasileños se han centrado en el Brasil y América del Sur, con el objetivo principal de la Argentina.

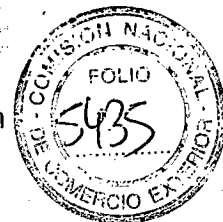
\* COTEMINAS destacó que en el transcurso de los últimos años, los cambios en la comercialización de productos textiles de cama y baño fueron importantes. Esos cambios fueron consecuencias del crecimiento de las modalidades minoristas "self-service".

\* Al respecto, en el comentario sobre el desempeño de la empresa exportadora BUETTNER, correspondiente al III Trim. 201042, se mencionó la retracción de la demanda, el aumento del precio del algodón, las altas tasas de interés y la falta de líneas de crédito, como los factores que derivaron en las dificultades que atravesaba la industria en el segundo y tercer trimestre de 2010. Para esta empresa significó la caída de la producción y las ventas, y resultados negativos para el año. La empresa ajustó su producción y existencias a las nuevas proyecciones de demanda. Así, en el tercer trimestre el empleo disminuyó a 1.123 personas (un 12% menor al del trimestre anterior) y las inversiones se limitaron al mantenimiento del parque fabril. La estrategia de la empresa se orientaría al nicho de mercado para productos diferenciados y de mayor valor agregado, concentrando el esfuerzo productivo y comercial en los artículos de baño<sup>43</sup>; al mismo tiempo, busca utilizar la capacidad ociosa en la producción para terceros; en cuanto a las exportaciones, la empresa busca aprovechar

<sup>41</sup> Los principales exportadores a nivel mundial.

<sup>42</sup> Comissão de Valores Mobiliários, Informações Trimestrais.

<sup>43</sup> Los artículos de cama ya son producidos y comercializados por terceros a través del licenciamiento de su marca.



las "oportunidades con mejores precios en moneda fuerte", dado el nuevo volumen destinado a mercados externos<sup>44</sup>.

Para observar el comportamiento de las exportaciones brasileñas, la CNCE consultó las bases estadísticas de comercio exterior de la página <http://alicesweb2.mdic.gov.br> (información oficial del comercio exterior brasileño), y en la misma se puede observar la disminución en las cantidades exportadas, tal como lo expresado por los exportadores en la presente investigación, ya que en el año 2007 las mismas se ubicaron cerca de los 33 millones de kilogramos, disminuyendo a 16,5 millones de kilogramos en el período enero – noviembre de 2010. Asimismo, se puede observar que el principal destino de las exportaciones de Brasil para el período observado fue Estados Unidos, representando entre el 64% y el 71% del total de las exportaciones, seguido por Argentina, que representó entre el 15% y el 22%. Cabe destacar que mientras que para el último período, lo exportado a Estados Unidos mostró una caída del 26% en relación al período completo anterior, en el caso de argentina, para la misma comparación se observa un incremento del 17%<sup>45</sup> (Ver Tabla N° 1).

Cabe mencionar que, si bien no habría habido expansión de la capacidad de producción de toallas en Brasil, la empresa COTEMINAS inauguró en el mes de Octubre una planta de producción de toallas en Argentina, localizándola en la provincia de Santiago del Estero (ex planta de GRAFA). Según consta en el diario El Cronista Comercial de fecha 19 de octubre de 2011, dicha empresa informó una inversión de \$ 96 millones para ampliar su producción con el objetivo de fabricar en el país los productos íntegramente terminados, como toallas, repasadores, batas y exportar el 30% de la producción. Asimismo, esta empresa prevé incrementar su capacidad instalada hasta las 11.520 toneladas de producción anual<sup>46/47</sup>. Este incremento de la capacidad de producción representa casi un 200% del total de la capacidad de

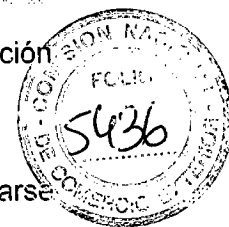
<sup>44</sup> Según información aportada en su respuesta al Cuestionario para el Exportador, esta empresa ha reducido sus exportaciones totales durante todo el período analizado, ubicándose en 794 ton. para el dato anualizado de 2010, es decir un tercio de las observadas en 2007. Sus exportaciones destinadas a Argentina observaron similar comportamiento, la participación de las mismas en sus exportaciones totales se ubicó en el 25% en 2010, cuando fue del 22% en el año 2007, 26% en 2008 y 26% en 2009.

<sup>45</sup> Por otra parte, en el período 2011 se observa una disminución en las exportaciones hacia Argentina, ya que según los datos disponibles en la base DGA, en el período enero-septiembre de 2011 disminuyeron aproximadamente un 25% respecto al mismo período del año anterior.

<sup>46</sup> <http://negocios.iprofesional.com>

<sup>47</sup> COTEMINAS se instaló en la Argentina en 2004 tras haber comprado Grafa, allí solo fabrica tela de toallones en crudo y las exportaba a Brasil para su teñido, terminación y confección final, que eran a su vez reexportadas a los Estados Unidos.

producción correspondiente al año 2010 (cabe destacar que la información correspondiente a la firma COTEMINAS está fuera del período de análisis).<sup>48</sup>



Por último, en relación al Mercado Internacional de Toallas pueden destacarse los siguientes puntos:

\* Los mayores exportadores de toallas en el mundo son, respectivamente: China, India y Pakistán, lo que caracteriza la concentración de oferta en estos tres países.

\* El mercado global de toallas se ha mantenido estable en su demanda, pero ha cambiado su geografía con respecto a su producción.

\* No hay ninguna fábrica importante en los Estados Unidos o Europa debido a la mano de obra y los demás costos. La producción de toallas fue trasladada a países como China, India y Pakistán. Turquía y Egipto también tienen alguna representación en el mercado.

Por otra parte, la crisis financiera instalada en septiembre de 2008, que comenzó en los Estados Unidos tuvo un fuerte impacto en los países europeos.

Con la reducción drástica del consumo de toallas en las zonas más afectadas, el suministro de toallas hechas por los países asiáticos ha aumentado considerablemente ya que esta fue la estrategia de estos países para seguir ofreciendo una gran cantidad de su producción para América del Sur, por ejemplo.

La firma BUETTNER sostiene que en el caso de China los precios son fuertemente subsidiados por el gobierno y tienen, también, una cobertura de moneda muy fuerte.

<sup>48</sup> En ocasión de los alegatos finales, la firma COTEMINAS informó que "...desde Octubre de 2011 COTEMINAS ARGENTINA ha puesto en funcionamiento el área de tintorería y confección, lo que le permite desde esa fecha abastecer al mercado...". (fs. 4250)

## VI. DISTINTOS ARGUMENTOS RESPECTO AL DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL APORTADOS EN EL EXPEDIENTE <sup>1</sup>.

### VI. 1. Daño y Dumping.

#### VI. 1. 1. Volumen de las importaciones objeto de dumping en términos absolutos y en relación con la producción o el consumo del miembro importador.

Al respecto, la firma productora NORTEXTIL indicó que el aumento de las importaciones provocó que las cantidades demandadas disminuyan por la sustitución del producto nacional por el importado (fs. 694 y 1341).

Por su parte, las productoras COLORTEX, RIZO, SEBELE, TOATEX, TEXTIL ITAS y TECEKA señalaron que las importaciones del producto objeto de investigación aumentaron en el año 2010 casi un 40% en valor, y un 32% en volumen respecto del año 2009 (en ambos casos enero-noviembre). Los incrementos de las importaciones originarias de Brasil fueron superiores tanto en valores como en volumen a los aumentos demostrados por las importaciones totales, con lo cual la participación de Brasil en las importaciones totales aumentó en el período enero-noviembre de 2010 (fs. 1372, 1537, 1636, 3147, 3280, 3394).

Seguidamente, COLORTEX, RIZO y SEBELE, indicaron que el aumento de las importaciones en el período analizado se observó tanto en relación al consumo aparente como a la producción nacional. Según TECEKA, el nivel de productos importados supera el 55% del consumo local (fs. 1372, 1537, 1636 y 3621).

En referencia al volumen de las importaciones, COTEMINAS ARGENTINA<sup>2</sup> señaló que parece apropiado tener una perspectiva de la evolución de las importaciones desde Brasil en un plazo más largo que el evaluado por la CNCE<sup>3</sup>, al mismo tiempo de cernirse al período de investigación<sup>4</sup>. En este sentido, la mencionada importadora acompañó un gráfico que obra en las presentes actuaciones a fs. 707/8, 736 y 4249.

<sup>1</sup> Esta sección del informe se basa en los distintos argumentos expuestos por las partes en el expediente. Ello implica que su contenido no constituye de modo alguno una opinión del equipo técnico de la CNCE.

<sup>2</sup> El representante de COTEMINAS y COTEMINAS ARGENTINA, reiteró los argumentos expuestos en las presentes actuaciones, en ocasión de suministrar sus alegatos finales.

<sup>3</sup> En una presentación efectuada por la firma importadora COTEMINAS ARGENTINA en la cual realizó consideraciones al Acta de Directorio previa a la apertura, la mencionada importadora sostuvo que no es posible conciliar el Art. 3.2 de Acuerdo Antidumping de la OMC con las estadísticas expuestas por la CNCE a ese respecto.

<sup>4</sup> Al respecto, se señala que el período objeto de investigación comprende los años 2007, 2008, 2009 y el período enero-noviembre de 2010.

Según COTEMINAS ARGENTINA, se ha importado en el año 2010, menos de lo que se importó en cinco de los seis años anteriores<sup>5</sup> (fs. 708, 733, 736 y 4248/9).

A mayor abundamiento, la mencionada importadora sostuvo que el promedio de importaciones anuales desde Brasil en el período investigado fue de 3,7 millones de kilogramos. Esta cifra es superior a lo importado en el año 2010: 3,4 millones de kilogramos<sup>6</sup> (fs. 708, 733 y 4249).



En este sentido, COTEMINAS ARGENTINA indicó que "no resulta admisible que un tenue incremento en el último año del período constituya un fundamento para la determinación de daño al sector...". Además aclaró que las licencias no automáticas tuvieron demoras de varios meses en 2009, lo que ocasionó un traslado hacia 2010 de los volúmenes que debían importar ese año. Sin perjuicio de ello, para la empresa "...la cifra del año 2010 es la segunda menor de los últimos siete años..." (fs. 708, 733 y 4249).

En relación al consumo aparente, COTEMINAS ARGENTINA sostuvo que la Comisión parece darle importancia sólo a lo ocurrido entre el año 2009 y el 2010. Seguidamente se preguntó por qué se ha tomado el período de cuatro años si sólo se toma en cuenta lo ocurrido entre los dos últimos ya que este tipo de análisis resulta sesgado (fs. 708 y 733).

Cabe destacar que, conforme lo informado por la exportadora COTEMINAS, la empresa vinculada (COTEMINAS ARGENTINA) está produciendo toallas en crudo, que exporta hacia Brasil para su terminación y que comenzará a producir toallas terminadas totalmente en su planta<sup>7</sup> para comercializarlas en el mercado argentino, por lo cual "las exportaciones hacia la Argentina comenzarán a decrecer drásticamente" (fs. 2159).

Con posterioridad, en oportunidad de presentar sus alegatos finales, COTEMINAS y COTEMINAS ARGENTINA señalaron que "si bien el año 2011 está fuera del período de análisis, resulta conveniente para el análisis de la situación actual del mercado, observar que las importaciones de las toallas vuelven a mostrar una

<sup>5</sup> Se recuerda que, conforme lo establecido en el Decreto Nº 1390/08, "...El período de recopilación de datos para la determinación del daño será normalmente de TRES (3) años completos y meses disponibles del año en curso, anteriores al mes de apertura de investigación. Todo ello, sin perjuicio de que la Subsecretaría y/o la Comisión puedan solicitar información respecto de un período de tiempo mayor o menor".

<sup>6</sup> La información para el año 2010 suministrada por esta empresa, difiere de los datos del presente informe, dado que el período investigado abarca hasta noviembre de 2010.

<sup>7</sup> De acuerdo a información obrante en la web (<http://www.mproduccion.gov.ar>) el 12 de octubre de 2011, COTEMINAS ARGENTINA inauguró la ampliación de la planta de La Banda, Santiago del Estero. Para mayor información acerca de la inversión realizada, ver Sección V - "Mercado..." del presente informe.

caída de sus volúmenes. Además ratificaron que se produjo la entrada de COTEMINAS en el mercado argentino como productor nacional de Toallas terminadas (fs. 4250)



Al respecto, citaron un discurso de la Presidente de la Nación: "Estamos ante un día histórico por cuanto la modernización en los procesos de hilandería y tejeduría, con maquinas de ultima tecnología, convierten a Santiago del Estero en un enclave textil que pasó solo de producir algodón, a confeccionar las toallas que llevan hoy a la provincia a convertirse en la primera productora de toallas del país" (fs. 4250/1).

Por su parte, la firma ESPALMA señaló que las importaciones de Brasil se redujeron tanto en términos absolutos, como relativos, y en la comparación de sus indicadores entre importaciones/producción, en términos de consumo general, no existiendo subvaloración de precios y disminuyendo la participación en el mercado aparente (fs. 1006).

Sobre este particular, NEW COUNTRY LIFE indicó que, las importaciones de los productos de las posiciones arancelarias investigadas en los 4 años analizados, de origen brasileño, fueron de: 4.396 Tons. en 2007; 4.007 Tons. en 2008; 2.705 Tons. en 2009, y 3.343 Tons. en 2010<sup>8</sup> (fs. 1090).

Continuó indicando que la comparación entre los meses de enero/octubre de los dos últimos años, fueron de 2.067 Tons. en Enero/Octubre 2009 y 2.527 Tons. y Enero/Octubre 2010<sup>9</sup>.

Para esta firma, si bien el año 2009, fue un año afectado por la crisis internacional, "...fue reiteradamente informado por el Gobierno Nacional, que no había afectado significativamente el consumo y la actividad económica del país, más aún el PBI continuó creciendo, a tasas más moderadas, pero creciendo al fin" (fs. 1090/1).

De acuerdo a esta importadora<sup>10</sup>, la reducción de las importaciones de las posiciones arancelarias investigadas del 32,5% en el año 2009, respecto del 2008, se debió exclusivamente a la implementación, en el primer trimestre del año 2009, de las

<sup>8</sup> Según surge del presente informe, las importaciones presentadas difieren de las expuestas en Cuadro Nº 12 del Anexo Metodológico (4.633 tns en 2007; 4072 tns. en 2008; 2709 tns. en 2009; y 3136 tns. en el período enero-noviembre de 2010).

<sup>9</sup> Estos datos no surgen del presente informe.

<sup>10</sup> La firma BALBI también realizó consideraciones de similar sentido.



Licencias no Automáticas". Al respecto, en el Recuadro N° VI.1, se expone lo manifestado por NEW COUNTRY LIFE y por la CAPTA.

Con relación a la participación en el consumo aparente de las importaciones, provenientes de Brasil, NEW COUNTRY LIFE expresó que "el informe consigna que el consumo aparente de toallas en la Republica Argentina es del orden de las 8.000 tons, para el año 2007, y no asume prácticamente aumentos hasta el año 2010, a pesar del aumento del consumo generalizados de la economía Argentina" (fs. 1093).

Seguidamente señaló que "a pesar de ello, la participación en el consumo aparente de las importaciones de Brasil, sólo se comparan con las cifras distorsionadas del año 2009 y no se tienen en cuenta las de los años anteriores, cuando en realidad, aun manteniendo el consumo aparente en 8.000 tons. la participación de las importaciones de Brasil, bajó del 54,95% en el año 2007 a 41,79 % en el año 2010"<sup>12</sup> (fs. 1094).

Para esta empresa, continuando con el análisis y comparando las importaciones de Brasil con el resto del mundo, se observa que Brasil representó el 90,66% en 2007; 80,51% en 2008; 79,79% en 2009; y 84,89 en 2010<sup>13</sup> (fs. 1094).

Según NEW COUNTRY LIFE, "una vez más la comparación se hace sobre el año 2009, cuando en realidad, la participación de Brasil ha disminuido del 90,66% del año 2007 al 84,89% en el año 2010. También como se aprecia en las cifras anteriores, Brasil venía perdiendo participación debido a la agresividad de las ofertas de oriente y si bien no fue muy significativa, la caída en el año 2009, la aplicación de las licencias ha generado cierto desvío de comercio en perjuicio de Brasil, que en parte se recuperó en el año 2010. El mismo expediente consigna valores de importación, de otros orígenes no investigados, menores a los de Brasil entre 10 y 26%, en el periodo investigado" (fs. 1094 y 1119).

En sentido similar a lo expresado por COTEMINAS, NEW COUNTRY LIFE y BALBI<sup>14</sup>, las firmas exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN<sup>15</sup> señalaron que el aumento del 31% entre enero y octubre de 2010 de las importaciones de toallas de Brasil a nuestro país, "...es un dato parcial

<sup>11</sup> Mediante Resolución ex MP N° 61/2009 del 4 de marzo de 2009.

<sup>12</sup> Además, según lo informado por esta empresa, la participación en el consumo aparente fue del 50,09% en 2008, y de 33,81% en 2009 (fs. 1094).

<sup>13</sup> De acuerdo a una tabla presentada por NEW COUNTRY LIFE en la que también informó las importaciones de Brasil y las importaciones totales (fs. 1094)

<sup>14</sup> BALBI señaló que los volúmenes de la importaciones han disminuido sensiblemente producto de las demoras de las licencias (fs. 1052).

<sup>15</sup> Estas firmas realizaron consideraciones de similar tenor en ocasión de presentar sus alegatos finales.





que no refleja lo acaecido realmente durante el periodo investigado”, dado que para las exportadoras “el promedio debió hacerse considerando lo sucedido respecto a los años anteriores, en el que se produjo un descenso medio de las exportaciones brasileñas” (fs. 2649, 2655, 2659, 2906, 2910, 2913, 2917, 4265, 4267, 4269 y 4271).

Seguidamente indicaron que es “...indiscutible que la implementación de las licencias no automáticas ha reducido artificialmente las exportaciones del año 2009, produciendo un incremento del mismo tipo en las del año 2010, que podría trasladarse a las de este año<sup>16</sup>”. Por ello, para estas exportadoras, “...las licencias no automáticas han producido una distorsión del comercio cuya incidencia tiene que ser ponderada...” (fs. 2649, 2655, 2659, 2906, 2910, 2913, 2917, 4265, 4267, 4269 y 4271)”

Recuadro N° VI.1. Consideraciones efectuadas por NEW COUNTRY LIFE y la CAPTA relativas a la aplicación de Licencias no Automáticas y su incidencia en las importaciones.

De acuerdo a lo manifestado por NEW COUNTRY LIFE, la reducción de las importaciones de toallas en el año 2009, respecto de 2008 se debió a que, en primer lugar “...la autoridad de aplicación pidió expresamente a los importadores, que presentaran un programa de compras al exterior, para todo el año 2009, con reducciones de entre 20 y 25%, sobre las realizadas en el año 2008. En segundo lugar y debido a las exigencias formales, para tener acceso a que las solicitudes sean tratadas por la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, se debían cumplir con exigencias formales del área de Legales, que en algunos casos ha llevado más de 6 meses cumplimentar y en otros de importadores menores, a desistir directamente de importar” (fs. 1090/10 y 1119).

Al respecto, NEW COUNTRY LIFE suministró una tabla con las importaciones mensuales de toallas de su empresa en 2009, en kilogramos, la cual obra en las presentes actuaciones a fs. 1091<sup>18</sup>, a los fines de demostrar que “...las reducciones de los meses de abril a julio<sup>19</sup>, aprox. 900 tons, (tomando como promedio las importaciones del año 2008), que nunca se recuperaron, demuestran las causas de la diferencia entre los años comparados. Por lo tanto resulta poco realista comparar el aumento del 2010, con el año 2009, totalmente distorsionado por la aplicación de las regulaciones mencionadas. Más aún, si se comparan las importaciones del total del año 2010, con respecto a los años 2007 y 2008, no sólo no ha habido aumentos, sino que se han reducido en un 24% y 17% respectivamente” (fs. 1091).

En sus alegatos finales, la CAPTA señaló que, si a la aplicación de LNA “...le agregamos que los precios tienen un margen de dumping y un muy diferente margen de rentabilidad con relación al de los productores nacionales, queda en evidencia la existencia de una situación de

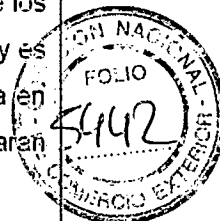
<sup>16</sup> Se refiere al año 2011.

<sup>17</sup> Cabe señalar que se encuentran vigentes las Licencias No Automáticas establecidas mediante Resolución ex - MP N° 61/2009.

<sup>18</sup> Cabe aclarar que la información suministrada por NEW COUNTRY LIFE presenta algunas diferencias respecto del Cuadro de Importaciones del presente informe.

<sup>19</sup> Se refiere a 2009.

tensión, en la que la masiva invasión a nuestro mercado y el desplazamiento completo de los productos nacionales está solo parcialmente 'contenida', a costa de esfuerzos y conflictos, y es una amenaza real, grave e inminente, que puede llevar a que el daño actual se convierta en catastrófico para la producción nacional si los productos del origen investigado ingresaran libremente a nuestro mercado (fs. 4223).



Según la CAPTA, la aplicación de LNA "...han contribuido a controlar en alguna medida y paliar los efectos negativos en la producción y empleo nacionales de flujos de bienes extranjeros y por ello los daños -aún existiendo-, no han tenido la magnitud que habrían evidenciado si las LNA no existieran" (4224).

Seguidamente expresó que "...aún con el efecto morigerador que han tenido, esto no quiere decir que las LNA constituyan una herramienta legal eficaz para evitar completamente el daño provocado por las importaciones efectuadas en condiciones de dumping pues, en la medida que no constituyen una prohibición de importación, no evitan que -a la larga-, el efecto dañoso llegue al mercado y afecte a la rama de la producción nacional (fs. 4224/5).

Para la citada Cámara, "...no debe caerse en el error de entender que la aplicación de LNA pueda tener la virtualidad de sustituir la aplicación de específicas medidas antidumping, pues son herramientas legales completamente diferentes en su aplicación y alcances" (4225).

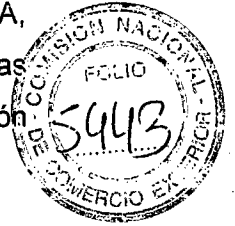
Finalmente señaló que "...lo más adecuado es (...) la aplicación de derechos antidumping, que tienen una adecuada prolongación en el tiempo; dan un marco de previsibilidad a los exportadores extranjeros y a la industria nacional; si constituyen una herramienta plenamente eficaz para evitar los efectos dañosos del dumping..." (4225).

#### VI. 1. 2. Efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de productos similares en el mercado interno.

A este respecto, NORTEXTIL informó que el aumento de la materia prima no puede ser trasladado a los precios de los productos nacionales, perdiendo competitividad. En este sentido, agregó que tuvo un incremento muy fuerte en los costos internos en este período, especialmente en el algodón (fs. 694 y 1341).

Por su parte, las productoras COLORTEX, RIZO, SEBELE, TOATEX, TEXTIL ITAS y TECEKA expresaron que el precio medio FOB de las importaciones provenientes de Brasil se incrementó en el período enero-noviembre de 2010 con respecto a igual período del año anterior, pero en niveles absolutos, se mantuvo por debajo del precio medio del año 2008 (fs. 1372, 1537, 1636, 3147, 3280 y 3394).

Seguidamente, COLORTEX, RIZO, SEBELE, TEXTIL ITAS y TECEKA, señalaron que en un contexto de suba de costos de producción, los precios de las importaciones objeto de investigación generaron un fuerte deterioro en la relación costo medio unitario-precio (fs. 1372, 1537, 1636, 3280 y 3394).



Además, TECEKA agregó que "en algunos casos (especialmente cuando hay una baja en los mercados internacionales o en el mercado brasileño) los precios de venta a la Argentina del producto terminado son bastantes cercanos al valor por kilo teñido del algodón. De esa manera siempre queda tergiversado el mercado" (fs. 3621).

Según TOATEX, los precios nacionalizados de las importaciones provenientes de Brasil se encuentran siempre por debajo de los precios de producción nacional. Esta situación limita el aumento de precios de la empresa acorde a costos sucesivamente superiores (fs. 3147).

La CAPTA, en sus alegatos finales señaló que los fabricantes nacionales producen, básicamente, toallas lisas y de gramaje mayormente entre 200 y 400 gr/m<sup>2</sup>, es decir, productos que se encuentran entre los de precios más bajos de los importados. Para esta Cámara, "...al analizar los valores de esta clase de productos, se observan precios de importación promedio sustancialmente más bajos que los promedios generales. Es decir, tendríamos un diferencial importante de precios en los productos que nos interesan y, como contrapartida, surgiría que no hay tal diferencia con otros, que en algún caso ni siquiera se fabrican en la Argentina. Cotejando estos valores así desglosados, con los costos de producción y los precios de venta de los productores nacionales, se observa la magnitud del daño con más nitidez"<sup>20</sup> (fs. 4226/7).

Con relación a los precios medios de exportación, en una presentación efectuada por la firma COTEMINAS ARGENTINA, en la cual realizó consideraciones al Acta de Directorio previa a la apertura, la mencionada importadora indicó que "...la Comisión hace un análisis de este indicador (...) incompleto", dado que "...evalúa sólo dos años del período (2007 y 2008) y nada dice del resto"<sup>21</sup> (fs. 708).

<sup>20</sup> Cabe destacar que las comparaciones de precios efectuadas por esta Comisión en los correspondientes informes técnicos, se realizaron entre los productos representativos de producción nacional y el producto importado equivalente.

<sup>21</sup> Conforme a nuestra legislación vigente, el período investigado comprende los años completos 2007, 2008 y 2009, y el período enero-noviembre de 2010.

Por tal motivo, COTEMINAS ARGENTINA suministró un gráfico con la evolución del precio medio FOB de las importaciones de toallas de Brasil para los años 2004 a 2010<sup>22</sup> (fs. 2009 y 4250).



Consecutivamente, COTEMINAS ARGENTINA<sup>23</sup> señaló que, respecto a los precios de los productos importados de Brasil se registra una tendencia fuerte y obviamente creciente del precio medio que, entre extremos, pasa de u\$s 5,51 el kg a u\$s 7,82 (+42%)<sup>24</sup>. Entre el año 2007 y el 2010 igualmente observó un aumento muy significativo<sup>25</sup> (fs. 709, 733 y 4250).

Recuadro N° VI.2. Consideraciones relativas a los precios de COTEMINAS<sup>26</sup>

Al respecto, las firmas exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN señalaron que COTEMINAS, "...utiliza su subsidiaria radicada en nuestro país para practicar precios de exportación inusualmente bajos que influyen en cualquier promedio que se quiera realizar del origen Brasil...".

De acuerdo a las mencionadas firmas, teniendo en cuenta que COTEMINAS exporta alrededor del 40% del total de toallas del origen Brasil (en fg.), el precio promedio sería muy superior en caso de desagregarse los valores de la mencionada empresa (fs. 2650, 2655, 2660, 2907, 2911, 2914, 2918, 4265, 4267, 4269 y 4271).

En sus alegatos finales, la CAPTA manifestó que en los productos "sensibles" se observa que COTEMINAS los ingresa a un precio que es aproximadamente un 30 % más bajo que el de los restantes importadores. Para la Cámara, se trata de "...una diferencia sustancial de precios que, si no fuera por la contención implícita en las Licencias vigentes, haría que COTEMINAS arrasara con toda competencia, tanto de los productores nacionales como, incluso, de algunos otros exportadores de Brasil".

Seguidamente, citó como ejemplo que, para el producto toalla de mano lisa de 200/400 g/m<sup>2</sup>, el precio promedio importado es de aprox 7 dólares/kg. Pero ese promedio ponderado resulta de combinar los precios de COTEMINAS (5,70 dls/kg) y los de los restantes importadores (7,90 dls/kg). Para la CAPTA, esto "...evidencia que calcular un promedio de 7 dólares no es un

<sup>22</sup> Tal como se señaló anteriormente, de acuerdo lo establecido en el Decreto N° 1393/02, "...El período de recopilación de datos para la determinación del daño será normalmente de TRES (3) años completos y meses disponibles del año en curso, anteriores al mes de apertura de investigación. Todo ello, sin perjuicio de que la Subsecretaría y/o la Comisión puedan solicitar información respecto de un período de tiempo mayor o menor".

<sup>23</sup> El representante de COTEMINAS y COTEMINAS ARGENTINA, reiteró los argumentos expuestos en las presentes actuaciones, en ocasión de suministrar sus alegatos finales.

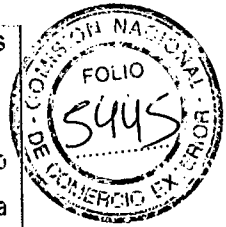
<sup>24</sup> De acuerdo a información obrante en el Cuadro N° 13 del presente informe, el precio medio FOB de las importaciones del origen investigado, promedio fue de U\$S 6,8 para 2007, U\$S 8,0 para 2008, U\$S 7,4 para 2009 y U\$S 7,5 para el período enero noviembre 2010.

<sup>25</sup> Para COTEMINAS ARGENTINA, "...esto no explica las razones por las que no se consideraron los precios medios de los años 2009 y 2010 a la vez de hacer alguna consideración a su fuerte aumento (fs. 709).

<sup>26</sup> Comentarios realizados por las exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN al momento de ofrecer sus pruebas.

reflejo real del mercado, ya que los precios de los productos brasileiros no son homogéneos (como sí lo son los de los productos nacionales)...” (4227).

Finalmente, la Cámara argumentó que “...los precios reales tienen un componente gravísimo que es que casi el 40 % de lo importado lo ingresa COTEMINAS a un precio que sin duda provoca daño...”, y que “...no ingresa más porque por ahora no se lo permiten las licencias, pese a que tiene capacidad de producción de sobra. Si se levantaran las licencias y la cuestión se tuviera que dirimir en un terreno de libre competencia, tendríamos oferta ilimitada de COTEMINAS a 5,70 y los productores nacionales quedarán condenados a desaparecer” (4227/8).



Respecto de los precios medios de otros orígenes, COTEMINAS ARGENTINA señaló que los mismos son sustancialmente menores que los originarios de Brasil, no alcanzando hasta el día de hoy volúmenes de exportación a nuestro país significativos (fs. 734 y 4250).

Por su parte, para ESPALMA, sostuvo que no existe subvaloración o contención de precios sobre el producto nacional (fs. 1006).

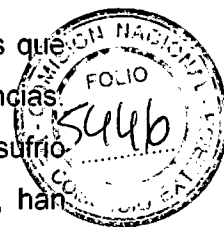
NEW COUNTRY LIFE señaló que los promedios de los valores FOB de exportación de los años analizados, provenientes de Brasil, fueron de 7,37 U\$S en 2007; 8,05 U\$S en 2008; 7,37 U\$S en 2009; y 7,83 U\$S en 2010 (fs. 1092).

Para esta empresa importadora, el aumento de los precios registrados en el año 2008 con respecto al año 2007, refleja los aumentos habidos en el mercado en forma generalizada. La reducción del año 2009, es como consecuencia de la crisis internacional que afectó a la mayoría de los productos industrializados (fs. 1092).

Continuó indicando que debe prestarse especial atención a los valores FOB de los productos despachados durante el año 2010.

De acuerdo a NEW COUNTRY LIFE, “...durante el año 2009, las licencias no automáticas, si bien han producido un bache en las importaciones de los meses de abril a julio, durante el resto del año se han aprobado con bastante regularidad, dentro de los 60 días establecidos por la OMC. Por lo que los precios representaban razonablemente los valores del mercado. La comparación de los precios en el expediente que nos ocupa, se realiza, con los precios de los despachos a plaza del año 2010 y se comparan esos precios, con los valores de venta en el mercado interno brasileño y los precios y costos de la producción nacional” (fs. 1092).

Seguidamente agregó que el año 2010, "...presenta dos acontecimientos que son necesarios tener en cuenta, para la correcta interpretación de las consecuencias. El primero que durante este año, el valor de la materia prima, el algodón, sufrió aumentos de aprox. al 100 % y el segundo que las licencias no automáticas, han demorado más de lo normal, llegando en algunos casos a más de 200 días".



Según lo manifestado, "las consecuencias de estos dos factores, hacen que se estén comparando cosas totalmente distintas. Primero los precios del mercado interno brasileño, son los precios de reposición, con los valores de la materia prima y demás costos actualizados, que no tienen relación con los valores FOB, despachados en la misma época" (fs. 1092).

Recuadro N° VI.3. Consideraciones efectuadas por NEW COUNTRY LIFE respecto de la incidencia de la aplicación de Licencias no Automáticas en las comparaciones de precios.

NEW COUNTRY LIFE, a modo de ejemplo indicó que su empresa despachó el producto "toalla de rostro Fly", el día 25-02-10 -despacho N° 10001 IC05 004958N- a U\$S 7,50/Kg. y el mismo producto el día 15-11-10 -despacho N° 10001 IC05 033280F- a U\$S 10,68/Kg., es decir, un 42% más. Para esta importadora "todo ello se agrava aún más, si se tiene en cuenta que estos últimos precios, fueron acordados en el mes de febrero de 2010, las licencias presentadas el día 17 de marzo y aprobadas en el mes de octubre" (fs. 1093).

De acuerdo a esta firma, "el expediente compara los precios promedios de las importaciones de todo el año. En el caso anterior el valor FOB del producto en cuestión, reiteramos al precio convenido en el mes de febrero de 2010, representa un valor de \$ 45,80/kg. puesto en el depósito del importador. Este valor es 28,7 % superior al costo promedio del año 2010, de los productores nacionales, consignado en el expediente y 9 % mayor que el precio de venta de los mismos productores nacionales. Para seguir con el mismo ejemplo, el mismo producto, cotizado en el mes de diciembre, esta en aprox. U\$S 12,50/13 Kg."

Continuó indicando que "este mismo promedio esta distorsionado, ya que durante los meses de mayo a septiembre de 2010, prácticamente no se han aprobado expedientes, por lo que en el promedio tienen mayor gravitación, los precios bajos de las licencias que, se aprobaron los primeros meses del año e inclusive muchas de las que quedaron pendientes del 2009, y poca las que realmente reflejan los precios reales, aunque también antiguos, del año 2010".

Por último, NEW COUNTRY LIFE señaló que es necesario destacar que las licencias aprobadas no admiten aumentos de precios superiores al 5%. Por lo que la alternativa de los importadores es traer la mercadería a los valores de la licencia o desistir de las operaciones. La misma posibilidad enfrentan los exportadores (fs. 1093).

Handwritten signatures and initials on the left margin.

En consecuencia, para NEW COUNTRY LIFE, debido a la falta de oferta que se produce en el mercado a raíz de la demora en las Licencias no Automáticas, los precios de los productos nacionales, no tienen influencia por los precios de importación.



De cualquier forma, para esta firma, los costos y los precios de venta de los productos que importa NEW COUNTRY LIFE, están por encima de los precios de los productos nacionales, en todos los periodos analizados (fs. 1119/20).

Respecto de esto último, NEW COUNTRY LIFE en sus alegatos finales señaló que "si esa Comisión considerara la comparación de precios sobre los productos más representativos comercializados por la firma (...) quedaría probada la inexistencia de subvaloración alguna inclusive a nivel depósito del importador"<sup>27</sup> (fs. 4241).

En sentido similar a lo expuesto por NEW COUNTRY LIFE, las firmas exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN señalaron que las licencias no automáticas de importación, y las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación<sup>28</sup>, alteraron el sistema de compraventa, dado que "...nunca fueron otorgadas dentro del plazo legal prescrito al efecto, o bien autorizadas. Por tal circunstancias los despachos de importación se fueron liberando con grandes demoras..." (fs. 2648, 2653, 2658, 2905, 2909, 2912, 2916, 4264, 4266, 4268 y 4270).

Según las mencionadas firmas exportadoras, "esta circunstancia distorsiona la comparación de precios" dado que se vieron obligadas a respetar el convenio con mucha anterioridad con el importador, mientras que en su país de origen el precio del producto se iba actualizando en función del aumento de los costos del algodón del orden del quince por ciento (15%) en el periodo involucrado. A esto se suma la apreciación del real frente al dólar estadounidense (del orden del nueve por ciento (9%) dentro del periodo considerado), que determinó que los valores en el mercado interno, medidos en dicha divisa, sean mucho más altos. A lo dicho se suma el costo financiero vigente en Brasil, que fue del orden del seis por ciento (6%) dentro de dicho periodo (fs. 2648, 2653, 2658, 2905, 2909, 2912, 2916, 4264, 4266, 4268 y 4270).

Para la firma importadora BALBI, los precios de los productos importados se mantuvieron estables (fs. 1952).

<sup>27</sup> Se señala que las comparaciones de precios se realizan con el promedio de los precios de todos los importadores.

<sup>28</sup> Cabe aclarar que la Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación comenzaron a exigirse a partir de 2012, y el periodo investigado comprende los años completos 2007, 2008 y 2009, y el periodo enero-noviembre de 2010.



En oportunidad de presentar sus consideraciones finales, la Embajada de Brasil alegó que "...el propio ISHE dispone que la comparación entre los precios del producto importado de Brasil en nivel de primera venta resulta en precios similares a los precios del producto nacional, observando leves subvaloraciones o sobrevaloraciones dependiendo del modelo y el período comparado. Si se considera que fueron incluso mejores los márgenes de utilidad de la rama de producción nacional al final de período de la investigación<sup>29</sup>, no se puede hablar de corrección del precio del producto argentino hacia un precio de no daño. Queda claro, por lo tanto, que, en el mercado argentino, las toallas de Brasil compiten de forma leal con aquellas producidas localmente" (fs. 4261/2).



VI. 1. 3. Repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre los productores nacionales del producto similar (daño y causalidad).

La CAPTA<sup>30</sup>, señaló que existe daño importante a la rama de producción nacional y que el mismo es provocado por las importaciones objeto de investigación, que se han realizado en condiciones de dumping (fs. 4221).

La firma productora NORTEXTIL informó que, a raíz del aumento de las importaciones, se vieron obligados a bajar la producción y por ende, las cantidades ofrecidas de productos en kg. para no acumular stocks, y esto les aumentó la incidencia del costo de la mano de obra en los productos. Durante este período los kg. vendidos bajaron un 25% y por ende los kg. producidos bajaron un 34%. Debido a esto la producción se encuentra en un 60% de su capacidad instalada dejando una capacidad ociosa de un 40% (fs. 694, 695 y 1342).

En este sentido, NORTEXTIL agregó que la disminución en la producción aumenta el costo por kilogramo producido de la mano de obra, dado que con la misma cantidad de empleados produce menos kilogramos, sumado al aumento de los salarios por la inflación. Esto les hace elevar el costo significativamente en más de un 80%, perdiendo rentabilidad<sup>31</sup> (fs. 695).

<sup>29</sup> Esta evolución no es coincidente con lo señalado en la Sección V "Mercado..." del presente informe.

<sup>30</sup> Con la adhesión de RIZO, COLOPTEX y SEBELE.

<sup>31</sup> Esta firma presentó valores en su estructura de costos correspondientes a los costos totales. Sin perjuicio de ello, durante la verificación practicada a la firma, se dejó constancia de que la firma no contaba con los soportes necesarios para la verificación de los costos unitarios y totales.



Por su parte, las productoras COLORTEX, RIZO y SEBELE coincidieron al expresar que en el año 2010 se observó una recuperación del nivel de actividad económica respecto del año 2009 (fs. 1372/3, 1537/8 y 1637).

Al respecto, COLORTEX informó que los indicadores de la empresa mejoraron en enero-noviembre de 2010. En cambio RIZO indicó que en el año 2010 las ventas, en términos de volumen, se mantuvieron constantes en relación al 2009 (fs. 1372/3 y 1537/8).

Para COLORTEX, la configuración del daño de las importaciones provenientes de Brasil sobre la empresa se advierte en la relación del precio medio y el costo medio unitario que se deterioró marcadamente. Siendo que el negocio de las toallas representa un 16% aproximado en el total de las ventas de la empresa, el deterioro de la relación precio-costo de las toallas no se ve reflejado en los beneficios totales de los balances (fs. 1372/3).

Por su parte, RIZO indicó que el daño se advierte en que no se pudo capturar el incremento de demanda y por tanto, se perdió participación de mercado. En este sentido, la inversión generada en la ampliación de la capacidad instalada para producir toallas no pudo ser aprovechada<sup>32</sup>. Paralelamente, en el año 2010 comenzó a observarse un deterioro de la relación costo medio unitario-precio (fs. 1537/8)<sup>33</sup>

De acuerdo a SEBELE, el daño sobre la empresa se advierte en que no se pudo utilizar plenamente la capacidad instalada para producir toallas pese al incremento de demanda (fs. 1637).

Según TOATEX, la empresa pudo mantener su nivel de producción y ventas; no obstante, el incremento de rentabilidad, tomando la relación costo-precio, muestra un "crecimiento decreciente" a lo largo del período analizado<sup>34</sup> (fs. 3148).

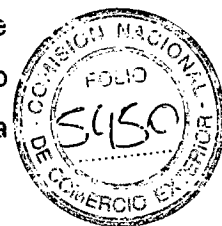
Según TEXTIL ITAS, analizando la serie de datos de producción y ventas se observa que los valores obtenidos en 2007 no vuelven a alcanzarse en los años posteriores. De hecho, la reducción en la producción punta-punta es de un 45% aproximadamente, mientras que la disminución interanual entre los años 2009 y 2010

<sup>32</sup> Según surge del presente informe, RIZO amplió la capacidad de producción en un 40% (enero-noviembre 2010 – enero-noviembre 2009).

<sup>33</sup> La información de estructura de costos suministrada por la empresa no presenta esta evolución. Sin perjuicio de ello se señala que, la estructura de costos de la firma RIZO no pudo ser verificada por no contar con la totalidad de los soportes necesarios para su constatación.

<sup>34</sup> La estructura de costos no pudo ser verificada por no contar con la totalidad de los soportes necesarios para su constatación

(enero-noviembre) es de un 19,4%. Por el lado de las ventas, pese a la variación de precios, hay una reducción en valor del 20% punta-punta mientras que en el período 2009-2010, caen un 7,5%. Como consecuencia de lo anterior, la utilización de la capacidad instalada también se contrajo (fs. 3280).



Continuó indicando que el empleo de un año a otro<sup>35</sup> disminuyó en 9 personas, reducción de un 15% aproximadamente de la planta de empleados. Respecto a la relación de costos y precios, observaron un continuo deterioro de la rentabilidad a partir del año 2008 (fs. 3280).

Sobre este punto en particular, TECEKA informó que observó una fuerte caída en las ventas en volumen en los años 2009 y 2010 (26%)<sup>36</sup>. Esta situación tiene su correlato en la utilización de la capacidad instalada y en una reducción de la mano de obra empleada en la empresa (14% del personal).

Respecto a la relación de precios y costos, informó que observó un continuo deterioro de la rentabilidad, pasando de un 8% en el año 2007 a una situación de pérdida a partir del año 2009, que se agrava en el 2010.

Por último, las productoras TECEKA y TEXTIL ITAS expresaron que si a este escenario se suma la envergadura de Brasil como productor de toallas y la crisis internacional que propende a una acumulación de stocks no vendibles en mercados externos, es dable esperar un potencial daño aún mayor para sus empresas en particular, y a la industria argentina en general (fs. 3280, 3394 y 3747).

Sin embargo, en ocasión de manifestar su consentimiento para la verificación "in situ" de la CNCE<sup>37</sup>, TECEKA informó que la empresa sufrió un severo daño que la fue llevando a una grave situación de crisis financiera y económica, que motivó que fines del año 2011, se viera obligada a cesar en su actividad fabril, por imposibilidad material de seguir desarrollándola y que, para evitar llegar a una situación falencial, debió vender sus máquinas y equipos para cancelar pasivos (fs. 3851).

Para las firmas exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN, la industria local creció durante el periodo investigado (2007 - 2010), un nueve por ciento (9%) (fs. 2649, 2654, 2659, 2906, 2910, 2913 y 2917).

<sup>35</sup> TEXTIL ITAS se refiere a la variación entre el período enero-noviembre de 2010 / enero-noviembre de 2009.

<sup>36</sup> TECEKA se refiere al período enero-noviembre de los años mencionados.

<sup>37</sup> Cabe señalar que por los motivos expuestos en el presente párrafo, no fue posible verificar a la firma TECEKA. Para mayor información acerca de las verificaciones practicadas y las actuaciones relacionadas con las mismas, ver Sección II Antecedentes, y Anexo II del presente Informe.



La firma importadora COTEMINAS ARGENTINA manifestó que, en un contexto de importaciones decrecientes, precios medios del producto importado fuertemente crecientes y una altísima e imperturbable rentabilidad del sector, resulta inexplicable desde un punto de vista técnico, una determinación de daño importante a un sector de la industria nacional que no muestra otra cosa que indicadores prósperos. Seguidamente consideró que la producción nacional ha mantenido un crecimiento ininterrumpido durante todo el período, las ventas, entre extremos se han mantenido sin cambios. Y las importaciones han caído fuertemente, entre el 2007 y el 2010, un 27% (fs. 707 y 734).

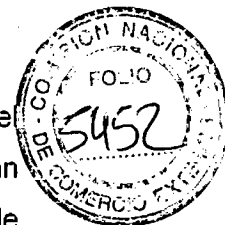
Además señaló que los indicadores de la industria nacional que expone el informe de la CNCE<sup>38</sup>, son contundentes, la industria nacional de toallas no está dañada, por el contrario ostenta variables, como la rentabilidad, que llevaron a la CNCE a afirmar: "La relación precio/costo, se mantuvo estable durante todo el período, en un nivel por encima de lo considerado razonable por la CNCE" (fs. 734 y 738).

En relación a la rentabilidad, para COTEMINAS ARGENTINA, la CNCE entra en contradicciones al referirse a la relación precio costo, considerándola en una oportunidad por encima de lo razonable y en otra como razonable (fs. 710).

COTEMINAS ARGENTINA sostuvo que lo que debería ser determinante es que dicha elevada rentabilidad existió y existe hasta el día de hoy, lo cual es difícilmente compatible con un cuadro de daño. Para la empresa, los índices de rentabilidad, que presentan una tendencia creciente en el período investigado, alcanzando valores muy superiores a la media aceptada en el mercado (fs. 710 y 4248).

En ocasión de suministrar sus alegatos finales (fs. 4247/3), el representante de la firma COTEMINAS y COTEMINAS ARGENTINA indicó que el sector en su conjunto presenta empresas con excelentes rentabilidades, aumentos en sus ventas, mejoras en su infraestructura, altos niveles de liquidez y aceptables niveles de endeudamiento. Continuó indicando que todos indicadores económicos expuestos en los cuadros correspondientes a "Resultados Económicos..." (Cuadros Nº 10) del ISHE han sido muy favorables para las empresas. Además señaló que "...sobre estos cuadros no caben dudas, por tratarse de valores que emanan de los balances auditados de las empresas".

<sup>38</sup> Se refiere al Informe Técnico Previo a la Apertura.



Para estas firmas, el análisis de la información contable confirma el mejoramiento de la situación patrimonial de las empresas. A modo de ejemplo citan que en el año 2008 la Cámara resolvió homologar el acuerdo preventivo de acreedores de la firma COLORTEX, solicitada en el 2002, recuperando la empresa la libre administración de su patrimonio. Asimismo, otro ejemplo citado es la mejora económica de las empresas que está reflejado por la incorporación de nuevas máquinas. Al respecto, hizo referencia a los informes de Verificación, de donde surge que la empresa RIZO compró máquinas semiautomáticas en el 2008 y automáticas en el 2010 para reemplazar la confección manual. Por su parte la firma TOATEX también adquirió nuevas máquinas, una a fines del 2010 y otra en el 2011, y se observó una línea automática de confección de toallas a punto de ser puesta en marcha.

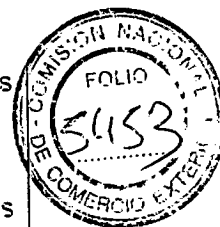
Para COTEMINAS, estas adquisiciones no se darían si las empresas se encontraran afectadas por las toallas importadas de Brasil".

Por otra parte, COTEMINAS ARGENTINA realizó consideraciones relativas a la fuente de información de las variables producción y ventas, las que se exponen en el Recuadro VI.4. Asimismo, también se expone consideraciones efectuadas por la Embajada de Brasil al respecto. Cabe señalar que el ofrecimiento de pruebas presentado por COTEMINAS esta relacionado con dichas consideraciones. Para mayor detalle acerca de las actuaciones relativas al ofrecimiento de prueba, ver Anexo III del presente informe. Para ver más consideraciones relacionadas sobre este particular y sobre el resultado de las verificaciones, ver también el anexo metodológico del presente ITDF.

Recuadro VI.4. Consideraciones efectuadas por COTEMINAS y la Embajada de Brasil relativas a la fuente de información de las variables producción y ventas

La firma COTEMINAS ARGENTINA indicó que, respecto del dato relativo a la producción nacional anual de toallas informado por PRO TEJER, considera pertinente tener conocimiento de la metodología y fuentes a las que apela dicha entidad para ofrecer las estadísticas (con cifras tan redondas) que aporta a la CNCE. Esta inquietud está fundada en que, según COTEMINAS, la mencionada fundación mantiene públicamente una posición inclinada a las formas más diversas del proteccionismo, podría surgir la preocupación de que la información suministrada por esa fundación, esté, de alguna manera, sesgada. Una confirmación de los datos mediante un análisis de las fuentes y su correcto procesamiento contribuirá a una mayor solidez de las conclusiones a las que arribe la Comisión (fs. 709).

Por otra parte, en relación a las ventas, COTEMINAS ARGENTINA, cuestionó la fuente de información de dicha cifra. Para esta empresa, en el supuesto caso que se haya omitido



informar que se trata de valores informados por PRO TEJER, valen entonces los mismos comentarios en cuanto a la credibilidad de los mismos (fs. 710).

De cualquier manera, tomando por un momento como buenos los datos de producción y ventas de la industria nacional, la importadora entiende que es de interés observar cómo se interrelacionaron ambas variables con las importaciones en el período analizado<sup>39</sup>.

De acuerdo a lo manifestado por la Embajada de Brasil, la información sobre la producción nacional facilitada por CAPTA y PRO TEJER, utilizada para fines de apertura de la presente investigación, no se demostraron confiables, dado que las mismas fueron modificadas en marzo de 2012, y no fueron corroboradas de ninguna forma por las autoridades investigadoras (fs. 4260).

Al respecto cabe señalar que para la elaboración del ITPA, esta CNCE tuvo en cuenta la información aportada por la FUNDACIÓN PRO TEJER. Declarada la apertura, recibidos los cuestionarios y las respectivas notas de la mencionada Fundación y de la CAPTA, en respuesta al pedido efectuado por esta CNCE, conforme surge del informe, la Comisión además tuvo en cuenta toda la información aportada por las partes para la elaboración del ITDP, para las variables cuestionadas por COTEMINAS. Asimismo, en todos los informes elaborados por esta Comisión en la presente investigación, se citó la fuente de la información utilizada.

Por otra parte, tal como se indica en el Anexo III del presente informe, se le hizo saber a COTEMINAS que la información presentada por la Cámara y la citada Fundación revisten el carácter de declaración jurada conforme lo establecido por la legislación vigente. Atento a que no resultaba factible verificar a la CAPTA y FUNDACIÓN PRO TEJER por los datos aportados por dichas entidades, las variables cuestionadas fueron objeto de verificación por parte del equipo técnico de esta CNCE en la mayoría de las empresas productoras de toallas. Para un mayor detalle del resultado de las verificaciones, ver Anexo II del presente Informe.

Sin perjuicio de lo expuesto anteriormente, previo a la elaboración de este informe se recibió una presentación conjunta de la CAPTA y la Fundación PRO TEJER en la cual rectificaron el dato de producción nacional, dado que en la información presentada en la etapa previa a la apertura, y previa a la determinación preliminar, habían considerado al sector toallero en general<sup>40</sup> (fs. 3883/5). Dada esta circunstancia, en el ISHE y en el presente informe técnico se muestran distintas alternativas.

<sup>39</sup> A tales efectos, COTEMINAS acompañó un gráfico, el cual obra a fs. 710.

<sup>40</sup> Incluyendo repasadores, tela de toalla, batas de toallas, alfombras y otros productos afines.



Para la firma ESPALMA, sus importaciones no ejercen competencia sobre los productos nacionales, porque los productos de Jacquard no son producidos en el país<sup>41</sup> (fs. 1006).

Por su parte, NEW COUNTRY LIFE manifestó que en el hipotético caso que haya habido daño a la industria nacional, se debe pura y exclusivamente, a que en un año de fuertes aumentos en los precios de los productos investigados y el desfase entre las fechas que se han concretado los negocios de importación y las posibilidades concretas de despacharlos a plaza, ha transcurrido un tiempo tan prolongado, que cualquier comparación, entre costos de importación, precios de venta en el mercado local exportador y costos de producción local, pierde total significado, sino se toman las mismas fechas, por ejemplo al momento que los negocios han sido cerrados efectivamente. Para ello la única posibilidad en comparar los precios es en el momento que han sido emitidas las correspondientes proformas, con los precios internos de Brasil y los costos y los precios de los productos elaborados en Argentina en la misma época (fs. 1094/5).

Aun así, según esta importadora, "...el mismo expediente, confirma que la industria nacional mantuvo una rentabilidad razonable<sup>42</sup> durante los años investigados"<sup>43</sup>.

Por otra parte, esta importadora sostuvo que para el segmento del mercado abastecido por NEW COUNTRY LIFE, la repercusión de las importaciones es altamente positiva, ya que constituye el principal motivo para incorporar tecnología que permita equiparar la calidad de los productos nacionales, a los importados (fs. 1120).

Finalmente, NEW COUNTRY LIFE señaló que no tienen "...datos de la producción nacional. Solo podemos decir, por información de los clientes que el abastecimiento de los productos nacionales es muy discontinuo. En nuestro propio caso hemos querido comprar, de productores nacionales importantes y solo nos pueden atender nuestro pedido a partir del mes de febrero de 2011. Por eso resulta llamativo y poco explicable, el aumento de los stocks de los productores nacionales..." (fs. 1119).

<sup>41</sup> De acuerdo a la información presentada por las productoras COLORTEX y TOATEX, estas firmas producen toallas en telares Jacquard. Para mayor información acerca del producto, ver Sección IV - PRODUCTO SIMILAR correspondiente al presente informe.

<sup>42</sup> Según surge del presente informe, la rentabilidad promedio del relevamiento para los productos representativos, se encuentra por debajo de lo considerado como razonable por esta CNCE.

<sup>43</sup> Para esta importadora, "...la forma en que están presentados los datos en el expediente, puede llevar a extraer conclusiones totalmente equivocadas, tomar medidas graves y dañar seriamente las relaciones de los dos países miembros más importantes del MERCOSUR y entre los que se pretende construir alianzas estratégicas para el desarrollo de ambos..." (fs. 1095).



Respecto del daño a la industria nacional, de acuerdo a la Embajada de Brasil<sup>44</sup>, los "...datos no respaldados por documentación en la oportunidad de la verificación en las empresas que componen la rama de producción nacional no configuran pruebas positivas del daño, ya que no pueden ser consideradas pruebas verificables o creíbles (fs. 4260)<sup>45</sup>

Además, la citada embajada indicó que ".el mismo Acuerdo, en su artículo 3.4, exige el análisis de la repercusión de las importaciones sobre los productores nacionales sobre 14 indicadores de daño. El ISHE no discurre sobre todos los indicadores de daño enumerados en el artículo 3.4, como por ejemplo la magnitud del margen de dumping. Sin embargo, el análisis de los datos no verificables constantes en los cuadros del Informe siquiera permite la conclusión sobre la existencia de daño a la rama de producción nacional"<sup>46</sup>.

Finalmente, la Embajada de Brasil argumentó que "entre el 2007 y los meses de enero a noviembre del 2010, hubo una evolución positiva de los siguientes indicadores de la rama de producción nacional: ventas en el mercado interno, participación en el consumo nacional aparente, producción y capacidad instalada. Tales indicadores presentaron una leve reducción en la comparación entre los períodos enero-noviembre de 2009 y de 2010. Sin embargo, tal reducción no afectó el resultado de la rama de producción nacional: los resultados brutos y operacionales crecieron en todos los períodos -más aún si considerada la evolución enero-noviembre de 2009 y 2010-, así como los márgenes de utilidad bruta, operacional y líquida (fs. 4261).

Por su parte, la firma exportadora TEKA (fs. 4242) señaló que "...preliminarmente esta CNCE destacaba que las importaciones de toallas brasileñas durante los años 2007 y 2008 fueron las de mayor participación en el total importado tanto en términos relativos como absolutos, sin considerar el cambio de tendencia ocurrido para el período más cercano 2009 a noviembre de 2010 donde el consumo

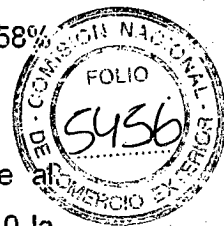
<sup>44</sup> Previamente citó lo prescrito en el Artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping y el párrafo 192 expuesto por el Órgano de Apelación correspondiente a la diferencia "Estados Unidos—Medidas antidumping sobre determinados productos de acero laminado en caliente originarios del Japón.

<sup>45</sup> Para mayor información acerca de las consideraciones realizadas relativas al resultado de las verificaciones practicadas por esta CNCE, ver Anexo Metodológico del presente ITDF.

<sup>46</sup> Si bien el Artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping señala que "El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción..." y posteriormente enumera los mismos, el final de dicho artículo establece que "Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva".



aparente del cuadro N° 15.a del ISHE, donde promediando el 2009 ya muestra un 58% de participación de la producción nacional y Brasil solo un 35%<sup>47</sup>.



Para esta exportadora, "...los propios cuadros del ISHE muestran que al considerar el año 2009 y el período investigado más próximo noviembre de 2010 la producción nacional muestra indicadores de crecimiento en la producción, ventas, participación de mercado, etc".

Por último señaló respecto de la "...rentabilidad decreciente hacia fines del período investigado...", que los Cuadros del ISHE sobre los estados contables de las productoras individualmente, como COLORTEX, "...demuestra considerables incrementos de los resultados operativos del 529% para el 2010 con relación al 2008<sup>48</sup>, y de manera consolidada muy buenos niveles de endeudamiento y liquidez para todas las peticionantes" (fs. 4242).

Con relación a lo señalado por los exportadores, respecto a que no hay daño a la industria nacional y que no tienen mayor interés en incrementar sus exportaciones hacia nuestro país, la CAPTA, en oportunidad de presentar sus alegatos finales informó que, sin perjuicio de lo señalado por los productores brasileiros, estos últimos desarrollaron negociaciones para establecer un compromiso de precios y cupos de exportación que no fueron finalmente cumplimentadas por la mayor parte de ellos (fs. 4228/9).

Al respecto, la citada Cámara proporcionó copia de un memorándum de entendimiento (fs. 4237) suscripto por BUDDEMEYER<sup>49</sup>, BUETTNER, KARSTEN, TEKA y DOHLER, en el que acuerdan términos de entendimiento en cuanto a precios, cantidades, actualizaciones y plazo.

Seguidamente la CAPTA indicó que:

- "...existe un compromiso firme, expreso y concreto de los referidos productores brasileiros de presentar en estas actuaciones un Compromiso de Precios ajustado a lo establecido en el Memorando de Entendimiento".
- "Si bien el Memorando no fijó un plazo para que los productores brasileiros presenten el Compromiso de Precios, está claro que están obligados a hacerlo...".

<sup>47</sup> Los porcentajes para la alternativa mencionada por TEKA corresponden al período enero-noviembre de 2009.

<sup>48</sup> De acuerdo a la información obrante en el presente informe, el incremento en el resultado operativo es del 52,9% en el 2010 respecto del 2009.

<sup>49</sup> Esta empresa presentó un compromiso de precios ante esta CNCE, al respecto ver Sección II, Antecedentes.



- "...vengo a presentar el Memorando de Entendimiento firmado y a solicitar que se intime a los productores brasileiros que lo suscribieron a que cumplimenten formalmente el compromiso que asumieron, bajo apercibimiento de considerar al presente Memorando como un compromiso".

Al respecto, cabe aclarar que conforme lo establecido en el Decreto Reglamentario N° 1393/08 y en el Artículo 8 del Acuerdo Antidumping, los compromisos relativos a los precios deben ser "voluntarios" y formulados por exportadores o por el Gobierno del país exportador.

#### VI. 1. 4. Otros factores de daño, distintos de las importaciones objeto de investigación.

Sobre este particular NORTEXTIL señaló que "en los años 2008, 2009 y 2010, se dieron varias situaciones que comenzaron a cambiar el mercado de toallas haciendo cada vez menos rentable el negocio. Por un lado el aumento de la inflación en los insumos desde el año 2008 para terminar el año 2010 con un aumento en el algodón de más del 30%. Sumado a esto el aumento de las importaciones hizo que las cantidades demandadas disminuyan por la sustitución del producto nacional por el importado y que el aumento de precios de los productos nacionales ocasionado por el aumento de la materia prima no pueda ser trasladado a los clientes, perdiendo competitividad. Debido a esto nos vimos obligados a bajar la producción y por ende la cantidades ofrecidas de productos en Kg para no acumular stocks y esto nos aumentó la incidencia del costo de la mano de obra en los productos" (fs. 680).

De acuerdo a ESPALMA, la industria nacional de toallas no se encuentra dañada. La misma se encuentra con su capacidad instalada prácticamente ocupada, en un contexto donde las licencias no automáticas de importación afectan a todos los orígenes de manera indistinta. Estas licencias que requieren previa autorización, en la práctica restringen la oferta importada de aquellos productos que en gran parte compiten con tipos de toallas similares a las producidas por la industria nacional (fs. 1006).

Para NEW COUNTRY LIFE, las consecuencias de la alta tasa de inflación, con su correlato en el aumento de todos los costos internos, como al resto de la economía, deterioran la competitividad de todas las ramas industriales (fs. 1121).

Además informó que en el pasado han intentado comprar en el mercado nacional, y de hecho lo hicieron con la empresa COLORTEX, pero no han podido



incursionar en sus clientes, ya que su oferta esta concentrada en productos de alta calidad y diseño, además de los provistos a hoteles de 4 y 5 estrellas. Todos artículos que no se producen en el país. También aclararon que siempre ha resultado muy difícil conseguir abastecimiento fluido de los productos nacionales, debido a las limitaciones que tienen en la oferta (fs. 1113).

Para las firmas exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN<sup>50</sup>, las dificultades que se les plantean a los productores argentinos del sector no obedecen a la falta de mercado, sino más bien a la carencia de capital de trabajo, dada la imposibilidad de obtener créditos, sumadas al aumento del costo del algodón. A ello se agrega que la producción nacional esta integrada por pequeñas fábricas, que no pueden producir conforme la escala necesaria que les permitan mejores costos y precios competitivos (fs. 2650, 2655, 2660, 2906/7, 2910/1, 2913/4, 2917/8, 4265, 4267, 4269 y 4271).

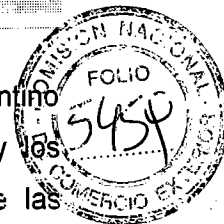
Según las mencionadas firmas, "de tal forma la CNCE, ha arribado a conclusiones erróneas, cuya causa radica en la pobreza de información utilizada y en especial por haber evaluado datos de un único productor local"<sup>51</sup> (fs. 2650, 2655, 2660, 2906/7, 2910/1, 2913/4 y 2917/8).

Por su parte, la Embajada de Brasil manifestó que "...el ISHE contiene en su cuerpo diversas manifestaciones, incluso de la propia industria argentina de toallas, que llevan al conocimiento de las autoridades investigadoras otros factores que causan daño a la industria nacional. Tales factores se enumeran a seguir:

- a) El reciente inicio, por parte de COTEMINAS ARGENTINA, de producción de toallas en Santiago del Estero. Conforme aclara la empresa, COTEMINAS ARGENTINA produce toallas en crudo que exporta hacia Brasil para su terminación. Con el inicio de la producción en su planta en Argentina de toallas totalmente terminadas, las exportaciones del principal exportador hacia Argentina comenzarán a reducirse drásticamente.
- b) El impacto del aumento de los costos de los insumos (principalmente el algodón) sobre la rentabilidad de la producción de toallas en Argentina.
- c) El impacto de las licencias no automáticas en marzo de 2009, simultáneamente a la vigencia de valores criterios que regulan los precios de las importaciones. Tales

<sup>50</sup> Estas firmas realizaron consideraciones similares en oportunidad de presentar sus alegatos finales.

<sup>51</sup> Las consideraciones efectuadas por estas firmas exportadoras fueron presentadas en oportunidad de ofrecer sus pruebas, es decir, con posterioridad a la Determinación Preliminar. En esa oportunidad, esta CNCE basó sus conclusiones con la información aportada por las partes acreditadas, entre las que se encontraban cuatro productoras nacionales.



restricciones afectan tanto los volúmenes de importación, como el mercado argentino de toallas y la comparación entre los precios de los productos importados y los productos similares argentinos, una vez que los retrasos en la liberación de las licencias distorsionan la comparación de precios previamente convenidos con los importadores, mientras que, al tiempo de la internalización de las mercancías, los mismos competían con precios de productos argentinos actualizados en función del aumento de los costos del algodón" (fs. 4262).

## VI. 2. Amenaza de daño.

Para la CAPTA, debe tenerse presente que el concepto de "daño", conforme al artículo 3 de la ley 24.425, admite diversos "grados" y que, comprende también la "amenaza de daño importante". Según la Cámara, "aún en la interpretación más estricta o rigurosa que pudiera efectuarse, no cabe duda que existe el 'daño' previsto en la ley 24.425, al menos como amenaza de daño grave" (fs.4222/3).

### VI.2.1. Evolución de las importaciones objeto de dumping.

Sobre este particular, todos los productores nacionales señalaron que Brasil es un gran productor mundial de toallas. Esta situación, en un contexto de revaluación del real, pérdida de competitividad y de crisis internacional, dificulta o inhibe la colocación de las exportaciones habituales y crea excedentes de producción por la caída de demanda de su propio mercado, que genera una potencial amenaza a la producción doméstica que intensificaría el daño ya generado a la industria. La amenaza de daño reside en el incremento potencial de importaciones a precios de "liquidación", volviendo muy dificultoso mantener los canales de comercialización/clientes habituales y hasta el momento fidelizados (fs. 1373, 1538, 1637, 3148, 3281 y 3395).

TECEKA agregó que el porcentaje de las importaciones objeto de dumping jamás ha decrecido (fs. 3621).

Sobre este particular, COTEMINAS ARGENTINA sostuvo que "el volumen de las importaciones está controlado por las licencias previas, por lo tanto no es el productor quien decide cuanto exportar, ni el importador cuanto importar, sino que son las autoridades argentinas quienes regulan las importaciones". Dada esa situación, "...no existe la menor posibilidad de que el volumen de las importaciones pueda ser una amenaza de daño" (fs. 734/5).



Además de lo expuesto en el párrafo anterior, COTEMINAS ARGENTINA efectuó más consideraciones a fs. 736/7, acerca de la "Evolución de las importaciones objeto de dumping", las que resultan similares a las expuestas en los títulos VI.1.1. Volumen de las importaciones objeto de dumping en términos absolutos y en relación con la producción o el consumo del miembro importador y VI.1.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de productos similares en el mercado interno. En honor a la brevedad, se remite a lo expuesto por la firma en los mencionados acápites.

Según lo expresado por ESPALMA, la empresa no prevé variaciones en sus volúmenes y precios que puedan ser consideradas como una amenaza (fs. 1006).

Para NEW COUNTRY LIFE, no hay amenaza de daño por la importación de los productos investigados. Seguidamente, se refirió a lo expuesto en el título VI.1.1 referido al Volumen de las importaciones objeto de investigación en términos absolutos y en relación con la producción o el consumo del miembro importador (fs. 1120).

Conforme a lo señalado por BALBI, y en sentido similar a lo expresado por COTEMINAS ARGENTINA y NEW COUNTRY LIFE en las presentes actuaciones, "las importaciones de toallas se verán disminuidas producto de las demoras en las licencias de importación" (fs. 1952).

#### VI.2.2. Capacidad libremente disponible del productor/exportador en el mercado de origen, o cambios previstos en la misma.

Al respecto, COTEMINAS ARGENTINA manifestó que "la capacidad de producción en Brasil está comprometida por su demanda interna y los compromisos ya contraídos en materia de exportación. Adicionalmente cabe aclarar que el nivel de existencias libremente disponibles del productor no es un dato importante, por estar limitadas las importaciones mediante las licencias previas" (fs. 734 y 737).

Sobre este particular, ESPALMA sostuvo que su exportador no tiene capacidad libremente disponible, ni existen perspectivas de ampliación de capacidad productiva, puesto que los indicadores de consumo no manifiestan necesidad de ampliación (fs. 1006).

En similar sentido a lo expuesto por los importadores mencionados previamente, para BALBI no se vislumbran cambios ya que se encuentran trabajando al tope de su capacidad productiva (fs. 1952).



En sus alegatos finales, la CAPTA señaló que “está demostrado que existe una gran capacidad de producción en Brasil; que los productos de dicho origen ingresan a un precio de dumping y que ello les otorga una ventaja comercial en comparación con los productos nacionales (que se refleja en muy superiores márgenes de ganancia), por lo que es ridículo suponer que los fabricantes brasileros voluntariamente van a dejar de hacer lo que económicamente les convendría si no se adoptan medidas antidumping, esto es, invadir a nuestro mercado y desplazar a la industria nacional. Si eso no ha sucedido drásticamente hasta ahora es por un cierto efecto paliativo y de contención de las LNA, no por voluntad de los productores extranjeros” (fs. 4223/4).

### VI.2.3. Efecto de los precios de las importaciones objeto de dumping sobre los precios internos.

Las firmas productoras, COLORTEX, RIZO y SEBELE remitieron expresamente a lo señalado en el punto V.1.2 de la presente sección.

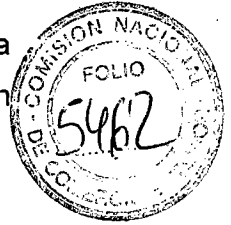
Según TOATEX, TEXIL ITAS y TECEKA, los precios no pueden aumentar lo suficiente en relación a los costos, limitando la rentabilidad y generando pérdidas económicas. Según las empresas mencionadas, se espera que esta situación empeore (fs. 3148, 3281, 3395 y 3621).

Sobre este particular, COTEMINAS ARGENTINA sostuvo que “la demostración de que la rentabilidad de la industria local se ha mantenido irrazonablemente elevada, es demostrativa de que las importaciones originadas en Brasil no han tenido efecto perjudicial sobre los niveles de precios de los productores argentinos” (fs: 735).

De acuerdo a esta importadora, “al estar vigentes los valores criterio, que regulan los precios de las importaciones, es imposible que estos puedan tener algún efecto sobre los precios del producto nacional. Además, (...) el elevado nivel de rentabilidad que ha logrado la industria nacional durante todos los períodos en análisis (18%) es demostrativo de lo inocuo que resultan las importaciones para el nivel de precios de los productores locales”<sup>52</sup> (fs. 737).

<sup>52</sup> De las cuentas específicas de toallas de RIZO y COLORTEX, para enero-noviembre de 2010, surgen en el caso de la primera firma, rentabilidad menor a la descripta. Por su parte, COLORTEX obtuvo rentabilidad negativa. Por otra parte, considerando la información promedio presentada por las ocho empresas participantes de la presente investigación, el promedio general de las mismas se encuentra por debajo del considerado razonable. Asimismo, en algunos casos se han detectado rentabilidades negativas.

Para COTEMINAS ARGENTINA, "resulta determinante que dicha elevada rentabilidad existió y existe hasta el día de hoy lo cual es difícilmente compatible con un cuadro de daño" (fs. 738).



Según ESPALMA, la operatoria comercial como empresa vinculada de BUDDEMEYER, garantiza un importante costo de nacionalización, administración y comercialización, que superan ampliamente los precios de las productoras argentinas (fs. 1006).

De acuerdo a NEW COUNTRY LIFE, el nivel de precios de los productos importados por la empresa, puesto en depósito, en todo el periodo bajo análisis, estuvo por encima de los costos de fabricación de los productores nacionales. Según esta importadora, para el producto más significativo, las diferencias fueron las siguientes:

- Año 2007 más de 7,7%.
- Año 2008 más de 8,6%.
- Año 2009 más de 16,25%.
- Año 2010 más de 14 %.

Para esta empresa, los precios de las importaciones de NEW COUNTRY LIFE, no han tenido ninguna incidencia negativa en los precios de la producción nacional. La diferencia se amplía aún más comparando los precios de venta (fs. 1120/1).

#### VI.2.4. Nivel de existencias del producto objeto de dumping.

De acuerdo a COTEMINAS ARGENTINA, el nivel de existencias libremente disponibles del productor no es un dato importante, por estar limitadas las importaciones mediante las licencias previas (fs. 738).

Asimismo, señaló que las toallas exportadas a la Argentina se fabrican a partir de un pedido de COTEMINAS ARGENTINA, o sea que el exportador no trabaja con stocks (fs. 738 y 735).

Según ESPALMA, las existencias se mantuvieron estables a lo largo del período (fs. 1006).

### VI.3 Efectos de una eventual aplicación de derechos antidumping



De acuerdo a la CAPTA, luego de hacer referencia a la aplicación de Licencias No Automáticas, "...ante la acreditación de los requisitos legales que hacen a su procedencia, lo más adecuado es aplicar las medidas gubernamentales específicas que prevé la OMC, que es la aplicación de derechos antidumping, que tienen una adecuada prolongación en el tiempo; dan un marco de previsibilidad a los exportadores extranjeros y a la industria nacional; sí constituyen una herramienta plenamente eficaz para evitar los efectos dañosos del dumping..." (fs. 4225).

Según la mencionada Cámara, tal como se expuso en el Recuadro Nº VI.2, si se levantarán las licencias y la cuestión se tuviera que dirimir en un terreno de libre competencia, "...los productores nacionales quedarán condenados a desaparecer" (fs. 4227/8).

Teniendo en cuenta lo expresado por las partes en el recuadro mencionado en el párrafo anterior, la CAPTA solicitó "la aplicación de derechos antidumping en forma diferenciada y no sobre la base de promedios de valores de exportación, ya que quedan diferenciados dos grupos de exportadores y dos niveles de precios FOB de exportación" (fs. 4231).

Para las firmas exportadoras BUETTNER, DÖHLER, COMPANHIA FABRIL LEPPER y KARSTEN<sup>53</sup>, la aplicación de un derecho antidumping a las toallas originarias de Brasil se traducirá en un inmediato aumento de los precios, y además, "...siendo un dato de la realidad obrante en el expediente que la producción nacional no puede suplir la demanda de toallas..."<sup>54</sup>, tal aumento de precios podría determinar un desvío del comercio en beneficio de exportadores de extra zona (fs. 2650, 2655, 2660, 2906/7, 2910/1, 2913/4, 2917/8, 4265, 4267, 4269 y 4271).

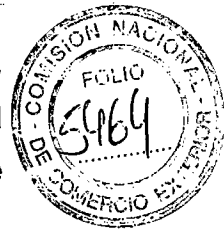
Conforme a lo señalado por COTEMINAS ARGENTINA, "...es importante que la CNCE tome conciencia de lo riesgoso que significa el aplicar restricciones en el contexto de un mercado sub-abastecido cómo lo ha venido siendo el de las toallas en el período investigado" (fs. 738).

Continuó expresando que, "cuando la producción nacional está trabajando al tope de su capacidad, cualquier restricción en la oferta o incremento de la demanda se

<sup>53</sup> Estas firmas realizaron consideraciones similares en oportunidad de presentar sus alegatos finales.

<sup>54</sup> Al respecto, ver cuadro Nº 5 relativo a la capacidad de producción nacional, y cuadros Nº 15.a y 15.b relativos al consumo aparente, con sus respectivas notas metodológicas, obrantes en el presente informe.





vuelca inexorablemente a los precios". Seguidamente manifestó que "...no nos estamos refiriendo, cómo es tan habitual, a los eventuales efectos que para el consumidor local implicaría la aplicación de una medida antidumping. Simplemente queremos destacar y fundamentar hechos ya ocurridos en esta materia" (fs. 738).

Por último, COTEMINAS ARGENTINA señaló que "...en el mes de mayo del año 2009 las autoridades aplicaron Licencias No Automáticas para la importación de toallas. Este paso se dio como consecuencia de la presión del sector que busca un proteccionismo que le permita usufructuar los generosos precios que ofrece un mercado cautivo" (fs. 738).

De acuerdo a TEKA "...la capacidad de producción Argentina de toallas es de 6.000.000 de kg. año (...) y actualmente se encuentra ocupada en un 70% (...). El consumo aparente de toallas para el mercado argentino durante ene-nov 2010 fue de 7.266.689 Kg. Dada su capacidad teórica instalada, los productores argentinos de toallas podrían tener una participación máxima del mercado del 60%<sup>55</sup>. Esto significa que cerrar las importaciones generaría desvío de comercio a terceros países extra MERCOSUR, además de desabastecimiento del mercado generando inflación de precios de la escasa oferta local".

Por lo expuesto, TEKA "...entiende que no sería procedente la aplicación de medida alguna. No obstante ello, subsidiariamente se solicita que eventualmente se considere la aplicación de "lesser duty" de tipo FOB mínimo necesario para eliminar el margen de daño; y al mismo tiempo se contemple la posibilidad cierta de desabastecimiento del mercado de toallas" (fs. 4242).

Por último, para el Gobierno del Brasil, es "...imposible para las autoridades investigadoras la aplicación ex officio de medidas sin que haya cualquier elemento fáctico plausible, objetivo y verificable que respalde una determinación positiva de daño a la rama de la producción nacional<sup>56</sup>. Es obligación de la industria doméstica, no de la autoridad investigadora, presentar datos para la determinación de daño. Los hechos observados en la presente investigación evidencian el incumplimiento de las obligaciones de la industria nacional en una investigación antidumping, lo que justificaría, por lo tanto, el cierre de la investigación sin la aplicación de medidas" (fs. 4259).

<sup>55</sup> Los datos mencionados por esta empresa no se desprenden del ISHE.

<sup>56</sup> Para mayor información acerca de las consideraciones efectuadas respecto al resultado de las verificaciones, ver Anexo I del presente informe.

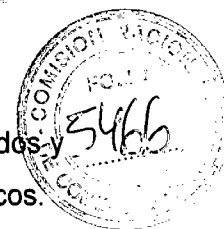


**ANEXO I<sup>1</sup>:**  
**NOTAS METODOLÓGICAS**  
**Y**  
**CUADROS ESTADÍSTICOS**

*[Handwritten signatures]*

---

<sup>1</sup> La presente sección contiene en asteriscos información de carácter confidencial.



### Consideraciones generales:

A continuación se detallan las fuentes de información, los cálculos efectuados y la metodología utilizada por esta CNCE en la confección de los Cuadros Estadísticos.

El período considerado para esta etapa del procedimiento abarca desde enero de 2007 a noviembre de 2010. La información sobre volúmenes se presenta en kilogramos, para todas las variables. El producto objeto de investigación es "Toallas, incluso en juegos o surtidos" que se denominará en adelante como "Toallas".

La información que se incluye en esta etapa de la investigación es la correspondiente a las respuestas al cuestionario para el productor de las firmas NORTEXTIL S.A.<sup>2</sup>; COLORTEX S.A.<sup>3</sup>; RIZO S.A.<sup>4</sup>; T.J. SEBELE E HIJOS S.A.<sup>5</sup>, TOATEX S.A.<sup>6</sup>, FELTEX S.R.L.<sup>7</sup>, TEXTIL ITAS S.A.<sup>8</sup>, TECEKA S.A.<sup>9</sup> – para esta CNCE, estas empresas son consideradas el "relevamiento" - y la CÁMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS (CAPTA); las firmas importadoras que participan de la presente etapa de la investigación son COTEMINAS ARGENTINA S.A.<sup>10</sup>; NEW COUNTRY LIFE S.R.L.<sup>11</sup>; VERSSION S.A.<sup>12</sup>; ESPALMA S.A.<sup>13</sup> y E.A.

<sup>2</sup> NORTEXTIL comenzó sus actividades en Mayo de 1984. Su casa matriz está ubicada en la provincia de Catamarca y cuenta con una oficina administrativa y comercial en la provincia de Buenos Aires, en la localidad de San Martín. La actividad económica principal de la empresa es la venta de toallas y de Tejidos Planos para la confección. Página web: [www.nortextil.com.ar](http://www.nortextil.com.ar).

<sup>3</sup> COLORTEX inició sus actividades el 1º de enero de 1984. Esta empresa integra el grupo económico FAPATEX, integrado además por FAPATEX S.A. y FAPAVELL S.A. (empresas que no están relacionadas con la producción o comercialización de toallas). El objeto social y la actividad económica principal es la producción y comercialización de productos textiles. Página web: [www.fapatex.com.ar](http://www.fapatex.com.ar).

<sup>4</sup> La firma RIZO inició la fabricación de toallas en el año 1999. Cuentan con dos plantas, ubicadas en la C.A.B.A., una donde funciona la fábrica y en la otra la parte administrativa. Su actividad principal es la fabricación de toallas y tela de toallas de puro algodón. Página web: <http://www.francovalente.com>.

<sup>5</sup> Esta firma inició su actividad en abril de 1982, y comenzó, específicamente, la fabricación del producto bajo investigación en el año 2009. Su planta de producción se encuentra en San Martín, provincia de Buenos Aires y su actividad principal es la fabricación de tejidos de toalla, sábanas y cubrecamas. Página web: [www.textilsecler.com.ar](http://www.textilsecler.com.ar).

<sup>6</sup> Esta empresa comenzó la producción de Toallas en Noviembre de 2011 y su única sede se encuentra en Bernal Oeste, Provincia de Buenos Aires. No posee vínculos contractuales con otras empresas.

<sup>7</sup> FELTEX inició su actividad en Junio de 1988, siendo su principal actividad la fabricación de Toallas. Su sociedad tiene por objeto dedicarse, por cuenta propia, de terceros y/o asociadas a terceros en el país o en el exterior a actividades industriales, comerciales, importación y exportación y el ejercicio de representaciones, comisiones y mandatos.

<sup>8</sup> Esta firma inició su actividad en Junio de 1986 y el objeto social de la empresa es la fabricación, industrialización y comercialización de tejidos, siendo la actividad principal y actual, fabricación de toallas desde la tela hasta la confección. Tienen una planta conjunta de producción y oficina de ventas, ubicadas en Morón, provincia de Buenos Aires.

<sup>9</sup> Esta firma inició su actividad en Octubre de 2002 y su fábrica y administración está ubicada en Lanús Oeste, provincia de Buenos Aires.

<sup>10</sup> La firma COTEMINAS ARGENTINA inició sus actividades en Diciembre de 2005, e inició las importaciones en Enero de 2006. Sus principales actividades comerciales son la compra, venta, importación, exportación, representación, consignación y distribución de productos textiles, en particular artículos de cama y baño. Sus actividades industriales son la fabricación, elaboración y transformación de productos y subproductos de fibras textiles, hilados y tejidos naturales o artificiales, y la confección de artículos de cama y baño y de accesorios en todas sus formas. Esta empresa, solo tiene vínculos financieros con su controlada, COTEMINAS S.A. de Brasil. Página web: [www.coteminas.com.br](http://www.coteminas.com.br).

<sup>11</sup> Esta empresa inició sus actividades el día 1 de septiembre de 2005, y específicamente las importaciones del producto objeto de investigación el 17 de agosto de 2004. Su objeto principal es la fabricación, compra, venta, distribución y representación de ropa de blanco y mantelería y productos textiles, entre otros. Página web: [www.rossicamillon.com.ar](http://www.rossicamillon.com.ar).

<sup>12</sup> Esta empresa de capitales nacionales, tiene su planta industrial en La Rioja y locales de venta al público principalmente en Capital Federal y Gran Buenos Aires, dichos locales dedicados a la producción y comercialización de productos de blanco, mantelería y artículos para el hogar. El inicio de las actividades de la empresa data de diciembre de 1984 y el inicio de las importaciones de Junio de 1986. Página web: [www.arredo.com.ar](http://www.arredo.com.ar).

<sup>13</sup> ESPALMA es una importadora y comercializadora vinculada a la firma BUDDEMETEP de Brasil. La fecha de inicio de las actividades de la empresa datan de Junio de 2000 y el objeto social y su actividad económica principal es la importación y comercialización de productos textiles. Página web: [www.espalma.com.ar](http://www.espalma.com.ar).

*[Handwritten signatures and initials in the left margin]*

BALBI E HIJOS<sup>14</sup> S.A.; las firmas exportadoras que contestaron el cuestionario son BUDDEMEYER S.A.<sup>15</sup>; TEKA – TECELAGEM KUEHNRIK S.A.<sup>16</sup>; DOHLER S.A.<sup>17</sup>; BUETTNER S.A.<sup>18</sup>; KARSTEN S.A.<sup>19</sup> y COTEMINAS S.A.<sup>20</sup>



En sus alegatos finales, COTEMINAS destacó que en oportunidad del ITDP cuatro de las trece empresas productores respondieron el respectivo cuestionario y, "No fue sino después de una reunión citada por del Directorio de la CNCE con las autoridades de Pro Tejer y de CAPTA que la CNCE recibió nuevos cuestionarios. En este caso de las firmas TECEKA, TEXTIL ITAS, TOATEX S.A. y FELTEX S.A." (fs 4244/5)<sup>21</sup>.

Sobre este particular la Embajada de Brasil resaltó que la respuesta al cuestionario tardó más de ocho meses en ser presentada por las empresas TEXTIL ITAS, TOATEX, TECEKA y FELTEX.

A los fines de constatar la información aportada por las partes (productores e importadores), esta CNCE realizó verificaciones a plantas de producción y oficinas comerciales de varias de las empresas (ver sección antecedentes e informes de verificación para mayor información).

A continuación se detallan las fuentes de información, cálculos y metodologías utilizadas por esta CNCE para la confección de los Cuadros Estadísticos. Como se mencionara, la información disponible en el presente anexo corresponde a las respuestas a los cuestionarios oportunamente enviados por esta CNCE.

<sup>14</sup> Esta empresa inició la importación de toallas en el año 1999 (aproximadamente), dedicándose a la venta al por menor de prendas de vestir.

<sup>15</sup> Esta firma exportadora se encuentra vinculada a la firma ESPALMA. La fecha de inicio de las actividades es de agosto de 1952 y el objeto social y actividad económica de la empresa es la fabricación de artículos textiles para uso doméstico.

<sup>16</sup> TEKA es una empresa fundada en mayo de 1926, comenzando la producción de toallas en la década del 40. Su actividad principal es la industria textil, y es conocida como productora de productos para cama, mesa y baño. Sus plantas de producción se encuentran en las ciudades de Blumenau e Indaial en Santa Catarina y en las ciudades de Artur Nogueira e Itapira en San Pablo.

<sup>17</sup> Esta empresa inició sus actividades en el año 1961 y específicamente la producción de toallas en el año 1960. Posee una planta principal de 850.000 m<sup>2</sup> y emplea directamente a 2.600 empleados.

<sup>18</sup> Esta empresa, ubicada en Brusque, Santa Catarina, inició sus actividades y la producción de Toallas en Febrero de 1998. Poseen una planta industrial de 60.000 m<sup>2</sup> donde producen artículos textiles para cama, mesa y baño. Página web: [www.buettner.com.br](http://www.buettner.com.br).

<sup>19</sup> Esta empresa ubicada en Blumenau, Santa Catarina, emplea 3.532 empleados e inició su actividad en el año 1882, específicamente, la de toallas en 1976. Está especializada en los segmentos de cama, mesa, baño y telas para decoración. Está presente en todas las etapas de la cadena de producción, desde el procesamiento de hilado hasta la confección de las piezas. Página web: [www.karsten.com.br](http://www.karsten.com.br).

<sup>20</sup> COTEMINAS S.A., fue fundada en el año 1967, inaugurando la parte de hilados y tejidos en 1975. A partir de una reestructuración accionaria y corporativa se crea el 17 de octubre de 2005 la actual compañía, con domicilio en la Ciudad de Montes Claros, en Minas Gerais. El objeto es la producción de hilos, tejidos, confección de artículos textiles en general y la comercialización de productos textiles de cama, mesa, baño e importación y exportación de estos productos. Página web: [www.coteminas.com.br](http://www.coteminas.com.br).

<sup>21</sup> Para mayor información y detalle acerca de las actuaciones llevadas a cabo en el expediente, ver Sección II del presente informe.

El resultado de las mencionadas verificaciones respecto de la información presentada por los productores se expone en forma sintética en la Tabla que se presenta a continuación:

Resultados de las Verificaciones



Variable	Empresa	Resultado
Producción	COLORTEX	Se verificó. Los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa
	NORTEXTIL	Se verificó. Se recalculó esta variable a partir de los soportes documentales aportados.
	SEBELE	No se verificó. Falta del soporte documental.
	RIZO	No se verificó. Falta del soporte documental.
	TOATEX	No se verificó. No cuentan con registros de producción.
Capacidad de Producción	COLORTEX	Se verificó. Los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa
	NORTEXTIL	Se verificó. Los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa
	SEBELE	Se verificó. Los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa
	RIZO	Se verificó. En función de la información documental aportada el equipo técnico de la CNCE recalculó la variable.
	TOATEX	No se verificó. No cuentan con registros.
Ventas al mercado interno	COLORTEX	No se verificó. La empresa no cuentan con la totalidad de los soportes necesarios.
	NORTEXTIL	No se verificó. No se suministraron los soportes documentales para verificar esta variable.

Handwritten signatures and initials on the left margin.



Variable	Empresa	Resultado
	SEBELE	No se verificó. No cuentan con la totalidad de los soportes necesarios.
	RIZO <sup>22</sup>	Se verificó. Los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa
	TOATEX	No se verificó. No contó con la totalidad de los soportes documentales.
Precios de Venta	COLOPTEX	Se verificó. Los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa
	NORTEXTIL	No se verificó. No fueron suministrados los soportes documentales.
	SEBELE	No se verificó. No cuentan con la totalidad de los soportes necesarios.
	RIZO	Se verificó. No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
	TOATEX	No se verificó. No cuentan con la totalidad de los soportes documentales.
Personal Ocupado y Masa Salarial	COLOPTEX	Se verificó. No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
	NORTEXTIL	Se verificó. Surgieron diferencias con lo aportado oportunamente en el Cuestionario para el Productor.
	SEBELE	Se verificó. Surgieron diferencias con lo informado oportunamente
	RIZO	Se verificó. No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
	TOATEX	Se verificó. No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Costos Unitarios	COLOPTEX	Se verificó. No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
	NORTEXTIL	No se verificó. No se suministraron los soportes documentales.
	SEBELE	No se verificó. La empresa no cuenta con la totalidad de los soportes necesarios.
	RIZO	No se verificó. No fue posible verificar esta variable a partir de la documentación aportada por la empresa.
	TOATEX	No se verificó. La empresa no contó con la totalidad de los soportes documentales.

<sup>22</sup> Respecto de la verificación de la variable ventas en la firma RIZO, cabe señalar que en el ISHE se destacó el siguiente error material: Donde dice "No se verificó", debe decir "Se Verificó". Conforme surge tanto de la tabla de resultados de verificaciones, como en el respectivo informe de verificación, obrantes en el ISHE y en el presente ITDF, los valores verificados son consistentes con los informados oportunamente por la empresa.



Variable	Empresa	Resultado
Costos Totales	COLORTEY	Se verificó. No surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
	NORTEXTIL	No se verificó. No se suministraron los soportes documentales.
	SEBELE	No se verificó. La empresa no cuenta con la totalidad de los soportes necesarios.
	RIZO	No se verificó. No fue posible verificar esta variable a partir de la documentación aportada por la empresa.
	TOATEY	No se verificó. La empresa no contó con la totalidad de los soportes documentales.
Ventas al mercado Interno	COTEMINAS	Se verificó. No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
	NEW COUNTRY LIFE	Se verificó. No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.

Variable	Empresa	Resultado
Precios	COTEMINAS	Se verificó. No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
	NEW COUNTRY LIFE	Se verificó. No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
Costos de Nacionalización	COTEMINAS	Se verificó. No surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa.
	NEW COUNTRY LIFE	Se verificó. Surgieron diferencias de escasa magnitud con lo oportunamente informado por la empresa.

Fuentes: Informes GI-GN/VERIF N°: 11/13 al 17/13.

En ocasión de presentar sus alegatos finales, COTEMINAS indicó que "Si bien la CNCE ha realizado denodados esfuerzos para tratar de verificar la información presentada por los productores nacionales de toallas, otorgándoles plazos que no son habituales y concurriendo varias veces a sus plantas con el fin de corroborar la información presentada, los resultados han sido totalmente insuficientes..." (fs. 4245). La Embajada de Brasil, en sus alegatos finales compartió, en términos generales, lo expuesto por COTEMINAS, destacando que "...el análisis de la rama de producción nacional sobre datos no verificados seguramente no conduce a un examen objetivo de los hechos." (fs. 4259 y 4261).

Al respecto se señala que, con relación a los plazos de las verificaciones, esta CNCE cumplió con lo establecido en nuestra legislación vigente. Por otra parte se

señala, que es habitual que las empresas productoras, tengan la/s oficina/s administrativas en una sede, y la/s planta/s en otra/s., motivo por el cual, la localización de los soportes documentales puede ser diferente. Para un mayor detalle de este caso en particular, ver las actas de verificación obrantes en las presentes actuaciones.



COTEMINAS continuó su alegato señalando que "Es muy llamativo que en una muestra de 8 empresas productoras, en ninguna se haya podido corroborar las ventas, ni los costos unitarios, solo en una empresa se logró verificar los precios, y los costos totales, y tan solo dos firmas exhibieron la documentación respaldatoria de la producción". En sentido similar a lo expuesto por COTEMINAS, se manifestó la Embajada de Brasil en sus alegatos finales señalando que "...ninguna empresa logró comprobar documentalmente, en la verificación procedida por la CNCE, las informaciones brindadas..." (fs. 4259).

Sobre este punto, ver *ut supra* la tabla resumen de los resultados de las verificaciones practicadas, e informes de verificación obrantes en el anexo II.

Según esta firma "Estos resultados invalidan la casi totalidad de los cuadros que acompañan al informe y sobre los que la CNCE debe expedirse en su informe final".

Con relación a esto último, el párrafo 5 del Anexo II del Acuerdo Antidumping prescribe: "Aunque la información que se facilite no sea óptima en todos los aspectos, ese hecho no será justificación para que las autoridades la descarten, siempre que la parte interesada haya procedido en toda la medida de sus posibilidades"

Seguidamente, COTEMINAS destacó que "resulta inadmisibles" que la CAPTA y la FUNDACIÓN PRO TEJER cuenten con los datos de producción, que no pudieron verificarse en las empresas, y que "Llama más aún la atención que el presidente de CAPTA, Alberto Sebele, tenga información que la firma T.J. Sebele no posee. Resulta inadmisibles que semejante incongruencia sea aceptada sin ninguna justificación en el informe" (fs. 4245).

Con relación a la producción, cabe destacar que las empresas verificadas tienen una participación en el orden del 25% o 47%, según las alternativas de los Cuadros N° 1.





COTEMINAS suministró una tabla resumen analizando los cuadros expuestos en el ISHE, y exponiendo los motivos por el cual considera que no son válidos indicó que "La falta de datos ciertos respecto a la producción, ventas, costos y precios resulta en la invalidación de todos los cuadros, porque estas variables son utilizadas para determinar otras como por ejemplo ingreso medio, consumo aparente, grado de utilización de la capacidad instalada, etc, fundamentales todos ellos para determinar si las empresas se encuentran dañadas o no". La embajada de Brasil también suministro un resumen del resultado de las verificaciones (fs. 4245/6 y 4259/60).

Finalmente esta empresa manifestó que "...resulta inadmisibles que la CNCE confeccionara los cuadros con información no verificada. En respeto a las normas que emanan del Acuerdo Antidumping deberían haber considerado sólo aquellos valores que pudieron cotejarse con los registros contables de las empresas, como se realizó con la información de los importadores y exportadores. Es frecuente, por la cantidad de información que se debe completar en los cuestionarios, que se comentan errores involuntarios, y por eso la legislación prevé la Verificación" (fs. 4247).

#### Cuadros N° 1.1.a y 1.1.b y 1.2.a y 1.2.b: Producción Nacional y Relativa

Teniendo en cuenta que previo a la elaboración del presente informe PRO TEJER y la CAPTA rectificaron de manera conjunta el dato de producción nacional, se consideró apropiado presentar dos alternativas del Cuadro N° 1.

En el primero de ellos, Cuadro N° 1.1.a la información correspondiente al total de la producción nacional de TOALLAS en kilogramos es la informada por la FUNDACIÓN PRO TEJER<sup>23</sup>, la que incluye, además de las empresas agrupadas por la CAMARA ARGENTINA DE PRODUCTORES DE TOALLAS a las siguientes empresas: FELTEX S.R.L., NORTEXTIL S.A.; TEXTIL ITAS<sup>24</sup> S.A., TOATEX S.A.<sup>25</sup>, GRIPPA y GADDY<sup>26</sup>, ACORAZADO, ROYAL TOWELS<sup>27</sup>, TECEKA, TEXTIL SAN ROQUE, LUCERINI y LAUTONTEX.

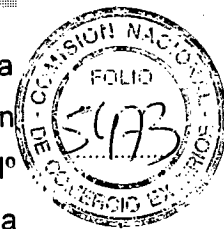
<sup>23</sup> La CAPTA realizó esta información a fs. 2448.

<sup>24</sup> Esta empresa está localizada en la localidad de Morón en la provincia de Buenos Aires y se dedica a la producción de toallas, toallones y repasadores (Fuente: <http://textilitas.blogspot.com>).

<sup>25</sup> De acuerdo a su página web, la empresa se inició en el año 1954 en la localidad de Wilde, provincia de Buenos Aires bajo la denominación de TEXTILES VALFRE S.P.L. Más adelante, la empresa, fue continuamente ampliando sus instalaciones y modernizando sus maquinarias siendo la última de estas etapas en el año 1999 cuando cambia de razón social denominándose desde entonces TOATEX SA (Fuente: <http://www.toatex.com.ar>).

<sup>26</sup> La empresa se inició en el año 1913 y en la actualidad su planta está localizada en Luján en la provincia de Buenos Aires. Dicha planta cuenta con tejeduría propia que le permite producir una diversidad de productos (Fuente: <http://www.grippaygaddi.com.ar>).

<sup>27</sup> En 1990 nació Royal Towels Cia., industria orientada a la producción de Toallas de Alta Calidad, dedicada especialmente a la Hotelería y al Hogar. Basada en una experiencia de comercialización de más de 20 años, evaluando las condiciones más satisfactorias para lograr los mejores resultados. De esta manera se inició el emprendimiento con lo mejor de la tecnología europea, contando con máquinas de tejido Jacquard de última generación, para obtener así un producto único en el mercado: Toallas de gran absorción, durabilidad y alto rendimiento (Fuente: <http://www.royaltowels.com.ar/>).



Para la confección del presente cuadro de Producción se consideró la información presentada por la firma NORTEXTIL y recalculada por esta CNCE en ocasión de la verificación realizada en su planta (ver Informe de verificación N° 16/2012); la producción correspondiente a COLORTEX fue suministrada por la misma a fs. 1376, y al momento de la verificación esta información fue respaldada por la documentación correspondiente (ver Informe de verificación N° 17/2012); mientras que la de RIZO, obrante a fs. 1542, SEBELE, presentada a fs. 1641 y TOATEX, presentada a fs. 3233, no pudieron ser verificadas (ver Informes de verificación N° 14/2012; N° 13/2012 y N° 15/2012, respectivamente, para mayor información); asimismo, las firmas TEXTIL ITAS, TECEKA y FELTEX presentaron su producción a fs. 3662, fs. 3751 y fs. 3697, respectivamente.

Por su parte con fecha 23 de marzo de 2012, esta CNCE recibió una nota firmada por Marco Meloni, Presidente de la Fundación Pro Tejer y Alberto Sebele, Presidente de la Cámara Argentina de Productores de Toallas, a los fines de corregir el dato de producción nacional presentado oportunamente por la Fundación Pro Tejer y ratificada por la CAPTA. En la misma se advierte que la información brindada por la Fundación Pro Tejer, correspondía al sector Toallero en general (repasadores, tela de toalla, tela de toalla para batas y otros productos afines), por lo que, en la citada nota se presenta el dato corregido y correspondiente a la producción nacional del producto analizado<sup>20</sup>. A partir de la mencionada información se elaboró el cuadro N° 1.1.b.

La Producción relativa se calculó para el período 2007 – 2010 (esta CNCE estimó el dato anual a partir de los datos brindados para el período Enero – Noviembre), y en función de los Índices de Volumen Físico de Producción Industrial (IVF) Nivel General y de Fabricación de Productos Textiles, elaborados por el INDEC.

En los alegatos finales, COTEMINAS señaló que no entiende "...porque el informe presenta cuadros sobre producto no investigado y confunde al lector titulando de la misma manera a los cuadros que informan sobre productos de tela de toalla (productos no investigados) y las Toallas (Producto investigado)" (fs. 4247).

Por otra parte, esta empresa indicó que la CAPTA y la FUNDACIÓN PRO TEJER "...nunca respondieron la solicitud de la CNCE de desagregar los datos por empresa, por lo cual nunca se pudo cruzar la información de las empresas con la de

<sup>20</sup> Si se considera esta información se generan inconsistencias en el Cuadro N° 6.a para el año 2007.



estas dos asociaciones, lo que invalida el análisis del daño de las empresas productoras efectuado por la Comisión..." (fs. 4244).

Sobre este particular se destaca que esta CNCE solicitó que esta información "de ser posible" sea desagregada por empresa. Esta Comisión entiende que las citadas entidades suministraron el dato en forma agregada, teniendo en cuenta la complejidad del sector, atento a que la industria se encuentra muy atomizada.

Cuadros N° 2.1; 2.1 (continuación) y 2.2: Ventas al mercado interno:

Las ventas en kilogramos y en pesos, corresponden a las informadas por las firmas productoras NORTEXTIL (fs. 699/700 y ratificada a fs.1327/8), COLORTEX (fs. 1376/7), RIZO (fs. 1542/3), SEBELE (fs. 1641/2), TEXTIL ITAS (fs. 3662), TOATEX (fs. 3209) y FELTEX (fs. 3697). Sobre este particular, cabe destacar que en ocasión de la verificación a la firma NORTEXTIL, al no poderse verificar sus ventas al mercado interno, y las informadas oportunamente ser mayores al dato de producción recalculado por esta CNCE, se consideró, a este último como ventas al mercado interno.

Las ventas (en kilogramos y valores) del relevamiento corresponden al total de las ventas de Toallas de las empresas antes mencionadas.

Los ingresos medios por ventas fueron calculados como el cociente entre los respectivos valores y los kilogramos vendidos.

En sus alegatos finales la EMBAJADA DE BRASIL destacó que en "el ISHE la información no verificada de ventas de la empresa NORTEXTIL fue modificada por la CNCE en beneficio de la rama de producción nacional, una vez que las notas metodológicas informan que, al no poderse verificar las ventas al mercado interno, y las informadas oportunamente fueron mayores al dato de producción recalculado por la CNCE, se consideró este último como ventas al mercado interno, reduciendo así el volumen de las ventas de la rama de producción nacional.

Al respecto, cabe destacar que una vez verificada la información de producción de esta empresa, la información de ventas presentaba inconsistencias y fue reemplazada por la de producción, lo que equivale a considerar nula la variación de existencias a lo largo del período analizado. Este criterio, que se aplica también al considerar las importaciones en lugar de las ventas de producto importado cuando no se dispone del información de estas ventas o esta presenta inconsistencias, es

utilizado por la CNCE a fin de contar con la información mas ajustada (libre de inconsistencias).



#### Cuadros N° 3 y 3 (continuación): Exportaciones:

La única empresa productora que informó exportaciones durante el período objeto de investigación fue COLORTEX (fs. 1376), y las mismas fueron respaldadas por la información presentada al momento de la verificación (ver Informe de verificación N° 17/2012). El dato correspondiente a las exportaciones totales, tanto para los años completos como para los períodos enero – noviembre 2009 y 2010 fueron obtenidos de base DGA. El dato correspondiente a las exportaciones del resto, surgen como la diferencia entre el total de exportaciones nacionales y el relevamiento.

Los coeficientes de exportación –en cada caso- fueron calculados como el cociente entre las exportaciones y la producción, multiplicado por cien.

Los principales destinos de las exportaciones argentinas en el período 2007-noviembre 2010 -en volumen- fueron: Uruguay (62%), Paraguay: (9%), Pakistán: (8%), China: (6%) y Chile: (5%). El resto de las exportaciones representó en conjunto un 10% y sus destinos fueron 44 países, de los cuales ninguno superó el 4% del total.

#### Cuadro N° 4: Existencias:

Las existencias de Toallas fueron informadas por las firmas productoras participantes. La empresa COLORTEX las informó a fs. 2255 y RIZO a fs. 2226; cabe destacar que esta CNCE calculó las existencias del período 2006 para ambas firmas. Asimismo, TOATEX informó las propias a fs. 3719, FELTEX a fs. 3740 (se recalcularon las existencias correspondientes al último período<sup>29</sup>) y TECEKA, a fs. 3751. En relación a las existencias de las firmas NORTEXTIL, SEBELE y TEXTIL ITAS informaron a fs. 1327, 1630 y 3285 que sus empresas no registraban existencias.

La relación existencias/ventas (expresada en meses de venta promedio) se obtuvo como el cociente entre ambas variables, teniendo en cuenta, en cada caso, la cantidad de meses involucrados.

<sup>29</sup> Dado que presenta inconsistencias con la información de ventas y producción brindada por la firma.

Cuadros N° 5 y N° 6.a y 6.b: Capacidad de producción y grado de utilización de la capacidad de producción:



La información referida a la Capacidad de Producción propia fue aportada por las empresas NORTEXTIL (fs. 1332); COLORTEX (fs. 1380); RIZO (fs. 1545), SEBELE (fs. 1644), TEXTIL ITAS<sup>30</sup> (fs. 3663), TOATEX (fs. 3213) y FELTEX (fs. 3445). Cabe destacar que la Capacidad de Producción Nacional fue informada por la FUNDACIÓN PRO TEJER<sup>31</sup>, a fs. 55 y ratificada a fs. 669. Cabe destacar que esta variable fue informada para el período enero-octubre de 2009 y 2010, motivo por el cual esta CNCE recalculó de manera lineal dicha capacidad al mes de Noviembre de ambos períodos.

De la verificación realizada, se recalculó la capacidad de producción para la firma RIZO, resultando, según el período, entre un 34% y un 75% superior a la informada, mientras que también fue recalculada la correspondiente capacidad de producción para la firma COLORTEX y NORTEXTIL, siendo de escasa significatividad las diferencias detectadas (ver Informes de verificación).

El grado de utilización (6.a en el caso del grado de utilización considerando la producción informada a fs. 2448 y 6.b considerando la producción informada por nota de fecha 23 de marzo – fs. 3883) de la capacidad de producción –en cada caso- fue calculado como el cociente entre la producción y la correspondiente capacidad de producción, multiplicado por cien.

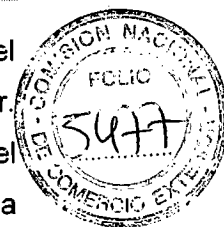
Sobre este punto cabe resaltar que de la información presentada originalmente surgen inconsistencias con el dato correspondiente al grado de utilización del resto de los productores para el año 2007.

Cuadro N° 7: Indicadores de empleo:

Para la confección del presente cuadro, se tomaron los datos de los empleados y la masa salarial informados por las firmas productoras, dedicados a la producción de toallas, salvo en el caso de COLORTEX (fs. 1381) que no discriminó empleados dedicados a la producción de Toallas de los comunes de fábrica (en ocasión de la verificación de esta variable en la firma COLORTEX, la empresa no aportó información que permitiera al equipo técnico discriminar la cantidad de empleados asignados a la

<sup>30</sup> Esta empresa informó que las máquinas y equipos para producción de repasadores y toallas son los mismos. Por tanto la capacidad productiva la han obtenido en función de los ingresos reales por tipo de producto. La capacidad productiva total es de 300.000 kg/año.

<sup>31</sup> La CAPTA ratificó esta información a fs. 2448.



producción del producto investigado, motivo por el cual el dato se considera en el presente informe es el dato aportado en la respuesta al Cuestionario al Productor. NORTEXTIL informó sus empleados a fs. 702 y ratificó dicha información a fs.1339 (el dato del presente cuadro modifica la masa salarial, debido a diferencias surgidas en la verificación), RIZO hizo lo propio a fs. 1547, SEBELE informó sus empleados a fs. 1646 (de la verificación realizada surgieron diferencias que se presentan en el cuadro y para mayor información dirigirse al Informe de verificación N° 13/12), TOATEX, FELTEX y TECEKA hicieron lo propio a fs 3239, 3447 y 3535 respectivamente, y por último TEXTIL ITAS informó la totalidad de los empleados de su empresa a fs. 3289.

El salario medio fue calculado como el cociente entre la masa salarial y el nivel de empleo.

El producto medio físico anual del empleo ha sido calculado como el cociente entre la producción y la respectiva cantidad de empleados.

#### Cuadros N° 8: Estructura de Costos

Las empresas productoras<sup>32</sup> COLORTEX, RIZO, SEBELE, TOATEX, TEXTIL ITAS, FELTEX y TECEKA suministraron estructuras de costos de toallas, de distintas características, en pesos por kilogramo, para los años 2007, 2008, 2009 y el período enero - noviembre de 2010. Cabe señalar que de las empresas verificadas (COLORTEX, RIZO, SEBELE, NORTEXTIL y TOATEX) solamente se pudo constatar la información suministrada por COLORTEX.

A continuación se detallan, para cada una de las empresas, los artículos informados para esta variable:

	COLORTEX	RIZO	SEBELE
Lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2	X	X	X
Lisas teñidas de 300 a 450 grs. por m2	X	X	X
Jackard	X	-	-

<sup>32</sup> No fue considerada la información proporcionada por NORTEXTIL debido a que los costos unitarios no fueron expuestos según lo solicitado por esta CNCE.



Por su parte, las firmas TOATEX, TEXTIL ITAS, FELTEX y TECEKA suministraron una única estructura de costos, no diferenciando según la clasificación establecida.

Además de las estructuras de costos señaladas se presentan los siguientes cuadros: a) con las diferencias en valores absolutos de cada componente del costo, y b) estructuras de costos promedio de toallas por tipo ponderadas por el total de los kilogramos vendidos de cada artículo informado. Cabe señalar que el costo promedio se confeccionó con la información de COLORTEX y RIZO. Por lo expuesto en el párrafo precedente, no fue considerada la información de TOATEX, TEXTIL ITAS, FELTEX y TECEKA, además no se consideró la información de SEBELE por no haber informado las ventas de cada tipo de producto.

Los precios considerados corresponden a los ingresos medios por ventas informados por cada una de las empresas (Cuadros N° 9). Cabe señalar que para la firma COLORTEX se exponen precios con y sin beneficio fiscal y sus correspondientes relaciones ventas / costos.

En oportunidad de presentar sus alegatos finales, la Embajada de Brasil hizo referencia a los productos representativos seleccionados, señalando que los datos relativos a los costos de las empresas TOATEX, TEXTIL ITAS, FELTEX, TECEKA y SEBELE, "...no fueron considerados por suministrar en una estructura única de costos o por no haber información de cada tipo de producto. Sin embargo, al momento del análisis de los precios, estos fueron calculados con base en promedios utilizando informaciones de todas las empresas de la rama de producción nacional".

De acuerdo a la citada Embajada, "...el análisis de costos de la industria nacional, los precios de la industria nacional, el impacto de los precios de las importaciones bajo investigación sobre los precios de la industria nacional, y la rentabilidad unitaria del producto similar nacional se hicieron solo sobre algunos modelos de producto que no corresponden a la totalidad de la producción nacional de toallas, sino que son solo una parte de esta producción, y sobre fuentes distintas de información".

Al respecto, señaló que no existe en el acuerdo antidumping la posibilidad de análisis de los indicadores de la producción nacional solo con base en parte de los modelos producidos por la industria nacional. Por el contrario, la normativa



internacional exige que el análisis de daño tenga en cuenta la totalidad de la producción nacional y, de no ser posible un análisis exclusivo para el producto, autoriza el análisis de la producción de un grupo de productos que incluya el producto similar.

En respaldo de lo expuesto, la Embajada de Brasil citó el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping, e hizo referencia a párrafos plasmados por el Órgano de Solución de Diferencias en el caso "México Jarabe de Maíz", y por el Órgano de Apelación en el caso "Estados Unidos - Acero Laminado Caliente".

Con relación a lo expuesto por la Embajada de Brasil en sus alegatos finales, cabe recordar que el producto objeto de investigación comprende a la "Toallas, incluso en juegos o surtidos", y el análisis competente a esta Comisión se realiza para todas las "Toallas, incluso en juegos o surtidas" de producción nacional.

Según se desprende del informe técnico elaborado por esta CNCE, se realizó un análisis del producto investigado (sin segmentar); para trabajar con datos más precisos, se convocó a una reunión con productores e importadores (ver Sección Antecedentes del presente informe), donde se seleccionaron tres productos que se consideraron representativos del sector (Toalla Lisa Teñida en Prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>; Toalla Lisa Blanca de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup> y Toalla Jacquard de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>). Para estos productos se solicitaron las estructuras de costos y los precios para realizar una comparación de precios más ajustada, dada la amplia gama de tipos, medidas, colores, peso que presenta el producto.

#### Cuadros N° 9.1 (a, b y c) 9.2 (a, b y c) Precios corrientes y relativos:

Tal como se realizó en las estructuras de costos, la siguiente serie de cuadros se realizó en base a la información presentada por las empresas productoras, desagregada por producto representativo:

- a) Toallas Lisas Teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>.
- b) Toallas Lisas blanca de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>.
- c) Toallas Jackard de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>.

Para el primero de los ellos, presentaron información las firmas NORTEXTIL (fs. 705), SEBELE (fs. 1652), RIZO (fs. 2415/6), COLORTEX (fs. 2444), TEXTIL ITAS (fs. 3767), TOATEX (fs. 3247), TECEKA (fs. 3752) y FELTEX (fs. 3505); para el



segundo de ellos se obtuvo información de las firmas RIZO (fs. 2417/8), COLORTEX (fs. 2445), TEXTIL ITAS (fs. 3767), TECEKA (fs. 3752) y FELTEX (fs. 3743); y por último, para el tercero de los productos representativos, sólo la firma COLORTEX (fs. 2446) presentó información.



	NORTEX TIL	COLORT EX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX
Lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2	X	X	X	X	X	X	X	X
Lisas teñidas de 300 a 450 grs. por m2	-	X	X	-	X	-	X	X
Jackard	-	X	-	-	-	-	-	-

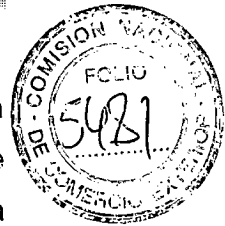
Los ingresos medios por ventas de los modelos representativos para el período 2007-2009 y ene-nov de 2010 fueron calculados como el cociente entre los valores y volúmenes de ventas, de cada período.

Los precios promedio del relevamiento fueron ponderados por la participación de las ventas de cada una de las empresas, en kilogramos, para cada uno de los productos representativos. En el caso de las firmas TEXTIL ITAS y TECEKA, ambas firmas informaron un solo cuadro para ambos productos representativos, motivo por el cual, se consideró, para el cálculo del promedio, el total informado para cada uno de los artículos observados.

Los precios relativos fueron calculados en función de la evolución de los índices de Precios Internos al por Mayor (IPIM) Nivel General, y el índice correspondiente a productos textiles, elaborados por el INDEC<sup>33</sup>.

#### Cuadros N° 10: Indicadores Contables

Los Estados Contables analizados<sup>34</sup> fueron suministrados por las empresas COLORTEX, RIZO, SEBELE, NORTEXTIL, TOATEX, TEXTIL ITAS, FELTEX y TECEKA y constan en el Anexo I del expediente de referencia.



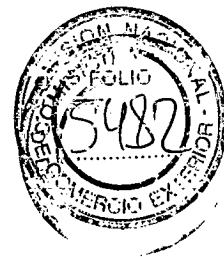
Cabe destacar que en el caso de la firma FELTEX, la misma presentó la información de precios desagregada en Toallas lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup> y Toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>, mientras que la estructura de costos informada corresponde al promedio entre ambos productos representativos.

Adicionalmente los técnicos de la CNCE procedieron a calcular la información consolidada de los distintos indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento de las firmas productoras. Para segregarse la información debido a la distinta fecha de cierre, se estableció en los estados contables cerrados hasta el 30 de junio el año calendario inmediato anterior.

A continuación se presentan tablas con la evolución de los principales rubros contables (en miles de pesos).

<sup>30</sup> Los índices utilizados fueron: INDICE 1: IPIM Nivel General, INDICE 2: IPIM 17 Productos textiles e INDICE 3: IPIM172 Otros productos textiles.

<sup>34</sup> Estados Contables sin consolidar.



**Tabla N° A.I.1**  
**Evolución de los principales rubros contables**  
 en miles de pesos.

	Estados Contables al				Variaciones		
	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Caja y Bancos	483	356	1.820	2.435	-26%	410%	34%
Inversiones a C.P.	0	0	45	83			82%
Cuentas a Cobrar	17.370	12.982	19.317	22.853	-26%	53%	15%
Bienes de Cambio	30.043	28.609	31.117	41.590	-5%	9%	34%
Otros Activos Corrientes	24.643	34.181	38.801	30.575	39%	13%	-21%
Activo Corriente	72.540	76.079	91.400	97.527	5%	21%	7%
Bienes de Uso	41.471	30.654	30.699	40.346	-7%	-5%	10%
Otros Activos No Corrientes	5.555	6.326	9.283	8.394	14%	47%	-5%
Activo No Corriente	47.026	44.980	45.982	49.210	-4%	2%	7%
Activo Total	119.565	121.059	137.382	146.737	1%	13%	7%
Cuentas por Pagar	18.266	17.961	27.562	38.487	-2%	53%	39%
Ds. Financieras a C.P.	2.117	2.236	2.742	6.825	6%	23%	142%
Ds. Sociales y Fiscales	4.543	6.730	9.718	9.393	49%	43%	-4%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	0			
Pasivo Corriente	24.926	26.926	40.022	54.416	8%	48%	36%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0			
Otros Pasivos No Corrientes	22.192	19.892	20.371	16.063	-10%	2%	-21%
Pasivo No Corriente	22.192	19.892	20.371	16.063	-10%	2%	-21%
Pasivo Total	47.120	46.818	60.393	70.479	-1%	29%	17%
Capital	7.086	7.086	7.086	10.086	s/v	s/v	s/v
Resultados Acumulados	65.359	67.104	69.903	66.089	3%	4%	-5%
Patrimonio Neto	72.445	74.191	76.989	76.175	2%	4%	-1%
Ventas	116.675	116.159	140.912	195.229	-0,4%	21%	39%
Costo de Ventas	103.997	100.933	115.262	155.549	-3%	14%	35%
Resultado Bruto	12.738	15.226	25.650	39.680	20%	68%	55%
Gs. Administración y Comerc.	13.563	13.176	15.776	24.582	-3%	20%	56%
Resultado Operativo	-345	2.050	9.874	15.097		382%	53%
Resultados Financieros	-4.070	-6.524	-7.753	-7.357			
Result. No C/p. y Extraordinarios	7.101	5.633	1.515	6.350	-1,9%	-73%	352%
Resultado Antes de Impuestos	2.186	1.053	3.631	14.091	-52%	243%	288%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunt	0	0	0	0			
Resultado Neto	2.186	1.053	3.631	14.091	-52%	243%	288%

Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

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



**Tabla N° A.1.2**  
**Evolución de los principales rubros contables**  
**RIZO**

en miles de pesos.

	Estados Contables al				Variaciones		
	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Caja y Bancos	179	129	128	103	-28%	-1%	-20%
Inversiones a C.P.	0	0	0	0			
Cuentas a Cobrar	478	694	915	1.109	45%	32%	21%
Efectos de Cambio	788	640	1.477	1.339	-19%	131%	-9%
Otros Activos Corrientes	666	443	2.444	674	-34%	451%	-72%
Activo Corriente	2.113	1.906	4.963	3.225	-10%	160%	-35%
Bienes de Uso	2.062	2.157	2.228	4.704	5%	3%	111%
Otros Activos No Corrientes	57	0	0	0			
Activo No Corriente	2.119	2.157	2.228	4.704	2%	3%	111%
Activo Total	4.232	4.063	7.192	7.929	-4%	77%	10%
Cuentas por Pagar	439	560	1.369	3.139	27%	255%	61%
Ds. Financieras a C.P.	2.811	309	0	0	-88%		
Ds. Sociales y Fiscales	143	419	564	387	193%	29%	-34%
Otros Pasivos Corrientes	500	0	0	0			
Pasivo Corriente	3.894	1.288	2.573	3.527	-67%	100%	39%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0			
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	0			
Pasivo No Corriente	0	0	0	0			
Pasivo Total	3.894	1.288	2.573	3.527	-67%	100%	39%
Capital	12	12	3.000	3.000	s/v	24300%	s/v
Resultados Acumulados	326	2.762	1.619	1.342	746%	-41%	-17%
Patrimonio Neto	338	2.774	4.619	4.342	720%	68%	-6%
Ventas	4.565	7.193	8.904	11.233	57%	24%	26%
Costo de Ventas	3.663	5.066	5.572	7.369	42%	10%	32%
Resultado Bruto	1.002	2.126	3.332	3.865	112%	57%	16%
Gs. Administración y Comercio	287	366	1.067	1.606	34%	177%	50%
Resultado Operativo	715	1.741	2.265	2.259	144%	30%	-0,3%
Resultados Financieros	-413	-84	-183	-353			
Result. No Op. y Extraordinarios	0	-720	-927	-1.286			
Resultado Antes de Impuestos	297	867	1.145	510	192%	32%	-55%
Impuestos ganancias/Fuente mínima presunt	-100	-299	-396	-174			
Resultado Neto	197	568	749	336	188%	32%	-55%

*[Handwritten signatures]*

s/v: sin variación.

Fuente: C.I.C.E. sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

**Tabla N° A.I.3**

**Evolución de los principales rubros contables**

**SEBELE S.A.**

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/11/2007	30/11/2008	30/11/2009	2008/2007	2009/2008
Caja y Banco	369	296	267	-34%	13%
Inversiones a C.P.	0	0	0		
Cuentas a Cobrar	361	417	921	16%	121%
Bienes de Cambio	1.010	1.120	1.550	11%	33%
Otros Activos Corrientes	0	0	43		
Activo Corriente	1.730	1.774	2.781	3%	57%
Bienes de Uso	347	340	341	-2%	0,04%
Otros Activos No Corrientes	1	1	1	s/v	s/v
Activo No Corriente	348	341	342	-2%	0,03%
Activo Total	2.078	2.115	3.123	2%	48%
Cuentas por Pagar	439	327	994	-33%	204%
Ds. Financieras a C.P.	50	0	0	-100%	
Ds. Sociales y Fiscales	139	186	230	2%	24%
Otros Pasivos Corrientes	40	40	40	s/v	s/v
Pasivo Corriente	769	552	1.264	-28%	129%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0		
Otros Pasivos No Corrientes	40	43	43	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	48	43	43	s/v	s/v
Pasivo Total	817	601	1.312	-26%	118%
Capital	0,21	0,21	0,21	s/v	s/v
Resultados Acumulados	1.261	1.514	1.810	20%	20%
Patrimonio Neto	1.261	1.514	1.810	20%	20%
Ventas	4.892	5.503	6.739	12%	22%
Costo de Ventas	3.969	4.258	5.392	7%	27%
Resultado Bruto	923	1.245	1.347	35%	8%
Gs. Administración y Comerc.	527	733	823	49%	5%
Resultado Operativo	396	462	524	17%	13%
Resultados Financieros	0	0	0		
Result. No Op. y Extraordinarios	-80	-72	-68		
Resultado Antes de Impuestos	304	390	456	28%	17%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunt	107	137	160	26%	17%
Resultado Neto	197	254	296	29%	17%

s/v: sin variación.

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



**Tabla N° A.1.4**  
**Evolución de los princ: 'es rubros contables**  
**NORTEXTIL S.A.**  
 en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010	2009/2008	2010/2009
Caja y Bancos	1.013	1.313	366	30%	-34%
Inversiones a C.P.	0	0	0		
Cuentas a Cobrar	2.030	1.681	1.402	-18%	-16%
Bienes de Cambio	2.884	3.916	6.042	35%	54%
Otros Activos Corrientes	325	384	515	70%	35%
Activo Corriente	6.162	7.276	8.325	18%	21%
Bienes de Uso	849	590	520	-9%	-12%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0		
Activo No Corriente	849	590	520	-9%	-12%
Activo Total	6.911	7.866	8.845	15%	19%
Cuentas por Pagar	786	1.007	1.810	32%	80%
Ds. Financieras a C.P.	181	396	701	119%	77%
Ds. Sociales y Fiscales	1.732	2.346	2.477	35%	6%
Otros Pasivos Corrientes	25	0	0	-100%	
Pasivo Corriente	4.704	3.750	4.988	39%	33%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0		
Otros Pasivos No Corrientes	5	6	0	4%	-100%
Pasivo No Corriente	5	6	0	4%	-100%
Pasivo Total	2.709	3.756	4.988	39%	33%
Capital	0,002	0,002	0,002	s/v	s/v
Resultados Acumulados	4.102	4.111	4.357	0,21%	6%
Patrimonio Neto	4.102	4.111	4.357	0,21%	6%
Ventas	10.123	9.431	13.076	-7%	39%
Costo de Ventas	3.059	7.569	10.485	-6%	39%
Resultado Bruto	2.069	1.862	2.591	-10%	39%
Gs. Administración y Comerc.	1.537	1.593	1.744	4%	9%
Resultado Operativo	532	268	847	-50%	216%
Resultados Financieros	-33	-267	-439		
Result. No Op. y Extraordinarios	751	323	26	-57%	-92%
Resultado Antes de Impuestos	1.250	324	434	-74%	34%
Impuestos ganancias/Renta mínima presunt	-359	-98	-125		
Resultado Neto	890	231	309	-74%	34%



s/v: sin variación.  
 Fuente: CMC-E sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Tabla Nº A.I.5**

**Evolución de los principales rubros contables**

**TOATEX S.A.**

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010	2009/2008	2010/2009
Caja y Bancos	85	95	375	11%	235%
Inversiones a C.P.	0	0	0		
Cuentas a Cobrar	231	188	313	-13%	67%
Bienes de Cambio	105	193	301	34%	57%
Otros Activos Corrientes	67	79	32	19%	-4%
Activo Corriente	488	555	1.072	14%	93%
Bienes de Uso	363	306	300	-16%	-2%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0		
Activo No Corriente	363	306	300	-16%	-2%
Activo Total	850	861	1.372	1%	59%
Cuentas por Pagar	332	338	671	2%	99%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0		
Ds. Sociales y Fiscales	40	55	96	36%	75%
Otros Pasivos Corrientes	57	18	74	-69%	315%
Pasivo Corriente	430	411	841	-4%	105%
Ds. Bancarias a L.F.	0	0	0		
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0		
Pasivo No Corriente	0	0	0		
Pasivo Total	430	411	841	-4%	105%
Capital	30	30	30	s/v	s/v
Resultados Acumulados	391	420	502	7%	19%
Patrimonio Neto	421	450	532	7%	18%
Ventas	1.694	1.904	3.452	0,5%	31%
Costo de Ventas	1.289	1.370	2.490	6%	32%
Resultado Bruto	605	524	962	-12%	80%
Gs. Administración y Comerc.	419	460	808	10%	76%
Resultado Operativo	186	74	155	-60%	109%
Resultados Financieros	0	0	0		
Result. No Op. y Extraordinarios	0	0	0		
Resultado Antes de Impuestos	186	74	155	-60%	109%
Impuestos ganancias/ Fenta mínima presunt	55	16	44	-71%	179%
Resultado Neto	131	58	111	-55%	90%

*Handwritten signatures and initials.*

s/v: sin variación.

Fuente: C.N.C.E. sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

**Tabla N° A.I.6**

**Evolución de los principales rubros contables**

**TEXTIL ITAS S.A.**

en miles de pesos.

"2012 - Año de Homenaje al doctor D. Manuel Belgrano"

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010	2009/2008	2010/2009
Caja y Bancos	31	74	64	139%	-13%
Inversiones a C.P.	0	0	0		
Cuentas a Cobrar	0	15	28		91%
Bienes de Cambio	1.190	1.107	1.446	-7%	31%
Otros Activos Corrientes	155	253	396	66%	54%
Activo Corriente	1.375	1.453	1.935	6%	33%
Bienes de Uso	113	146	137	29%	-6%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0		
Activo No Corriente	113	146	137	29%	-6%
Activo Total	1.489	1.599	2.072	7%	30%
Cuentas por Pagar	25	45	407	83%	795%
Ds. Financieras a C.P.	465	462	364	-1%	-21%
Ds. Sociales y Fiscales	329	359	479	9%	33%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0		
Pasivo Corriente	819	866	1.250	6%	44%
Ds. Bancarias a L.P.	68	68	68	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	70	70	70	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	138	138	138	s/v	s/v
Pasivo Total	957	1.004	1.389	5%	33%
Capital	36	33	33	s/v	s/v
Resultados Acumulados	493	557	646	13%	16%
Patrimonio Neto	531	595	684	12%	15%
Ventas	3.137	3.333	4.658	5%	40%
Costo de Ventas	2.737	2.897	4.073	4%	41%
Resultado Bruto	400	441	581	10%	32%
Gs. Administración y Comerc.	266	276	372	4%	35%
Resultado Operativo	134	165	209	23%	27%
Resultados Financieros	-58	-30	-86		
Result. No Op. y Extraordinarios	0	0	0		
Resultado Antes de Impuestos	76	95	123	12%	45%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunt	16	21	34	18%	64%
Resultado Neto	58	64	89	10%	39%



s/v: sin variación.  
Fuente: C.I.C.E. sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





**Tabla Nº A.I.7**

**Evolución de los principales rubros contables**

**FELTEX S.R.L**

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/05/2009	31/05/2010	31/05/2011	2010/2009	2011/2010
Caja y Bancos	1	17	20	1077%	19%
Inversiones a C.P.	0	0	0		
Cuentas a Cobrar	26	26	34	4%	29%
Bienes de Cambio	636	636	906	100%	33%
Ciudad Activos Corrientes	0	0	0		
Activo Corriente	663	740	981	12%	33%
Bienes de Uso	390	349	411	-11%	18%
Ciudad Activos No Corrientes	0	0	0		
Activo No Corriente	390	349	411	-11%	18%
Activo Total	1.053	1.089	1.392	3%	28%
Cuentas por Pagar	736	704	476	-4%	-32%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0		
Ds. Sociales y Fiscales	19	72	81	277%	13%
Ciudad Pasivos Corrientes	0	0	0		
Pasivo Corriente	756	776	557	3%	-36%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	484		
Ciudad Pasivos No Corrientes	0	0	0		
Pasivo No Corriente	0	0	484		
Pasivo Total	756	776	1.041	3%	34%
Capital	12	12	12	34	34
Resultados Acumulados	286	301	339	6%	12%
Patrimonio Neto	297	313	350	5%	12%
Ventas	1.070	1.387	1.745	30%	26%
Costo de Ventas	996	1.278	1.056	28%	-17%
Resultado Eruto	74	109	689	48%	534%
Gs. Administración y Comerc.	60	92	662	53%	603%
Resultado Operativo	14	16	37	15%	135%
Resultados Financieros	0	0	0		
Result. No Op. y Extraordinarios	0	0	0		
Resultado Antes de Impuestos	14	16	37	15%	135%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunt.	0	0	0		
Resultado Neto	14	16	37	15%	135%

s/v: sin variación.

Fuente: C.N.C.E. sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Tabla N° A.I.8**

**Evolución de los principales rubros contables**

**TECEKA S.A.**

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010	2009/2008	2010/2009
Caja y Bancos	8	11	14	39%	20%
Inversiones a C.P.	0	0	0		
Cuentas a Cobrar	2.828	1.968	2.578	-33%	29%
Bienes de Cambio	593	615	447	3%	-27%
Otros Activos Corrientes	160	160	160	0%	0%
Activo Corriente	3.592	2.784	3.197	-23%	15%
Bienes de Uso	107	64	395	-40%	514%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0		
Activo No Corriente	107	64	395	-40%	514%
Activo Total	3.699	2.848	3.592	-23%	26%
Cuentas por Pagar	705	1.206	1.204	71%	-0,2%
Ds. Financieras a C.P.	785	578	397		
Ds. Sociales y Fiscales	559	1.236	1.836		
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	121%	49%
Pasivo Corriente	2.048	2.719	3.427	33%	26%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0		
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0		
Pasivo No Corriente	0	0	0		
Pasivo Total	2.048	2.719	3.427	33%	26%
Capital	12	12	12	s/v	s/v
Resultados Acumulados	1.639	117	153	-93%	30%
Patrimonio Neto	1.651	129	165	-92%	27%
Ventas	13.504	12.497	10.040	-7,5%	-20%
Costo de Ventas	11.554	12.759	9.423	10%	-26%
Resultado Bruto	1.950	-262	616	-113%	-335%
Gs. Administración y Comerc.	1.449	946	661	-35%	-30%
Resultado Operativo	502	-1.208	-45	-341%	-96%
Resultados Financieros	-460	-967	-274	-13%	-25%
Result. No Op. y Extraordinarios	0	0	0		
Resultado Antes de Impuestos	52	-1.575	-310	-3128%	-80%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunt	0	0	0		
Resultado Neto	52	-1.575	-319	-3128%	-80%

*[Handwritten signatures]*

s/v: sin variación.

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

### Cuadros N° 11: Relación Venta/Punto de equilibrio

Con los datos de ventas, costos variables y costos fijos para toallas suministrados por las empresas productoras COLORTEX<sup>35</sup>, RIZO, FELTEX, TEXTILITAS y TECEKA los técnicos de la CNCE confeccionaron los puntos de equilibrio en kilogramos y valores y la relación ventas / punto de equilibrio.



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.

### Cuadros N° 12, 12 (continuación) y 13: Importaciones y precios medios FOB

Los datos de importaciones corresponden a los despachos ingresados por las posiciones arancelarias NCM 6302.60.00 (SIM 110, 120, 130, 140 y 190); 6302.91.00 (SIM 100); 6302.93.00 (SIM 111, 112, 113, 114 y 119); 6302.99.10 (SIM 100) y 6302.99.90 (SIM 100), obtenidas de fuente DGA y las importaciones informadas por las firmas importadoras COTEMINAS (fs. 742/6), VERSSION (fs. 904/5), ESPALMA (fs. 1009), NEW COUNTRY LIFE (fs. 1125/6), y E.A. BALBI (fs. 2085/6).

De las firmas importadoras, solo VERSSION y E.A. BALBI informaron haber realizado importaciones del producto analizado desde orígenes no investigados.

Los precios medios FOB corresponden al cociente entre los valores y kilogramos presentados en los cuadros N° 12.

Durante el período investigado no se realizaron importaciones de toallas originarias de Brasil a través de zona franca.

A continuación se presenta una tabla con el ranking de importadores de Toallas confeccionado a partir de la información antes mencionada.

<sup>35</sup> Se presenta con y sin el beneficio fiscal.

*[Handwritten signatures]*

**Tabla N° A.1.9**  
**Importadores de TOALLAS de BRASIL**

a) Ordenados por su participación en el total importado en el período Enero-Noviembre de 2010

IMPORTADOR	2007			2008			2009			Enero - Noviembre 2010		
	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación	Ranking	Kilogramos	Participación individual	Participación acumulada
		%			%			%			%	
1	1.151.855	25%	1	1.083.068	27%	1	1.172.445	43%	1	1.262.922	40%	1
2	224.053	5%	5	285.795	7%	3	149.837	5%	2	241.499	11%	2
3	198.665	4%	3	322.036	8%	2	122.186	4%	4	202.637	6%	3
4	312.962	7%	2	229.479	6%	5	149.419	5%	3	158.222	5%	4
5	149.254	3%	9	247.502	6%	4	102.789	4%	6	122.760	4%	5
6	264.824	5%	3	192.501	5%	6	93.481	3%	7	110.483	4%	6
7	95.771	2%	11	144.432	4%	7	112.130	4%	5	104.773	3%	7
8	119.693	3%	12	97.207	2%	9	65.305	2%	8	102.363	3%	8
9	81.167	2%	16	79.978	2%	14	13.670	0,5%	27	93.300	3%	9
10	88.153	2%	15	87.900	2%	11	82.450	3%	9	86.066	3%	10
11	15.456	0,3%	33	43.362	1%	23	27.412	1%	19	72.266	2%	11
12	115.170	3%	13	76.371	2%	15	50.338	2%	11	66.342	2%	12
<b>Peso</b>	<b>1.805.973</b>	<b>39%</b>	<b>13</b>	<b>1.158.397</b>	<b>29%</b>	<b>15</b>	<b>583.435</b>	<b>21%</b>	<b>11</b>	<b>411.445</b>	<b>13%</b>	<b>12</b>
<b>Total general</b>	<b>4.641.628</b>	<b>100%</b>		<b>4.050.030</b>	<b>100%</b>		<b>2.745.395</b>	<b>100%</b>		<b>3.134.163</b>	<b>100%</b>	

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el período 2007 - Enero-Noviembre de 2010

IMPORTADOR	Total del período			RANKING			
	Kilogramos	Participación Individual	Participación acumulada	2007	2008	2009	Enero - Noviembre 2010
		%	%				
1	4.873.090	32%	32%	1	1	1	1
2	1.001.190	7%	39%	5	3	2	2
3	380.082	6%	45%	2	5	3	3
4	316.773	6%	51%	8	2	4	4
5	651.399	4%	55%	3	6	6	6
6	622.401	4%	60%	9	4	7	5
7	457.111	3%	63%	14	7	5	7
8	404.702	3%	65%	12	9	8	8
9	359.587	2%	68%	6	13	15	18
10	341.570	2%	70%	15	11	9	10
11	336.611	2%	73%	10	12	10	14
12	310.721	2%	75%	13	15	11	12
<b>Peso</b>	<b>3.668.993</b>	<b>25%</b>	<b>100%</b>				
<b>Total general</b>	<b>14.571.254</b>	<b>100%</b>					

Nota: La presente Tabla difiere del cuadro de importaciones presentado en el anexo metodológico ya que las importaciones consideradas para esta tabla corresponden exclusivamente a la fuente DGA.

Fuente: CHICE sobre la base de DGA.



Por último, los principales orígenes distintos de Brasil para el período enero-noviembre de 2010 fueron: Uruguay y China con el 5%, mientras que el resto de los orígenes representaron en todos los casos menos del 1%<sup>36</sup>.



Cuadros N° 14 Comparación de precios:

A continuación se presentan las comparaciones de precios realizadas:

Tabla N° A.I.10

Comparaciones de precios efectuadas, entre el producto nacional y el originario de Brasil

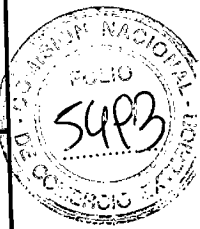
Nivel de Comparación	Número de Cuadro	Producto representativo comparado	Producto Importado	Producto Nacional
DEPOSITO DE IMPORTADOR	14.1.a	A	Promedio Costo de nacionalización hasta depósito del importador, informado por las empresas COTEMINAS y NEW COUNTRY LIFE <sup>37</sup> y Precios FOB fuente DGA nacionalizados hasta depósito del importador del resto de los importadores.	Precio medio estimado de venta de la industria y Precio promedio ponderado de COLORTEX Y RIZO (canal mayorista)
PRIMERA VENTA	14.1.b	A	Precios del Cuadro N° 14.1.a incrementados con gastos financieros, de administración y comercialización y margen de utilidad.	Precio medio estimado de venta y Precio promedio ponderado de COLORTEX Y RIZO (canal minorista). <sup>38</sup>

Handwritten signatures and initials on the left margin of the table.

<sup>36</sup> Entre estos orígenes se encuentran Pakistán, India, Kenya, Perú y Turquía, entre otros.

<sup>37</sup> Los que fueron verificados. (Ver informes de Verificación correspondientes a estas empresas).

<sup>38</sup> Estimados en base al promedio de los precios de las empresas para las cuales se observó una rentabilidad cercana a la considerada razonable para este sector.



Nivel de Comparación	Número de Cuadro	Producto representativo comparado	Producto Importado	Producto Nacional
DEPOSITO DE IMPORTADOR	14.2.a	B	Promedio Costo de nacionalización hasta depósito del importador, informado por las empresas COTEMINAS y NEW COUNTRY LIFE y Precios FOB fuente DGA nacionalizados hasta depósito del importador del resto de los importadores.	Precio medio estimado de venta de la industria y Precio promedio ponderado de COLORTEX Y RIZO (canal mayorista)
PRIMERA VENTA	14.2.b	B	Precios del Cuadro N° 14.2.a incrementados con gastos financieros, de administración y comercialización y margen de utilidad.	Precio medio estimado de venta de la industria y Precio promedio ponderado de COLORTEX Y RIZO (canal minorista)
DEPOSITO DE IMPORTADOR	14.3.a	C	Promedio Costo de nacionalización hasta depósito del importador, informado por las empresas COTEMINAS y NEW COUNTRY LIFE y Precios FOB fuente DGA nacionalizados hasta depósito del importador del resto de los importadores.	Precio medio estimado de venta de la industria y Precio promedio ponderado de COLORTEX Y RIZO (canal mayorista)
PRIMERA VENTA	14.3.b	C	Precios del Cuadro N° 14.3.a incrementados con gastos financieros, de administración y comercialización y margen de utilidad.	Precio medio estimado de venta de la industria y Precio promedio ponderado de COLORTEX Y RIZO (canal minorista)

Handwritten signatures and initials on the left side of the page.

- A) Lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>
- B) Lisas blanca de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>
- C) Jackard de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>

Según se observa en el ranking de importadores, algunas de las firmas son grandes tiendas que venden directamente al público y, por otra parte, las firmas importadoras VERSSION y E.A. BALBI informaron que tuvieron abastecimiento dual. Por este motivo, se optó por realizar las comparaciones de precios a nivel de depósito del importador.



Los precios de venta del producto nacional al canal mayorista, fueron estimados a partir de los ingresos medios por ventas promedio de cada uno de los productos representativos, considerando la hipótesis de que los precios al canal minorista superarían en un  $***, ***\%$  a los del canal mayorista, y teniendo en cuenta que las ventas a consumidor final y otros (que incluyen ventas de importantes volúmenes instituciones) se realizan en un  $***\%$  al precio del canal mayorista y el  $***\%$  al precio del canal minorista<sup>39</sup>.

Adicionalmente, se realizó una comparación de precios en el canal de venta minorista considerando que sería el de mayor participación para las importaciones investigadas, según surge de la estructura de comercialización de las firmas importadoras que participan de la presente investigación<sup>40</sup>.

Además, para cada nivel de comparación se presenta el precio promedio ponderado<sup>41</sup> de COLORTEX y RIZO.

En cuanto a los canales de comercialización, a continuación, se presenta una estimación de la estructura del mercado, realizada a partir de la información aportada por las firmas participantes en la presente investigación y la participación relativa de cada canal (mayorista, minorista y consumidor final<sup>42</sup>) en el total de las ventas en kilogramos para el caso de las firmas productoras y en el total importado en kilogramos de las importadoras que aportaron información.

### Canales de comercialización de los productores nacionales

<sup>39</sup> Dado la estructura de comercialización del producto nacional, se deduce que el 60% de las ventas de productores nacionales se realizarían al precio estimado para el canal mayorista y el restante 40% al precio estimado para el canal minorista.

<sup>40</sup> Estas firmas acumularon el 52% del total de las importaciones investigadas.

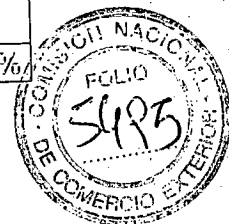
<sup>41</sup> Calculado en función del volumen de venta de cada producto representativo.

<sup>42</sup> Se destaca que en el caso de "consumidor final" se incluye lo informado como "institucional", "otros destinos" y "venta directa", por considerarse que corresponden al mismo nivel.

Período Enero – Noviembre de 2010

	MAYORISTA	MINORISTA	CONSUMIDOR FINAL/OTROS <sup>1</sup>
TOTAL	47%	33%	20%

Nota: incluye ventas institucionales (hoteles, hospitales).

Canales de comercialización de los importadores  
Período Enero – Noviembre de 2010

	MAYORISTA	MINORISTA	CONSUMIDOR FINAL
TOTAL	36%	40%	24%

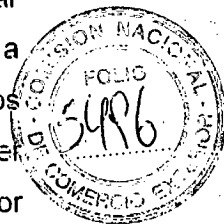
Los precios nacionales considerados en esta comparación se estimaron en función del diferencial de precios mayoristas y minoristas considerado en la comparación realizada a nivel de depósito del importador. Cabe destacar que en esta comparación, los precios nacionales no se estimaron a partir de los que surgen de los Cuadros N° 9 de este Anexo, sino que, para estimar el ingreso medio por ventas de cada producto representativo, se partió del costo medio unitario promedio correspondiente y se le adicionó un margen de utilidad considerado razonable para el sector; dado que, en general, las empresas productoras nacionales presentaron márgenes de utilidad inferiores al mencionado.

En relación al precio del producto investigado, se consideró la información aportada por las empresas importadoras COTEMINAS y NEW COUNTRY LIFE en el cuadro de costos de nacionalización de los productos representativos y los precios FOB nacionalizados del resto de los importadores, de los productos representativos que han sido posible identificar en la base de importaciones de DGA.

Para obtener el precio del producto importado, se calculó el promedio, de acuerdo a la participación de cada importador en las importaciones totales, de los precios a depósito del importador disponibles (el de COTEMINAS, el de NEW COUNTRY LIFE) y el FOB obtenido de la base de DGA nacionalizado<sup>43</sup>. Los precios a primera venta para el caso de COTEMINAS y de NEW COUNTRY LIFE, fueron los presentados (y verificados) por estas empresas en su respuesta al Cuestionario al importador de la CNCE; para el resto de los productos importados el precio a primera venta se estimó adicionando a los nacionalizados a depósito del importador un \*\*\*, \*\*% en concepto de gastos y de margen de utilidad considerado razonable para este mercado por esta CNCE.



A continuación se detalla la metodología utilizada por esta CNCE para detectar los productos representativos en la base de importaciones de DGA. Así, se procedió a filtrar los registros a nivel de Subitem para la utilización de los sufijos de valor, los cuales permiten una distinción correcta de los productos representativos. En primer lugar, se tomaron las toallas de Origen Brasil con gramaje de entre 300 a 450 g por metro cuadrado y se excluyó el resto. Posteriormente, se eliminaron las estampadas, bordadas, mezcladas con fibras de seda y con fibras elastoméricas. En los casos que la información de la base lo permitió, de los despachos restantes, se calculó el FOB MEDIO como el cociente de los correspondientes valores FOB y los volúmenes kilogramos, para todos los años del período, para cada uno de los tres tipos de toallas considerados como productos representativos. Se observa que la información disponible no permitió discriminar entre toallas jackard y blancas, por ello, dado el nivel de precios FOB obtenidos, se supuso que los datos obtenidos correspondieron en todos los casos a toallas blancas.



**Tabla N° A.I.11:**

**Precios FOB de los productos representativos originarios de Brasil obtenidos en base a DGA.**

En Dólares por kilogramo

Período	COLOR	BLANCA	JACKARD
2007	7,76	6,85	s/d
2008	7,05	7,85	s/d
2009	8,09	7,27	s/d
Ene-Nov 2010	8,55	7,67	s/d

Los costos de nacionalización considerados corresponden a la información presentada para cada producto representativo a) Toallas Lisas Teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>.; b) Toallas Lisas blanca de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>. y c) Toallas Jackard de 300 a 450 grs. por m<sup>2</sup>. por las firmas importadoras. Tal como surge de la tabla A.I.12 se consideraron los costos de nacionalización de las firmas las firmas COTEMINAS y NEW COUNTRY LIFE.

<sup>43</sup> Las importaciones representadas en estos precios explican el 50% de las importaciones totales del producto investigado (41% corresponde a COTEMINAS, 3% a NEW COUNTRY LIFE y 8% a otros importadores cuyos despachos de productos representativos pudieron identificarse).

**Tabla N° A.I.12:**  
**Gastos de nacionalización**  
**Para el período Enero – Noviembre 2010**



Concepto	%
Flete y seguros	2,5
Aranceles (% sobre el CIF)	0
Tasa de estadística (% sobre el CIF)	0
Gastos de Apertura de Carta de Crédito	0,7
Gastos de despacho (% sobre el CIF)	0,8
Gastos portuarios (% sobre el CIF)	1,4
Otros	***, ***
<b>Coefficiente sobre el FOB</b>	<b>***, ***</b>

Fuente: Estimación de la CNCE a partir de la información obrante en el expediente.

El tipo de cambio corresponde al promedio simple de las cotizaciones promedio mensual en los períodos considerados, según se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla N° A.I.13:**  
**Tipo de cambio**

Período	Tipo de cambio (\$/U\$S)
2007	3,12
2008	3,16
2009	3,73
Ene-Nov 2009	3,72
Ene-Nov 2010	3,91

Fuente: Banco Central de la República Argentina.

Los precios nacionalizados se estimaron sobre los precios FOB obtenidos a los que se le aplicó el tipo de cambio promedio presentado en la tabla N° A.I.13 y los gastos de nacionalización presentados en la Tabla A.I.12 para la comparación a depósito del importador.

El régimen arancelario correspondiente al producto investigado, según la NCM y los sufijos nacionales correspondientes al SIM, es el que se detalla en la Tabla N° A.I.14.

MS  
 A



Tabla N° A.I.14:  
 Régimen arancelario actual del producto investigado

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC (1)	DIE(2)	DII (3)
<b>63</b>	<b>LOS DEMÁS ARTICULOS TEXTILES CONFECCIONADOS; JUEGOS; PRENDERÍA Y TRAPOS</b>			
6302.	ROPA DE CAMA, MESA, TOCADOR O COCINA.			
<b>6302.60</b>	-Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucle de tipo toalla, de algodón	35	35	0
6302.60.00.1	Toallas, incluso en juegos o surtidos	"	"	"
6302.60.00.110	Toallas de mano o rostro	"	"	"
6302.60.00.120	Toallas de baño	"	"	"
6302.60.00.130	En juegos de 2 piezas	"	"	"
6302.60.00.140	En juegos de 3 piezas	"	"	"
6302.60.00.190	Las demás	"	"	"
<b>6302.9</b>	<b>-Las demás:</b>	"	"	"
6302.91.00	--De algodón	"	"	"
6302.91.00.100	Toallas	"	"	"
<b>6302.93.00</b>	--De fibras sintéticas o artificiales	"	"	"
6302.93.00.1	Toallas de tejido con bucle, incluso en juegos o surtidos	"	"	"
6302.93.00.11	De poliéster	"	"	"
6302.93.00.111	Toallas de mano o rostro	"	"	"
6302.93.00.112	Toallas de baño	"	"	"
6302.93.00.113	En juegos de 2 piezas	"	"	"
6302.93.00.114	En juegos de 3 piezas	"	"	"
6302.93.00.119	Las demás	"	"	"
<b>6302.99</b>	--De las demás materias textiles	"	"	"
6302.99.10	De lino	"	"	"
6302.99.10.100	Toallas	"	"	"
6302.99.90	Las demás	"	"	"
6302.99.90.100	Toallas	"	"	"

<sup>1</sup> Arancel Externo Común

<sup>2</sup> Derecho de Importación Extrazona

<sup>3</sup> Derecho de Importación Intrazona

Fuente: Guía Práctica de Comercio Exterior Último envío Enero de 2012.

En la siguiente tabla se presenta la evolución del AEC para el período bajo análisis:



**Tabla N° A.I.15:**  
**Evolución del AEC**

POSICIÓN NCM	15/09/2004 al 15/10/2008 %*1	16/10/2008 %*2
6302.60.00	20	35
6302.91.00	20	35
6302.93.00	20	35
6302.99.10	20	35
6302.99.90	-	35

\*1 La Resolución 607/04 del ex MEyP, publicada en el Boletín Oficial el 6 de Septiembre de 2004, dejó sin efecto el incremento transitorio de 1,5 puntos porcentuales aplicable al AEC.

\*2 La Resolución 476/08 del ex MEyP, publicada en el Boletín Oficial el 15 de octubre de 2008, establece un AEC y DIE en un 35%.

Fuente: CNCE en base a información de Guía Práctica de Comercio Exterior.

Asimismo, el DIE se vio modificado por diversas resoluciones durante el período analizado, su evolución se refleja a continuación:

**Tabla N° A.I. 16:**  
**Evolución del DIE**

POSICIÓN NCM	15/09/2004 al 15/10/2008 %*1	16/10/2008 %*2
6302.60.00	20	35
6302.91.00	20	35
6302.93.00	20	35
6302.99.10	20	35
6302.99.90	-	35

\*1 La Resolución 607/04 del ex MEyP, publicada en el Boletín Oficial el 6 de Septiembre de 2004, dejó sin efecto el incremento transitorio de 1,5 puntos porcentuales aplicable al AEC.

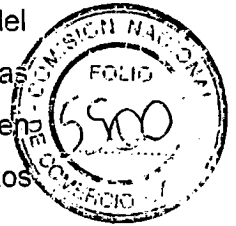
\*2 La Resolución 476/08 del ex MEyP, publicada en el Boletín Oficial el 15 de octubre de 2008, establece un AEC y DIE en un 35%.

Fuente: CNCE en base a información de Guía Práctica de Comercio Exterior.

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 Nº 18, en tanto que, las importaciones originarias de Extrazona, quedan sujetas al Régimen de Origen dispuesto por la Resolución ex - MEYOSP Nº 763/96 si se dan los supuestos previstos en su artículo 2º, incisos a) y c)<sup>44</sup>.



La posición arancelaria NCM 6302.60.00 cuenta con valores criterios, según Nota Externa DGA 91/2008, publicada en el B.O el 21 de Octubre de 2008. A continuación se detallan los valores que rigen:

Posición arancelaria	Producto	U\$S por kilogramo	Unidad de medida	Grupo de países
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo para toalla, de algodón.	7,5	Kg.	GR2, GR3
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo para toalla, de algodón.	5,6	Kg.	GR4, GP5
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, 100% algodón, con hilados de un solo color, sin estampar ni bordar, doble faz, de gramaje inferior a 200 gr/m2	5,8	Kg.	GR1
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, 100% algodón, con hilados de un solo color, sin estampar ni bordar, doble faz, de gramaje superior o igual a 200 gr/m2 pero inferior a 400 gr/m2.	6,2	Kg.	GR1
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, 100% algodón, con hilados de un solo color, sin estampar ni bordar, doble faz, de gramaje superior o igual a 400 gr/m2 pero inferior a 600 gr/m2.	6,6	Kg.	GR1
6302.60.00	Ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, 100% algodón, con hilados de un solo color, sin estampar ni bordar, doble faz, de gramaje superior o igual a 600 gr/m2.	7	Kg.	GR1
6302.60.00	Otra ropa de tocador o cocina, de tejido con bucles del tipo toalla, de algodón.	7	Kg.	GP1

Nota: Grupo de países 1: BRASIL, COLOMBIA, CHILE, ECUADOR, PARAGUAY, URUGUAY.

<sup>44</sup> El artículo 2º de la resolución ex MEYOSP Nº 763/96 establece que la Autoridad de Aplicación podrá disponer la presentación de un Certificado de Origen en los siguientes casos:

- Quando 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).
- Quando 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.
- Quando el origen de la mercadería deba acreditarse a los fines estadísticos.

Grupo de países 2: ALEMANIA, BELGICA, DINAMARCA, ESPAÑA, FRANCIA, HOLANDA, ITALIA, JAPON, PORTUGAL.

Grupo de países 3: CANADA, ESTADOS UNIDOS, MEXICO.

Grupo de países 4: COREA DEMOCRATICA, COREA REPUBLICANA, CHINA, FILIPINAS, HONG KONG, INDIA, INDONESIA, MALASIA, PAKISTAN, TAIWAN Y THAILANDIA

Grupo de países 5: SUDAFRICA, FINLANDIA, HUNGRÍA, NORUEGA, POLONIA, REINO UNIDO, RUMANIA, SUECIA, SUIZA, TURQUIA, UCRANIA, REPUBLICA CHECA, RUSIA.



Por último, el producto investigado cuenta con Licencia de Importación no Automática, publicada en el Boletín Oficial el 05 de Marzo de 2009, mediante Resolución del Ministerio de Producción Nº 61/2009.

En sus alegatos finales (fs. 4241), TEKA cuestionó la comparación de precios a nivel de depósito del importador, alegando que las firmas que presentan abastecimiento dual, BALBI y VERSSION, "sólo representaron el 3,7% y 5,6% de las importaciones investigadas" y que, para estas, "el 100% de sus ventas son realizadas a consumidores finales mientras que las estructuras de negocios verdaderamente representativas como son COTEMINAS y NEW COUNTRY LIFE tienen al canal mayorista como el más representativo<sup>45</sup>, al igual que las empresas productoras de toallas nacionales"

#### Cuadro Nº 15.a y 15.b: Consumo aparente:

El cuadro de consumo aparente para toallas, en kilogramos, desagrega las ventas del producto nacional y las ventas de las importaciones. Las ventas nacionales son las del "relevamiento" (NORTEXTIL, COLORTEX, RIZO, SEBELE, TEXTIL ITAS, TOATEX, TECEKA y FELTEX) y las del resto de los productores nacionales. Para la estimación de las ventas del resto de los productores, se consideró la producción del resto (Cuadro Nº 1.1) menos las exportaciones del resto (Cuadro Nº 3).

Para estimar las ventas de las importaciones, se consideró la información de las reventas de importaciones al mercado interno informadas por COTEMINAS, ESPALMA, NEW COUNTRY LIFE y VERSSION<sup>46</sup>; mientras que para el caso de la firma importadora E.A.BALBI, que no informó reventas, se consideraron el total de sus

<sup>45</sup> Esta información no coincide con la presentada: según la información de estas empresas, sus ventas al canal mayorista son el 43% y el 22% respectivamente y, al canal minorista 42% y 78%, respectivamente. Por otra parte, ver esquema de mercado en la Sección V del presente informe.

<sup>46</sup> COTEMINAS informó su reventa de importaciones a fs. 757, NEW COUNTRY LIFE a fs. 1135, VERSSION a fs. 914 y por último, ESPALMA a fs. 1015.

importaciones. Para el resto se consideraron las importaciones de cada período (cuadro N° 12).

Teniendo en cuenta lo mencionado en las notas metodológicas del cuadro N° 1, se presentan dos alternativas de consumo aparente 15.a y 15.b



Cuadro N° 16.a y 16.b: Relación importaciones / producción nacional:

La relación entre las importaciones investigadas y la producción nacional de Toallas, fue calculada como el cociente entre ambas variables, multiplicado por 100 (Cuadros N° 12 y 1.a y 1.b).

Teniendo en cuenta lo mencionado en las notas metodológicas del cuadro N° 1, se presentan dos alternativas de relación importaciones / producción nacional 16.a y 16.b

**En algunos 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 cálculo 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**

- 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, excepto especificaciones particulares.

**Periodo de Referencia**

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

Handwritten signatures and scribbles on the left margin.



**Cuadro N° 1.1.a**  
**Producción de TOALLAS<sup>1</sup>**  
En kilogramos

a. Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	118.558	673.875	189.957	0	52.217	74.159	257.182	26.421	1.392.369	2.007.631	3.400.000
2008	98.758	586.254	234.440	0	36.881	76.048	271.886	23.644	1.337.911	2.362.039	3.700.000
2009	116.850	769.205	288.639	13.021	39.652	81.069	286.807	24.717	1.599.959	2.300.011	4.000.000
Ene-Nov 08	113.443	732.477	249.570	11.642	35.594	61.353	286.807	22.385	1.513.271	2.146.723	3.960.000
Ene-Nov 10	92.158	879.863	248.582	18.771	28.674	107.806	198.181	20.500	1.594.533	2.300.463	3.795.000
Var. 2008 / 2007	-17%	-12%	23%	-	-29%	3%	6%	-11%	-4%	15%	3%
Var. 2009 / 2008	18%	29%	15%	61%	8%	7%	5%	5%	20%	2%	3%
Var. Ene-Nov 11 / Ene-Nov 09	-19%	20%	-0.4%	-	-19%	76%	-31%	-3%	5%	-10%	-4%

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	3	20	6	-	2	2	8	1	41	59	100
2008	3	16	6	-	1	2	7	1	39	64	100
2009	3	19	7	0.33	1	2	7	1	40	60	100
Ene-Nov 08	3	18	6	0.29	1	2	7	1	38	58	100
Ene-Nov 10	2	23	7	0.49	1	3	5	1	42	58	100

Nota 1: La CAPTA, advirtió que la información correspondiente a la producción nacional brindada por la Fundación Pro Tejer (que se presente en este Cuadro), correspondía al sector Toallero en general, motivo por el cual se presenta el cuadro N° 1.1.b con el dato corregido por la CAPTA.

Nota: La firma SEBELE informó que no produjo toallas durante el período 2007 y 2008.

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



**Cuadro N° 1.1.b**  
**Producción de TOALLAS**  
En kilogramos

a. Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	113.556	673.875	189.957	-	52.217	74.159	257.182	26.421	1.392.369	507.631	1.900.000
2008	98.756	596.254	234.440	-	36.881	76.048	271.886	23.644	1.337.911	512.989	1.850.000
2009	116.850	769.205	268.639	13.021	39.652	81.069	286.807	24.717	1.599.959	-100.041	2.000.000
Ene-Nov 09	113.443	732.477	249.570	11.642	35.594	61.353	286.807	22.365	1.513.271	316.729	1.830.000
Ene-Nov 10	92.158	879.863	248.582	18.771	23.674	107.806	198.181	20.500	1.594.534	-55.466	2.050.000
Var. 2008 / 2007	-17%	-12%	23%	s/v	-29%	3%	6%	-11%	-4%	1%	-3%
Var. 2009 / 2008	18%	29%	15%	s/v	8%	7%	5%	5%	20%	-2%	8%
Var. Ene-Nov-10 / Ene-Nov-09	-19%	20%	0%	61%	-19%	76%	-31%	-8%	5%	14%	12%

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	6	35	10	-	3	4	14	1	73	27	100
2008	5	32	13	-	2	4	15	1	72	28	100
2009	6	38	13	0.7	2	4	14	1	80	20	100
Ene-Nov 09	6	40	14	0.6	2	3	16	1	83	17	100
Ene-Nov 10	4	43	12	0.9	1	5	10	1	78	22	100

Nota: La firma SEBELE informó que no produjo toallas durante el período 2007 y 2008.  
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro N° 1.2.a**  
**Producción relativa de TOALLAS**

En kilogramos

Período	Serie de cantidades		Índice 1: NIVEL GENERAL		Índice 2: Fabricación productos textiles (17)	
	Serie original En kilogramos	Base 2007 = 100	Producción relativa [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]	Producción relativa [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]
2007	3.400.000	100	100	100	100	100
2008	3.700.000	109	103	105	115	95
2009	4.000.000	118	111	106	135	87
2010 <sup>e</sup>	4.000.000	118	103	114	115	102
Var. 2008/2007	9%	9%				
Var. 2009/2008	8%	8%				
Var. 2010/2009	S/N	S/N				

<sup>e</sup> Se estimó el dato anual a partir de los datos brindados para el período Enero - Noviembre.  
Fuente: CNICE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro N° 1.2.b**  
**Producción relativa de TOALLAS**

En kilogramos

Periodo	Serie de cantidades		Índice 1: NIVEL GENERAL		Índice 2: Fabricación productos textiles (17)	
	Serie original En kilogramos	Base 2007 = 100	Producción relativa [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]	Producción relativa [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]
2007	1.900.000	100	100	100	100	100
2008	1.850.000	97	92	105	103	96
2009	2.000.000	105	99	105	120	87
2010 <sup>e</sup>	2.236.354	118	103	114	115	102
Var. 2008/2007	-3%	-3%				
Var. 2009/2008	8%	8%				
Var. 2010/2009	12%	12%				

<sup>e</sup> Se estimó el dato anual a partir de los datos brindados para el período Enero - Noviembre.  
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro N° 2.1**  
**Ventas al mercado interno de TOALLAS**

En kilogramos

PERIODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO
2007	118.558	599.062	190.471	s/op	49.005	71.743	262.160	26.421	1.326.220
2008	98.758	623.369	250.507	s/op	33.846	74.080	262.600	23.644	1.374.315
2009	116.850	774.581	264.751	13.021	37.122	75.368	290.470	24.717	1.596.890
Ene-Nov 09	113.443	719.868	244.255	11.642	33.867	62.278	266.264	22.365	1.474.003
Ene-Nov 10	92.158	780.697	249.492	18.771	26.379	103.860	186.510	20.500	1.480.367
Var. 2008 / 2007	-17%	5%	27%	s/v	-32%	3%	0,2%	-11%	-4%
Var. 2009 / 2008	13%	23%	5%	-	10%	2%	11%	5%	16%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	-19%	3%	2%	61%	-22%	67%	-25%	-3%	1%

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

**Cuadro N° 2.1 (Cont.)**  
**Ventas al mercado interno de TOALLAS**

En Pesos

PERIODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO
2007	2.463.490	16.691.601	4.564.834	0	1.378.403	1.743.570	7.981.750	621.171	35.744.817
2008	2.234.744	13.850.788	7.191.185	0	1.101.548	2.132.519	7.715.214	703.168	39.439.146
2009	2.387.147	22.370.747	8.844.459	405.930	1.315.708	2.328.842	9.510.899	806.085	47.968.317
Ene-Nov 09	2.379.172	20.221.260	8.197.351	368.033	1.185.430	1.917.186	8.737.523	724.083	43.660.082
Ene-Nov 10	3.088.977	26.811.830	9.939.836	797.732	1.096.859	4.296.321	6.775.500	826.475	53.632.560
Var. 2008 / 2007	-9%	8%	58%	s/v	-20%	22%	-3%	13%	10%
Var. 2009 / 2008	7%	22%	23%	s/v	19%	9%	23%	14%	22%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	30%	33%	22%	123%	-7%	124%	-22%	14%	23%

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



**Cuadro N° 2.2**  
**Ingresos Medios por Ventas de TOALLAS**  
 En pesos por kilogramo

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO
2007	20,8	28,4	23,0	s/d	27,7	24,3	30,4	23,5	27,0
2008	22,6	29,2	28,5	s/d	32,5	28,8	29,4	29,7	28,7
2009	20,4	28,9	33,4	31,2	35,4	30,9	32,7	32,6	30,0
Ene-Ene 09	21,0	28,1	33,3	30,8	35,0	30,8	32,8	32,3	28,9
Ene-Ene 10	33,5	34,3	39,3	42,5	41,6	41,4	34,5	40,3	36,0
Var. 2005 / 2007	9%	3%	24%	-	18%	18%	-4%	26%	9%
Var. 2008 / 2008	-10%	-1%	17%	-	9%	7%	11%	10%	5%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	60%	22%	20%	38%	19%	34%	5%	24%	22%

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



**Cuadro N° 3**  
**Exportaciones de TOALLAS**

En kilogramos

Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	0	1.697	0	0	0	0	0	0	1.697	21.455	23.152
2008	0	7.667	0	0	0	0	0	0	7.667	47.673	55.345
2009	0	18.287	0	0	0	0	0	0	18.287	19.498	37.785
Ene-Nov 09	0	16.610	0	0	0	0	0	0	16.610	18.483	35.093
Ene-Nov 10	0	10.724	0	0	0	0	0	0	10.724	21.007	31.731
Var. 2008 / 2007	S/V	352%	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	352%	122%	139%
Var. 2009 / 2008	S/V	139%	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	139%	-59%	-32%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	S/V	-35%	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	-35%	14%	-10%

**Cuadro N° 3 (Cont.)**  
**Coefficientes de exportación de TOALLAS**

En porcentajes

Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	0	0,25	0	0	0	0	0	0	0,12	1,07	0,63
2008	0	1,29	0	0	0	0	0	0	0,57	2,02	1,50
2009	0	2,38	0	0	0	0	0	0	1,14	0,81	0,94
Ene-Nov 09	0	2,27	0	0	0	0	0	0	1,10	0,78	0,89
Ene-Nov 10	0	1,22	0	0	0	0	0	0	0,57	0,95	0,84

Fuente: CNCE sobre la base de información de la DGA.



**Cuadro Nº 4**  
**Existencias de TOALLAS**

En kilogramos

Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO
2006	s/d	63.512	42.306	s/d	s/d	3.200	7.000	1.650	122.863
2007	s/d	141.628	33.522	s/d	s/d	5.616	2.022	1.960	134.748
2008	s/d	101.346	15.454	s/d	s/d	7.574	11.307	2.130	137.811
2009	s/d	77.673	19.342	s/d	s/d	13.275	7.645	2.200	120.135
Nov 09	s/d	97.345	20.770	s/d	s/d	12.350	31.850	2.010	164.325
Nov 10	s/d	166.115	18.432	s/d	s/d	17.221	9.315	2.130	213.213
Var. 2008 / 2007	-	-28%	-54%	-	-	35%	459%	9%	-25%
Var. 2009 / 2008	-	-23%	25%	-	-	75%	-32%	3%	-13%
Var. Nov 10 / Nov 09	-	71%	-11%	-	-	39%	-71%	6%	30%

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

**Cuadro Nº 4 (Cont.)**  
**Relación Existencias - Ventas mensuales promedio de TOALLAS**

En meses de venta promedio

Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO
2007	-	2,8	2,0	-	-	0,9	0,1	0,9	1,7
2008	-	1,9	0,7	-	-	1,2	0,5	1,1	1,2
2009	-	1,2	0,9	-	-	2,1	0,3	1,1	0,9
Nov 09	-	1,5	0,9	-	-	2,2	1,3	1,0	1,2
Nov 10	-	2,3	0,8	-	-	1,8	0,5	1,1	1,8

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





*[Handwritten signatures and initials]*

**Cuadro N° 5**  
**Capacidad de Producción de TOALLAS**  
 En kilogramos

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	176.386	1.512.899	402.310	0	135.000	160.000	360.000	33.000	2.779.592	1.720.106	4.500.000
2008	176.386	1.512.899	402.310	0	108.000	160.000	360.000	33.000	2.752.592	2.617.106	5.400.000
2009	176.386	1.512.899	502.195	40.000	102.000	160.000	360.000	33.000	2.906.175	3.089.521	6.000.000
Ene-Nov 09	161.607	1.386.024	459.520	36.700	93.500	165.000	330.000	30.300	2.663.531	2.836.169	5.500.000
Ene-Nov 10	161.607	1.386.024	643.467	36.700	93.500	201.600	330.000	30.300	2.884.073	2.615.922	5.500.000
Var. 2007 / 2007	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	S/V	-1%	5%	20%
Var. 2008 / 2008	S/V	S/V	25%	S/V	13%	S/V	S/V	S/V	9%	17%	11%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	S/V	S/V	40%	S/V	-20%	22%	S/V	S/V	3%	-3%	S/V

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



*[Handwritten signatures and marks]*

**Cuadro N° 6.a**

**Grado de utilización de la capacidad de producción de TOALLAS**

En porcentajes

Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	FESTO	TOTAL NACIONAL
2007	67	45	47	-	39	46	71	80	50	46	76
2008	56	39	58	-	54	48	76	72	49	89	69
2009	66	51	53	33	39	45	80	75	55	73	67
Ene-Nov 09	70	53	54	32	38	37	87	74	57	86	72
Ene-Nov 10	57	63	39	51	31	53	60	68	55	84	69

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



*[Handwritten signatures and scribbles]*

**Cuadro N° 6.b**  
**Grado de utilización de la capacidad de producción de TOALLAS**

En porcentajes

Anual

PERÍODO	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2007	67	45	47	-	39	46	71	80	50	30	42
2008	56	39	58	-	34	48	76	72	49	19	34
2009	66	51	53	33	39	45	80	75	55	13	33
Ene-Nov 09	70	53	54	32	36	37	87	74	57	11	33
Ene-Nov 10	57	63	39	51	31	53	60	68	55	17	37

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





**Cuadro N° 7**  
**Indicadores de Empleo de TOALLAS**

**a. Nivel de Empleo**

En cantidad de personas - promedio anual

PERÍODO	Area de Producción								TOTAL
	Producción de Toallas								
	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	
2007	4	630	10	-	61	15	48	10	779
2008	4	505	19	-	56	14	50	11	659
2009	4	478	25	23	65	17	48	10	670
Ene-Nov 09	4	478	25	23	65	17	48	10	670
Ene-Nov 10	4	462	35	24	56	18	40	10	650
Var. 2008 / 2007	s/v	-20%	90%	-	-8%	-7%	-4%	10%	-15%
Var. 2009 / 2008	s/v	-5%	33%	-	16%	21%	-1%	-9%	2%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	s/v	-3%	40%	-4%	-14%	12%	-17%	0%	-3%

**b. Masa Salarial**

En pesos

PERÍODO	Area de Producción								TOTAL
	Producción de Toallas								
	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	
2007	73.250	13.560.000	123.643	-	592.215	210.761	1.021.506	174.718	16.155.393
2008	91.425	13.535.000	375.362	-	1.130.718	245.028	1.339.200	215.563	16.972.479
2009	111.549	15.091.000	595.169	597.930	1.373.625	321.130	1.429.220	235.343	19.653.016
Ene-Nov 09	100.652	13.833.117	546.322	597.900	1.103.137	273.991	1.262.064	186.528	17.921.991
Ene-Nov 10	115.007	14.779.417	1.025.820	643.025	1.316.700	472.623	1.332.729	246.363	19.632.692
Var. 2008 / 2007	25%	0%	304%	-	14%	16%	30%	33%	5%
Var. 2009 / 2008	22%	11%	59%	8%	13%	31%	8%	4%	16%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	13%	7%	35%	8%	19%	73%	1%	25%	11%

**c. Salario Medio Mensual**

En pesos por empleado

PERÍODO	Area de Producción								TOTAL
	Producción de Toallas								
	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	
2007	1.526	1.794	1.030	-	1.355	1.171	1.773	1.456	1.730
2008	1.905	2.242	1.616	-	1.683	1.459	2.215	1.832	2.146
2009	2.334	2.631	1.394	2.167	1.653	1.574	2.439	1.561	2.445
Ene-Nov 09	2.208	2.631	1.994	2.364	1.643	1.485	2.402	1.727	2.432
Ene-Nov 10	2.682	2.905	2.672	2.436	2.130	2.361	2.915	2.240	2.781
Var. 2008 / 2007	25%	25%	60%	-	24%	25%	25%	12%	24%
Var. 2009 / 2008	22%	17%	21%	-	-3%	5%	13%	14%	14%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	12%	11%	34%	5%	39%	54%	21%	25%	14%

**d. Producto Físico Medio del Empleo**

En kilogramos por empleado / año

PERÍODO	Area de Producción								TOTAL
	Producción de Toallas								
	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTILITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX	
2007	29.640	1.070	18.996	-	858	4.944	5.358	2.642	4.370
2008	24.690	1.131	12.359	-	659	5.322	5.432	2.149	5.615
2009	29.215	1.609	10.746	566	610	4.789	5.975	2.472	5.970
Ene-Nov 09	28.361	1.532	9.993	506	548	2.609	5.975	2.339	5.910
Ene-Nov 10	25.040	1.904	7.102	782	512	5.674	4.855	2.050	5.039
Var. 2008 / 2007	-17%	10%	-35%	-	-23%	10%	1%	-13%	29%
Var. 2009 / 2008	13%	36%	-13%	-	-7%	-12%	10%	15%	5%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	-19%	24%	-29%	53%	-6%	57%	-17%	-6%	-1%

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

**Cuadro Nº 8.1**  
**Estructura de Costos Promedio de TOALLAS LISAS TEÑIDAS EN PRENDA O EN HILO DE 300 A 450 GRs. POR M2.**  
 En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	83%	***	82%	***	82%	***	81%	14%	10%	16%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	17%	***	18%	***	18%	***	19%	21%	16%	17%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	100%	***	100%	***	100%	***	100%	16%	11%	16%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	26,66		28,95		30,68		35,91		9%	6%	17%
<b>RELACIÓN PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138		13%	7%	14%

IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100  
 Nota: El presente cuadro fue confeccionado con la información aportada por las empresas RIZO y COLORTEX. Los datos de SEBELE no fueron considerados ya que la empresa no posee las unidades de venta desagregadas por tipo de producto.  
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



**Cuadro Nº 8.1.1.a**  
**Estructura de Costos de TOALLAS de COLORTEX.**  
**LISAS TENDIDAS EN PRENDA O EN HILO DE 300 A 450 GRS. POR M2.**  
 Este módulo representó aproximadamente el 45% en la facturación total de toallas de la empresa.  
 En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Insumos Nacionales											
Hilado		54%		54%		55%		55%	18%	12%	15%
Productos químicos y anilinas		43%		43%		43%		43%	16%	11%	13%
Otros (empaque y avíos)		6%		5%		5%		5%	6%	15%	5%
Insumos Importados		0%		7%		7%		6%	28%	18%	7%
Materia Prima Directa		15%		0%		0%		0%	15%	3%	12%
Costos Variables de Fabric.		6%		15%		16%		15%	32%	25%	12%
Energía eléctrica		3%		4%		4%		3%	25%	10%	7%
Desperdicios		2%		3%		4%		4%	12%	47%	18%
Gastos Variables de Comercialización		4%		3%		4%		4%	19%	11%	15%
Planes		1%		1%		1%		1%	18%	8%	21%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>82%</b>		<b>82%</b>		<b>83%</b>		<b>82%</b>	<b>17%</b>	<b>12%</b>	<b>14%</b>
Costos Fijos de Fabricación		3%		8%		8%		8%	9%	9%	13%
Mano de obra indirecta		2%		2%		2%		2%	17%	3%	19%
Depreciación		2%		2%		2%		2%	3%	12%	5%
Otros Costos Fijos de Fabric.		4%		4%		4%		4%	6%	7%	25%
Otros Costos		10%		10%		10%		10%	14%	3%	16%
Financieros		3%		3%		3%		3%	16%	11%	13%
Administrativos		2%		2%		2%		2%	5%	5%	14%
Fijos de comercialización		5%		5%		5%		5%	17%	11%	18%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>13%</b>		<b>18%</b>		<b>17%</b>		<b>13%</b>	<b>12%</b>	<b>9%</b>	<b>17%</b>
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>	<b>18%</b>	<b>11%</b>	<b>15%</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	28,1		28,9		29,1		34,0		3%	1%	17%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>											
<b>PRECIO DE VENTA CON BENEFICIO FISCAL</b>	30,8		31,0		30,9		35,6		1%	-0,5%	15%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>											
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138		13%	7%	14%
<b>IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100</b>											

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



**Cuadro N° 8.1.1.b**

**Diferencias en valores absolutos**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2009/2008	
\$	Participación
***	56%
***	15%
***	11%
***	7%
***	8%
***	4%
***	1%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Costos Var. de Fabricación
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2008/2007	
\$	Participación
***	55%
***	15%
***	11%
***	9%
***	5%
***	4%
***	1%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Costos Var. de Fabricación
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2010/2009	
\$	Participación
***	56%
***	13%
***	10%
***	9%
***	8%
***	4%
***	2%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Costos Var. de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------



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

Cuadro N° 3.1.2.a  
 Estructura de Costos de TOALLAS de RIZO.  
 LISAS TEÑIDAS EN PRENDA O EN HILO DE 300 A 450 GRS. POR M2.  
 Este modelo representó el 55% en la facturación total de toallas de la empresa.  
 En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
	Insumos Nacionales	***	80%	***	71%	***	63%	***	63%	1%	-2%
Hilado	***	33%	***	29%	***	25%	***	25%	2%	-3%	21%
Tiñorería	***	6%	***	5%	***	4%	***	4%	-9%	2%	13%
Otros	***	42%	***	38%	***	33%	***	33%	2%	-2%	21%
Insumos Importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***	***	***
Mano de Obra Directa	***	5%	***	10%	***	13%	***	13%	119%	46%	25%
Otros Costos Variables de Fabric.	***	1%	***	1%	***	3%	***	3%	31%	353%	15%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	<b>86%</b>	***	<b>82%</b>	***	<b>79%</b>	***	<b>78%</b>	<b>5%</b>	<b>7%</b>	<b>21%</b>
Costos Fijos de Fabricación	***	3%	***	13%	***	8%	***	8%	86%	-29%	16%
Mantenimiento	***	2%	***	6%	***	4%	***	4%	211%	-37%	16%
Depreciación	***	4%	***	4%	***	4%	***	4%	14%	3%	15%
Otros Costos Fijos de Fabric.	***	1%	***	2%	***	1%	***	1%	94%	-52%	11%
Otros Costos	***	6%	***	5%	***	13%	***	13%	-2%	179%	24%
Administrativos	***	3%	***	2%	***	6%	***	6%	-6%	233%	22%
Fijos de comercialización	***	3%	***	3%	***	6%	***	6%	-1%	141%	25%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	<b>14%</b>	***	<b>18%</b>	***	<b>21%</b>	***	<b>21%</b>	<b>47%</b>	<b>31%</b>	<b>19%</b>
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	<b>14%</b>	<b>11%</b>	<b>21%</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	23.4		29.0		34.0		40.5		24%	17%	19%
<b>RELACIÓN PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138		13%	7%	14%
IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100											

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





**Cuadro Nº 8.1.2.b**

**Diferencias en valores absolutc**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2008/2007		2009/2008	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	48%	***	55%
Mano de Obra Directa	44%	***	28%
Insumos Nacionales	6%	***	17%
Otros Costos Var. de Fabricación	2%	***	0%
Insumos Importados	0%	***	100%
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	100%		
Otros Costos	100%	***	69%
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	100%	***	31%
<b>VARIACIÓN NETA</b>		***	100%

2010/2009	
\$	Participación
Insumos Nacionales	64%
Mano de Obra Directa	14%
Otros Costos	13%
Costos Fijos de Fabricación	6%
Otros Costos Var. de Fabricación	2%
Insumos Importados	0%
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	100%
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	
<b>VARIACIÓN NETA</b>	



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

**Cuadro Nº 8.1.3.a**

**Estructura de Costos de TOALLAS de SEBELE.**

**LISAS TEÑIDAS EN PRENDA O EN HILO DE 300 A 450 GRS. POR M2.**

Las toallas lisas, blancas y teñidas, representaron el 100% de la facturación al mercado interno de toallas. En pesos por kilogramo.

Concepto	2009		Enero - Noviembre 2010		Variac. porcentuales 2010/2009
	pesos	participación	pesos	participación	
Insumos Nacionales	***	37%	***	37%	25%
Hilado	***	32%	***	33%	27%
Tinterería y otros	***	5%	***	4%	11%
Insumos Importados	***	0%	***	0%	SN
Mano de Obra Directa	***	3%	***	3%	25%
Otros Costos Variables de Fabric.	***	25%	***	23%	15%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	<b>68%</b>	***	<b>63%</b>	<b>21%</b>
Costos Fijos de Fabricación	***	5%	***	4%	10%
Otros Costos Fijos de Fabric.	***	5%	***	4%	10%
Otros Costos	***	30%	***	32%	38%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	<b>34%</b>	***	<b>37%</b>	<b>34%</b>
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	<b>26%</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	31,2		42,5		36%
<b>RELACIÓN PRECIO / COSTO</b>	***		***		
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		114		14%



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

*[Handwritten signatures]*

**Cuadro N° 8.1.3.b**  
**Diferencias en valores absolutos**  
 Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

		2010/2009	
	\$		Participación
Otros Costos	***		44%
Insumos Nacionales	***		36%
Otros Costos Var. de Fabricación	***		15%
Mano de Obra Directa	***		3%
Costos Fijos de Fabricación	***		2%
Insumos Importados	***		0%
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	***		100%
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	***		
<b>VARIACIÓN NETA</b>	***		

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





**Cuadro N° 8.2**  
**Estructura de Costos: Promedio de TOALLAS LISAS BLANCAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.**  
 En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	83%	***	82%	***	81%	***	81%	15%	10%	17%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	17%	***	18%	***	19%	***	19%	21%	13%	17%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	100%	***	100%	***	100%	***	100%	16%	11%	17%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	26,5		28,6		30,5		36,3		8%	7%	19%
<b>RELACIÓN PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138		13%	7%	14%

IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100

Nota: El presente cuadro fue confeccionado con la información aportada por las empresas RIZO y COLORTEX. Los datos de SEBELE no fueron considerados ya que la empresa no posee las unidades de venta desagregadas por tipo de producto.  
 Fuente: C.N.C.E sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Quadro Nº 8.2.1.a  
Estructura de Costos de TOALLAS de COLORTEX.  
LISAS ELANCAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.  
Este modelo representó aproximadamente el 15% en la facturación total de toallas de la empresa.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Insumos Nacionales	***	56%	***	56%	***	56%	***	56%	17%	12%	15%
Hilado	***	44%	***	44%	***	44%	***	45%	18%	11%	13%
Productos químicos	***	5%	***	5%	***	5%	***	5%	5%	15%	5%
Órtes (empleo y avios)	***	6%	***	7%	***	7%	***	7%	23%	16%	7%
Insumos Injurantados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	15%	7%	11%
Mano de Obra Directa	***	15%	***	15%	***	14%	***	14%	31%	26%	12%
Costos Variables de Fabric.	***	6%	***	6%	***	7%	***	7%	35%	5%	7%
Energía eléctrica	***	3%	***	4%	***	4%	***	4%	39%	50%	17%
Desperdicios	***	2%	***	3%	***	3%	***	3%	18%	11%	15%
Gastos Variables de Comercialización	***	4%	***	4%	***	4%	***	4%	16%	6%	21%
Platas	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	17%	12%	14%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>82%</b>		<b>83%</b>		<b>83%</b>		<b>83%</b>			
Costos Fijos de Fabricación	***	8%	***	7%	***	7%	***	7%	9%	9%	16%
Materia prima indirecta	***	2%	***	2%	***	2%	***	2%	14%	10%	20%
Depreciación	***	2%	***	2%	***	2%	***	2%	7%	11%	11%
Costos Fijos de Fabric.	***	4%	***	4%	***	3%	***	3%	7%	7%	21%
Costos	***	10%	***	10%	***	10%	***	10%	14%	9%	15%
Financieros	***	3%	***	3%	***	3%	***	3%	17%	10%	16%
Administrativos	***	2%	***	2%	***	2%	***	2%	5%	3/V	14%
Fijos de comercialización	***	5%	***	5%	***	5%	***	5%	17%	11%	16%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>18%</b>		<b>17%</b>		<b>17%</b>		<b>17%</b>			
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>		<b>100%</b>	<b>16%</b>	<b>11%</b>	<b>15%</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	28,1		28,9		29,1		34,7		3%	1%	19%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>											
<b>PRECIO DE VENTA CON BENEFICIO FISCAL</b>	30,8		31,0		30,9		36,2		1%	-0,5%	17%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>											
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138		13%	7%	14%
<b>IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100</b>											

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



**Cuadro N° 8.2.1.b**

**Diferencias en valores absolutos**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2009/2008	
\$	Participación
***	58%
***	15%
***	9%
***	8%
***	6%
***	4%
***	1%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Costos Var. de Fabricación
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2008/2007	
\$	Participación
***	57%
***	14%
***	11%
***	9%
***	4%
***	4%
***	1%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Costos Var. de Fabricación
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2010/2009	
\$	Participación
***	53%
***	11%
***	10%
***	8%
***	6%
***	4%
***	2%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Costos Var. de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------



Cuadro Nº 9.2.2.a  
 Estructura de Costos de TOALLAS de RIZO.  
 LISAS BLANCAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.  
 Este medio lo representó el 23,5% en la facturación total de toallas de la empresa.  
 En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Insumos Nacionales											
Hilado	***	80%	***	71%	***	62%	***	63%	1%	-3%	21%
Tintorería	***	33%	***	29%	***	26%	***	26%	2%	-3%	22%
Ciños	***	5%	***	4%	***	4%	***	4%	-11%	5/1	13%
Otros	***	4,2%	***	3,8%	***	3,3%	***	3,3%	2%	-2%	2,2%
Insumos Importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	119%	-16%	2,2%
Mano de Obra Directa	***	5%	***	10%	***	13%	***	13%	31%	35,5%	15%
Costos Variables de Fabric.	***	1%	***	1%	***	3%	***	3%	8%	7%	21%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	<b>86%</b>	***	<b>82%</b>	***	<b>79%</b>	***	<b>79%</b>			
Costos Fijos de Fabricación											
Mantenimiento	***	3%	***	13%	***	8%	***	8%	33%	-33%	16%
Depreciación	***	2%	***	6%	***	4%	***	4%	211%	-37%	13%
Otros Costos Fijos de Fabric.	***	4%	***	4%	***	4%	***	4%	14%	3%	15%
Otros Costos	***	1%	***	2%	***	1%	***	1%	94%	-63%	11%
Administrativos	***	6%	***	5%	***	13%	***	13%	-3%	173%	2,2%
Fijos de comercialización	***	3%	***	3%	***	6%	***	6%	-6%	23,2%	2,2%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	<b>14%</b>	***	<b>18%</b>	***	<b>21%</b>	***	<b>21%</b>	-1%	14,1%	2,2%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	14%	11%	21%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	22,5		28,0		32,8		39,3		24%	17%	20%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		133		13%	7%	14%
<b>IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100</b>											

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



**Cuadro Nº 8.2.2.b**

**Diferencias en valores absolutos**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2008/2007		2009/2008	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	49%	***	55%
Mano de Obra Directa	44%	***	23%
Insumos Nacionales	6%	***	17%
Otros Costos Var. de Fabricación	2%	***	0%
Insumos Importados	0%	***	100%
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	100%		
Otros Costos		***	68%
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	100%	***	32%
<b>VARIACIÓN NETA</b>		***	100%
Insumos Nacionales		***	
Mano de Obra Directa			
Otros Costos			
Costos Fijos de Fabricación			
Otros Costos Var. de Fabricación			
Insumos Importados			
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>			
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>			
<b>VARIACIÓN NETA</b>			

2010/2009	
\$	Participación
***	64%
***	14%
***	13%
***	6%
***	2%
***	0%
***	100%
***	
***	

Otros Costos	
Mano de Obra Directa	
Otros Costos Var. de Fabricación	
Insumos Importados	
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	
Costos Fijos de Fabricación	
Insumos Nacionales	
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	
<b>VARIACIÓN NETA</b>	



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



**Cuadro Nº 8.2.3.a**

**Estructura de Costos de TOALLAS de SEBELE.  
LISAS BLANCAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.**

Las toallas lisas, blancas y teñidas, representaron el 100% de la facturación al mercado interno de toallas.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2009		Enero - Noviembre 2010		Variac. porcentuales 2010/2009
	pesos	participación	pesos	participación	
Insumos Nacionales	***	37%	***	37%	25%
Hilado	***	32%	***	33%	27%
Tintorería y otros	***	5%	***	4%	11%
Insumos Importados	***	0%	***	0%	
Mano de Obra Directa	***	3%	***	3%	25%
Ciños Costos Variables de Fabric.	***	25%	***	23%	15%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	<b>66%</b>	***	<b>63%</b>	<b>21%</b>
Costos Fijos de Fabricación	***	5%	***	4%	10%
Otros Costos Fijos de Fabric.	***	5%	***	4%	10%
Otros Costos	***	30%	***	32%	38%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	<b>34%</b>	***	<b>37%</b>	<b>34%</b>
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	<b>26%</b>
<b>PRECIO DE VENTA</b>	31,2		42,5		36%
<b>RELACIÓN PRECIO / COSTO</b>	***		***		
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		114		14%
IPIM NIVEL GENERAL 2009: 100					

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



Cuadro N° 9.3.a  
Estructura de Costos de TOALLAS de COLOTEX.  
JACKARD DE 300 A 160 GRS. POR M2.

Este modelo representó aproximadamente el 6% en la facturación total de toallas de la empresa.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2007/2007	2009/2003	2010/2009
Insuñios Nacionales	***	53%	***	53%	***	53%	***	53%	15%	12%	14%
Hilado	***	42%	***	41%	***	41%	***	41%	16%	11%	17%
Productos químicos y anilinas	***	7%	***	6%	***	6%	***	6%	3%	15%	7%
Otros (empaque y avíos)	***	4%	***	6%	***	6%	***	6%	65%	15%	6%
Insuñios Importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	15%	8%	12%
Mano de Oera Directa	***	14%	***	14%	***	13%	***	13%	30%	29%	14%
Costos Variables de Fabric.	***	5%	***	5%	***	6%	***	6%	27%	10%	8%
Energía eléctrica	***	3%	***	3%	***	3%	***	3%	35%	5%	20%
Desperdicios	***	2%	***	2%	***	3%	***	3%	18%	12%	18%
Royalties	***	1%	***	3%	***	3%	***	3%	17%	13%	18%
Costos Variables de Comercialización	***	4%	***	4%	***	4%	***	4%	18%	3%	24%
Fletes	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	13%	12%	15%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	<b>85%</b>	***	<b>85%</b>	***	<b>85%</b>	***	<b>85%</b>	3%	9%	18%
Costos Fijos de Fabricación	***	7%	***	6%	***	6%	***	6%	14%	12%	4%
Manc de obra indirecta	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	11%	8%	15%
Depreciación	***	2%	***	2%	***	2%	***	2%	14%	12%	4%
Otros Costos Fijos de Fabric.	***	4%	***	3%	***	3%	***	3%	11%	10%	18%
Otros Costos	***	3%	***	3%	***	3%	***	3%	7%	5%	13%
Financieros	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	18%	12%	18%
Administrativos	***	5%	***	5%	***	5%	***	5%	12%	10%	18%
Fijos de comercialización	***	15%	***	15%	***	14%	***	14%	12%	10%	18%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	<b>15%</b>	***	<b>15%</b>	***	<b>14%</b>	***	<b>14%</b>	17%	12%	15%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	***	<b>100%</b>	2%	3%	11%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	28,7		29,1		31,5		35,0				
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138				
<b>IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100</b>											

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



**Cuadro N° 8.2.3.b**  
**Diferencias en valores absolutos**  
 Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2010/2009	
\$	Participación
***	44%
***	36%
***	15%
***	3%
***	2%
***	0%
***	100%

Otros Costos
Insumos Nacionales
Otros Costos Var. de Fabricación
Mano de Obra Directa
Costos Fijos de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

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



**Cuadro N° 8.3.b**

**Diferencias en valores absolu**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2009/2008	
\$	Participación
***	53%
***	12%
***	9%
***	9%
***	7%
***	5%
***	4%
***	0%
***	0%
***	100%

Insuomos Nacionales
Costos Var. de Fabricación
Royalties
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insuomos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

\*\*\*

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACION NETA**

2008/2007	
\$	Participación
***	50%
***	12%
***	9%
***	8%
***	7%
***	3%
***	3%
***	1%
***	0%
***	100%

Insuomos Nacionales
Mano de Obra Directa
Costos Var. de Fabricación
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insuomos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

\*\*\*

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACION NETA**

2010/2009	
\$	Participación
***	51%
***	11%
***	10%
***	10%
***	7%
***	6%
***	4%
***	2%
***	0%
***	100%

Insuomos Nacionales
Royalties
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Costos Var. de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Insuomos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

\*\*\*

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACION NETA**



Fuente: CINCE basándose en la información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 8.1.1.a  
Estructura de Costos de TOALLAS de TECEKA.  
LISAS, TENIDAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
	Insuños Nacionales										
Filicéjo	30,5	61%	29,4	61%	32,7	62%	32,5	64%	16%	21%	3%
Timbreña		11%		10%		10%		11%	17%	23%	3%
Círcos		7%		6%		6%		7%	15%	SV	3%
Insuños Importados		0%		0%		0%		0%	13%	17%	3%
Mano de Obra Directa		11%		12%		11%		11%	13%	17%	3%
Otros Costos Variables de Fabric.		6%		6%		6%		6%	13%	17%	3%
Otros Costos Variables		84%		85%		85%		85%	13%	20%	3%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>									16%	17%	3%
Costos Fijos de Fabricación		6%		6%		6%		6%	16%	17%	3%
Manc. de Círcos Indirecta		4%		4%		4%		4%	17%	17%	3%
Depreciación		0%		0%		0%		0%	13%	18%	3%
Círcos Costos Fijos de Fabric.		2%		2%		2%		2%	13%	17%	3%
Otros Costos		10%		9%		9%		9%	13%	17%	3%
Administrativos		10%		9%		9%		9%	13%	17%	3%
Fijos de comercialización		0%		0%		0%		0%	13%	17%	3%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>									15%	17%	3%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>		100%		100%		100%		100%	16%	19%	3%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	30,5		29,4		32,7		32,5		-4%	11%	-1%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>											
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		128		13%	7%	14%
<b>IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100</b>											

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



**Cuadro N° 8.4.b**

**Diferencias en valores absolutos**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2008/2007		2009/2008	
\$	Participación	\$	Participación
***	62%	***	66%
***	14%	***	10%
***	8%	***	8%
***	5%	***	5%
***	5%	***	5%
***	5%	***	5%
***	0%	***	0%
***	100%	***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Otros Costos Variables
Otros Costos Var. de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Otros Costos Variables
Otros Costos Var. de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACION NETA**

\*\*\*

**VARIACION NETA**

\*\*\*

2010/2009	
\$	Participación
***	62%
***	11%
***	9%
***	6%
***	6%
***	6%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Otros Costos Variables
Costos Fijos de Fabricación
Otros Costos Var. de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACIONES NEGATIVAS**

\*\*\*

**VARIACION NETA**

\*\*\*

**VARIACION NETA**

\*\*\*

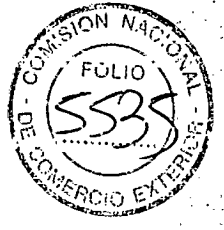


Fuente: CNCE basándose en la información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 3.5.a  
Estructura de Costos de TOALLAS de FELTEX.  
LISAS TEÑIDAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Insumos Nacionales	***	40%	***	43%	***	44%	***	45%	23%	9%	28%
Insumos Importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	23%	7%	21%
Mano de Obra Directa	***	27%	***	29%	***	29%	***	28%	24%	11%	26%
Otros Costos Variables de Fabric.	***	9%	***	10%	***	10%	***	10%	23%	3%	25%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	76%	***	82%	***	82%	***	83%			
Costos Fijos de Fabricación	***	4%	***	5%	***	5%	***	5%	33%	13%	23%
Mantenimiento	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	73%	42%	53%
Depreciación	***	1%	***	1%	***	1%	***	1%	11%	2%	43%
Otros Costos Fijos de Fabric.	***	2%	***	2%	***	3%	***	2%	38%	12%	9%
Otros Costos	***	20%	***	14%	***	13%	***	13%	-33%	6%	17%
Administrativos	***	7%	***	7%	***	7%	***	6%	20%	3%	18%
Fijos de Comercialización	***	4%	***	5%	***	5%	***	5%	33%	7%	13%
Líquidos	***	9%	***	1%	***	2%	***	2%	-53%	17%	34%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	24%	***	18%	***	18%	***	17%	-14%	3%	18%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	100%	***	100%	***	100%	***	100%	14%	5%	24%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	24,1		29,9		32,4		41,2		24%	8%	24%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		138		13%	7%	14%
IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100											

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



**Cuadro N° 8.5.b**

**Diferencias en valores absolutos**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2008/2007	
\$	Participación
***	49%
***	32%
***	11%
***	7%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos Var. de Fabricación
Costos Fijos de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***	100%
***	100%

Otros Costos
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2010/2009	
\$	Participación
***	50%
***	25%
***	11%
***	9%
***	4%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos Var. de Fabricación
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2009/2008	
\$	Participación
***	46%
***	24%
***	13%
***	10%
***	7%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos Var. de Fabricación
Otros Costos
Costos Fijos de Fabricación
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>
------------------------------

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------



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



Cuadro N° 8.6.a  
Estructura de Costos de TOALLAS de TEXTIL ITAS.  
LISAS TENIDAS DE 300 A 450 GRS. POR M2.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
Insumos Nacionales	***	47%	***	41%	***	43%	***	46%	-3%	17%	-9%
Insumos Importados	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	20%	0%	-8%
Mano de Obra Direccia	***	31%	***	36%	***	32%	***	34%	76%	66%	-13%
Otros Costos Variables	***	0%	***	1%	***	1%	***	1%	10%	9%	-3%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	***	78%	***	77%	***	76%	***	82%	15%	17%	-23%
Costos Fijos de Fabricación	***	15%	***	15%	***	16%	***	10%	26%	1%	30%
Costos Dostos	***	7%	***	8%	***	7%	***	8%	26%	1%	30%
Administrativos	***	7%	***	8%	***	7%	***	8%	15%	12%	-5%
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	***	0%	12%	10%	20%
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	***	22%	***	23%	***	24%	***	18%	17%	3%	18%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>	***	100%	***	100%	***	100%	***	100%	12%	10%	20%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	27.7		32.5		35.4		41.6		17%	3%	18%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***		13%	7%	14%
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		133				
IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100											

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



**Cuadro N° 8.6.b**

**Diferencias en valores absolutos**

Calculadas en base a la estructura de costos en pesús.

2009/2008	
\$	Participación
***	69%
***	26%
***	4%
***	1%
***	0%
***	100%

Insumos Nacionales
Costos Fijos de Fabricación
Otros Costos Variables
Otros Costos
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***	100%
***	100%

Mano de Obra Directa
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2008/2007	
\$	Participación
***	67%
***	17%
***	14%
***	2%
***	0%
***	100%

Mano de Obra Directa
Costos Fijos de Fabricación
Otros Costos
Otros Costos Variables
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***	100%
***	100%

Insumos Nacionales
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------

2010/2009	
\$	Participación
***	52%
***	37%
***	9%
***	2%
***	0%
***	100%

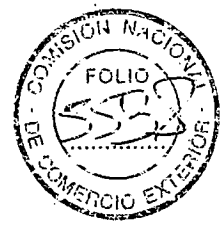
Insumos Nacionales
Mano de Obra Directa
Otros Costos
Otros Costos Variables
Insumos Importados
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>

***	100%
***	100%

Costos Fijos de Fabricación
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>

***
-----

<b>VARIACIÓN NETA</b>
-----------------------



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

Cuadro N° 3.7.a  
Estructura de Costos de TOALLAS de TOATEX.  
LISAS Y JACKARD TENIDAS DE 300 A 450 GRs. POR M2.  
En pesos por kilogramo.

Concepto	2007		2008		2009		Enero - Noviembre 2010		Variaciones porcentuales		
	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	pesos	participación	2008/2007	2009/2008	2010/2009
	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Insumos Nacionales:		33%		32%		30%		31%	5%	-3%	35%
Insumos Importados:		0%		0%		0%		0%	13%	11%	38%
Mano de Ojra Directa		20%		20%		22%		23%	19%	3%	19%
Costos Variables de fabricación		24%		37%		37%		33%	12%	3%	29%
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		87%		89%		89%		87%			
Costos Fijos de Fabricación		4%		4%		3%		4%	0%	-13%	52%
Ciños Costos		9%		7%		9%		9%	-13%	31%	33%
Administrativos		5%		4%		5%		5%	-17%	31%	28%
Ciños		4%		3%		4%		4%			
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		13%		11%		12%		13%	-9%	15%	42%
<b>COSTO MEDIO UNITARIO</b>		100%		100%		100%		100%	9%	4%	31%
<b>PRECIO DE VENTA</b>	24,3		28,8		30,9		41,4		18%	7%	34%
<b>RELACION PRECIO / COSTO</b>	***		***		***		***				
<b>IPIM NIVEL GENERAL</b>	100		113		121		133		13%	7%	14%
IPIM NIVEL GENERAL 2007: 100											

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



### Cuadro N° 8.7.b

#### Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pescos.

		2008/2007		2009/2008	
	\$	Participación		\$	Participación
Costos Variables de fabricación	***	61%	Mano de Obra Directa	***	41%
Mano de Obra Directa	***	23%	Otros Costos	***	39%
Insumos Nacionales	***	15%	Costos Variables de fabricación	***	20%
Costos Fijos de Fabricación	***	0%	Insumos Importados	***	0%
Insumos Importados	***	0%	<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	***	100%
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>		100%			
Otros Costos	***	100%	Insumos Nacionales	***	63%
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>		100%	Costos Fijos de Fabricación	***	38%
<b>VARIACION NETA</b>	***		<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	***	100%
			<b>VARIACION NETA</b>	***	

		2010/2009	
	\$	Participación	
Insumos Nacionales	***	34%	
Mano de Obra Directa	***	27%	
Costos Variables de fabricación	***	23%	
Otros Costos	***	11%	
Costos Fijos de Fabricación	***	6%	
Insumos Importados	***	0%	
<b>VARIACIONES POSITIVAS</b>	***	100%	
<b>VARIACIONES NEGATIVAS</b>	***		
<b>VARIACION NETA</b>	***		

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



**Cuadro N° 9.1.a**  
**Precios Corrientes de Toallas lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m2**  
 En pesos por kilogramo

Periodo	Promedios anuales ponderados										Promedio ponderado del relevamiento
	NORTEXTIL	COLORTEX	RIZO	SEBELE	TEXTIL ITAS	TOATEX	TECEKA	FELTEX			
2007	18,4	28,1	39,4	-	27,7	24,3	30,5	25,7	26,3		
2008	21,9	28,9	39,8	-	32,5	28,8	29,4	30,9	28,3		
2009	23,6	29,1	34,0	31,2	35,4	30,9	32,7	33,3	30,7		
Ene-Nov 2009	23,6	28,3	38,9	30,8	35,0	30,9	32,8	33,1	30,3		
Ene-Nov 2010	30,4	34,0	40,8	42,5	41,5	41,4	34,5	41,0	35,8		
Var. 2008 / 2007	18%	3%	25%	-	17%	18%	-4%	20%	8%		
Var. 2009 / 2008	8%	1%	15%	-	9%	7%	11%	8%	9%		
Var. Ene-Nov 2010 / Ene-Nov 2009	28%	20%	20%	38%	19%	34%	5%	24%	18%		

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



**Cuadro N° 9.1.b**  
**Precios Corrientes de Toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2**  
 En pesos por kilogramo

Periodo	Promedios anuales ponderados										Promedio ponderado del relevamiento
	Nortextil	Colortex	Rizo	Sebele	Textil Itas	Toatex	Teceka	Feltex			
2007	s/d	28,1	22,6	-	27,7	-	30,5	22,3			28,5
2008	s/d	28,9	26,3	-	32,5	-	29,4	28,9			29,1
2009	s/d	29,1	32,8	-	35,4	-	32,7	32,0			31,9
Ene-Nov 2009	s/d	28,3	32,7	-	35,0	-	32,8	31,7			31,7
Ene-Nov 2010	s/d	34,7	39,3	-	41,6	-	34,5	39,8			35,5
Var. 2008 / 2007	-	3%	25%	-	17%	-	-4%	29%			2%
Var. 2009 / 2008	-	1%	16%	-	9%	-	11%	11%			10%
Var. Ene-Nov 2010 / Ene-Nov 2009	-	22%	20%	-	19%	-	5%	25%			12%

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




*[Handwritten signatures]*

**Cuadro N° 9.1.c**  
**Precios Corrientes de Toallas jackard de 300 a 450 grs. por m2**  
 En pesos por kilogramo

Periodo	Promedios anuales ponderados										Promedio ponderado del relevamiento
	Nortextil	Colortex	Rizo	Sebele	Textil Itas	Toatex	Teceka	Feltex			
2007	s/d	28,6	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	28,6
2008	s/d	29,1	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	29,1
2009	s/d	31,5	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	31,5
Ene-Nov 2009	s/d	30,5	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	30,5
Ene-Nov 2010	s/d	35,0	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	35,0
Var. 2008 / 2007	-	2%	-	-	-	-	-	-	-	-	2%
Var. 2009 / 2008	-	8%	-	-	-	-	-	-	-	-	8%
Var. Ene-Nov 2010 / Ene-Nov 2009	-	14%	-	-	-	-	-	-	-	-	14%

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



**Cuadro Nº 9.2.a**  
**Precios Corrientes y Relativos de Toallas lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m2**

Período	Ingresos Medios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 172 OTROS PRODUCTOS TEXTILES	
	\$ por kilogramos	[base 2007=100]	Precio relativo [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]	Precio relativo [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]
2007		100	100	100	100	100
2008	23,3	108	95	113	98	110
2009	30,7	118	98	121	98	113
ene-nov 2009	30,3	115	96	120	98	113
ene-nov 2010	35,8	136	100	136	105	129
Var. 2008/2007	8%	8%	-5%	13%	-2%	13%
Var. 2009/2008	8%	8%	1%	7%	0%	8%
Var. ene-nov 2010/ene-nov 2009	18%	18%	4%	13%	8%	11%

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





**Cuadro N° 9.2.b**  
**Precios Corrientes y Relativos de Toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2**

Período	Ingresos Medios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 172 OTROS PRODUCTOS TEXTILES	
	\$ por kilogramos	[base 2007=100]	Precio relativo [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]	Precio relativo [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]
2007	23,5	100	100	100	100	100
2008	29,1	102	91	113	93	110
2009	31,9	112	93	121	94	119
ene-nov 2009	31,7	111	93	120	94	118
ene-nov 2010	35,6	125	92	136	97	129
Var. 2008/2007	2%	2%	-9%	13%	-7%	10%
Var. 2009/2008	9%	9%	2%	7%	1%	3%
Var. ene-nov 2010/ene-nov 2009	12%	12%	-1%	13%	2%	10%

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



**Cuadro N° 9.2.c**  
**Precios Corrientes y Relativos de Toallas jackard de 300 a 450 grs. por m2**

Periodo	Ingresos Medios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 172 OTROS PRODUCTOS TEXTILES	
	\$ por kilogramos	[base 2007=100]	Precio relativo [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]	Precio relativo [base 2007 = 100]	Serie original [base 2007 = 100]
2007	28,6	100	100	100	100	100
2008	28,1	102	90	113	93	110
2009	31,5	110	91	121	93	119
ene-nov 2009	30,6	107	89	120	91	113
ene-nov 2010	35,0	122	90	136	95	129
Var. 2008/2007	2%	2%	-10%	13%	-7%	10%
Var. 2009/2008	8%	8%	1%	7%	-0,3%	9%
Var. ene-nov 2010/ene-nov 2009	14%	14%	1%	13%	4%	11%

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




**Cuadro N° 10.1**

**Resultados económicos, rendimiento del capital | ujo de caja.**

**COLORTEX**

En miles de pesos y porcentajes.

	31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de TOALLAS vendidas al M.I sobre la facturación total (1)	15%	16%	16%	16%
Ventas al mercado interno de TOALLAS	16.382	18.351	22.371	—
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS	—	1359	4.020	—
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)	—	Evoluc. Inversa	16%	—

**RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	116.675	116.159	140.912	196.209
Costo de Ventas	103.937	100.933	115.262	156.549
Resultado Bruto	12.738	15.226	25.650	39.660
Resultado Operativo	-845	2.050	9.874	15.097
Resultado Neto	2.136	1.058	3.631	14.091

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	11%	13%	13%	20%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	-1%	2%	7%	8%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	2%	1%	3%	7%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	3%	1%	5%	13%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	2%	1%	3%	10%

**INDICES OPERATIVOS**

Rotación de Inventarios	Costo de Vtas. / Prom. Existencias	—	3,44	3,36	4,28
Rotación del Activo Corriente	Ventas / Activo Cte. Promedio	—	1,56	1,58	2,07
Rotación del Activo Total	Ventas / Activo Total Promedio	—	0,97	1,09	1,37

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	291%	232%	226%	179%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Es.Cambio) / Pas. Cte.	170%	173%	151%	103%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	33%	39%	44%	40%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	65%	63%	73%	93%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	21%	22%	29%	37%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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 las demás producciones de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.

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



**Cuadro N° 10.2**  
**Resultados económicos, rendimiento del capital y flujo de caja.**  
**RIZO**  
 En miles de pesos y porcentajes.

31/12/2007	31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de TOALLAS: vendidas al M.I sobre la facturación total (1)	100%	100%	99%	—
Ventas al mercado interno de TOALLAS	4.565	7.183	8.244	—
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS	—	2.626	1.653	—
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)	—	100%	96%	—

**RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	4.565	7.183	8.204	11.293
Costo de Ventas	3.563	5.058	5.572	7.369
Resultado Bruto	1.002	2.126	3.332	3.924
Resultado Operativo	715	1.741	2.266	2.259
Resultado Neto	197	563	749	330

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	22%	30%	37%	34%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	16%	24%	25%	20%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	4%	8%	8%	3%
Tasa F-inerno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	53%	20%	16%	8%
Tasa Pasivo / Activos	Resultado Neto / Activo Total	9%	14%	10%	4%

**INDICES OPERATIVOS**

Potación de Inventarios	Costo de Vtas. / Prom. Existencias	—	7,09	6,27	5,23
Potación del Activo Corriente	Ventas / Activo Cte. Promedio	—	3,58	2,59	2,74
Potación del Activo Total	Ventas / Activo Total Promedio	—	1,73	1,56	1,49

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	54%	143%	193%	90%
Liquidez Ayuda	(Act.Cte - Es.Cambio) / Pas. Cte.	34%	95%	135%	53%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	92%	32%	36%	45%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	1151%	46%	56%	83%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	92%	32%	36%	45%

Nota: En 2009 las ventas al mercado interno de toallas fueron superiores a las ventas totales. En caso de continuarse con la investigación dicha situación será objeto de análisis.

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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 "evaluación 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: C.N.C.E sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro Nº 10.3**

**Resultados económicos, rendimiento al capital y flujo de caja.**

**SEBELE S.A.**

En miles de pesos y porcentajes.

30/11/2007	30/11/2008	30/11/2009
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de TCALLAS vendidas al M.I sobre la facturación total (1)			
Ventas al mercado interno de TCALLAS			
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TCALLAS			
Participación de las ventas de TCALLAS en la evolución de las ventas totales (2)			

**RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	4.892	5.503	6.739
Costo de Ventas	3.969	4.258	5.392
Resultado Bruto	923	1.245	1.347
Resultado Operativo	395	462	624
Resultado Neto	197	254	296

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	19%	23%	21%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	8%	8%	9%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	4%	5%	4%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	16%	17%	16%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	9%	12%	9%

**INDICES OPERATIVOS**

Rotación de Inventarios	Costo de Vtas. / Prom. Existencias		4,00	4,04
Rotación del Activo Corriente	Ventas / Activo Cte. Promedio		3,14	2,96
Rotación del Activo Total	Ventas / Activo Total Promedio		2,62	2,57

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	225%	321%	220%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Es.Cambio) / Pas. Cte.	94%	113%	97%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total		28%	42%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto		40%	72%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total		37%	40%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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.



**Cuadro Nº 10.4**

**Resultados económicos, rendimiento de capital y flujo de caja.**  
**NORTEXTIL S.A.**

En miles de pesos y porcentajes.

30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de TOALLAS vendidas al M.I. sobre la facturación total (1)	23%	24%	21%
Ventas al mercado - interno de TOALLAS	2.366	2.300	2.893
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS		-937	3.645
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)		100%	100%

**RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas:	10.123	9.431	13.079
Costo de Ventas	8.059	7.569	10.485
Resultado Bruto	2.069	1.862	2.591
Resultado Operativo	532	268	847
Resultado Neto	890	231	309

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	20%	20%	20%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	5%	3%	6%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	9%	2%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	22%	6%	7%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	13%	3%	3%

**INDICES OPERATIVOS**

Potación de Inventarios	Costo de Vtas. / Prom. Existencias		2,22	2,11
Potación del Activo Corriente	Ventas / Activo Cte. Promedio		1,40	1,62
Potación del Activo Total	Ventas / Activo Total Promedio		1,29	1,52

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	228%	194%	177%
Liquidez Activa	(Act. Cte - Bo. Cambio) / Pas. Cte.	121%	90%	56%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	40%	48%	53%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	66%	91%	114%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	40%	48%	53%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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: C.N.C.E sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





**Cuadro Nº 10.5**  
**Resultados económicos, rendimiento del capital y flujo de caja.**  
**TOATEX S.A.**  
 En miles de pesos y porcentajes.

	30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010
Porcentaje de participación de TOALLAS vendidas al M.I sobre la facturación total (1)	d/c	117%	100%
Ventas al mercado interno de TOALLAS	1.938	2.231	3.503
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS	---	293	1.277
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)	---	3186%	82%

**FUROS CUENTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	1.804	1.904	3.452
Costo de Ventas	1.239	1.370	2.480
Resultado Bruto	605	534	962
Resultado Operativo	186	74	156
Resultado Neto	131	58	111

**INDICES DE REINTABILIDAD**

Margen Bruto / Ventas	32%	28%	28%
Margen Operativo / Ventas	10%	4%	4%
Margen Neto / Ventas	7%	3%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	31%	13%	21%
Tasa Retorno / Activo	15%	7%	3%

**INDICES OPERATIVOS**

Potación de Inventarios	---	---	9,22	10,03
Potación del Activo Corriente	---	---	3,65	4,24
Potación del Activo Total	---	---	2,23	3,09

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	114%	135%	123%
Liquidez Acida	89%	83%	92%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	51%	48%	61%
Endeudamiento Global	102%	91%	153%
Prop. Deuda a Corto Plazo	51%	48%	61%

Nota: La información sobre las ventas de toallas es inconsistente ya que superan el 100% de las ventas totales.

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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: CNCCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

**Cuadro Nº 10.6**  
**Resultados económicos, rendimiento del capital y flujo de caja**  
**TEXTIL ITAS**  
 En miles de pesos y porcentajes.

	30/06/2008	30/06/2009	30/06/2010
Porcentaje de participación de TOALLAS vendidas al M.I sobre la facturación total (1)		38%	33%
Ventas al mercado interno de TOALLAS		1.264	1.084
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS			-180
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)			evolución inversa

**RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	3.187	3.333	4.658
Costo de Ventas	2.787	2.897	4.078
Resultado Eruto	400	441	581
Resultado Operativo	134	185	209
Resultado Neto	58	64	89

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Eruto / Ventas	13%	13%	12%
Margen Operativo / Ventas	4%	5%	4%
Margen Neto / Ventas	2%	2%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	11%	11%	13%
Tasa Retorno / Activos	4%	4%	4%

**INDICES OPERATIVOS**

Rotación de Inventarios		2,52	3,19
Rotación del Activo Corriente		2,36	2,75
Rotación del Activo Total		2,16	2,54

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	168%	168%	155%
Liquidez Acida	23%	40%	39%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	64%	69%	67%
Endeudamiento Global	180%	189%	203%
Prop. Deuda a Corto Plazo	55%	54%	60%

Nota: En 2008 las ventas al mercado interno de toallas fueron superiores a las ventas totales. En caso de continuarse con la investigación dicha situación será objeto de análisis.

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / 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: CICE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





31/05/2009	31/05/2010	31/05/2011
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de TOALLAS vendidas al M.I sobre la facturación total (1)	61%	68%	
Ventas al mercado interno de TOALLAS	656	920	
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS		264	
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)		63%	

## RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.070	1.387	1.745
Costo de Ventas	996	1.278	1.056
Resultado Bruto	74	109	689
Resultado Operativo	14	16	37
Resultado Neto	14	16	37

## INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	7%	8%	33%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	1%	1%	2%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	1%	1%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	5%	5%	11%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	1%	1%	3%

## INDICES OPERATIVOS

Rotación de Inventarios	Costo de Vtas. / Prom. Existencias		1,92	1,30
Rotación del Activo Corriente	Ventas / Activo Cte. Promedio		1,98	2,03
Rotación del Activo Total	Ventas / Activo Total Promedio		1,30	1,41

## INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	88%	95%	176%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Es.Cambio) / Pas. Cte.	4%	6%	10%

## INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Aut. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	72%	71%	75%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	254%	248%	297%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	72%	71%	40%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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: CNGE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro N° 10.8**

**Resultados económicos, rendimiento, capital y flujo de caja.  
TECEKA S.A.**

En miles de pesos y porcentajes.

31/12/2008	31/12/2009	31/12/2010
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de TOALLAS vendidas al MI sobre la facturación total (1)	57%	76%	
Ventas al mercado interno de TOALLAS	7.715	9.510	
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de TOALLAS		1795	
Participación de las ventas de TOALLAS en la evolución de las ventas totales (2)		Evoluc. Inversa	

**RUEROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	18.504	12.497	10.040
Costo de Ventas	11.554	12.759	9.423
Resultado Eruto	1.950	-262	616
Resultado Operativo	502	-1.208	-45
Resultado Neto	52	-1.575	-319

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Eruto / Ventas	Resultado Eruto / Ventas	14%	-2%	6%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	4%	-10%	-0,4%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	0,4%	-13%	-3%
Tasa Retorno / F. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	3%	-12,17%	-19,4%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	1%	-55%	-9%

**INDICES OPERATIVOS**

Rotación de Inventarios	Costo de Vtas. / Prom. Existencias	21,04	17,75
Rotación del Activo Corriente	Ventas / Activo Cte. Promedio	3,92	3,36
Rotación del Activo Total	Ventas / Activo Total Promedio	3,52	3,12

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	175%	102%	93%
Liquidez Absoluta	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pas. Cte.	83%	78%	86%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	55%	95%	95%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	124%	2101%	2030%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	55%	95%	95%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) \* 100.

(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.



**Cuadro N° 10.9**  
**Resultados económicos, rendimiento del capital y flujo de caja.**  
**CONSOLIDADO DE ESTADOS CONTABLES**  
 En miles de pesos y porcentajes.

2007	2008	2009	2010
------	------	------	------

CANTIDAD DE EMPRESAS	7	8	8	3
----------------------	---	---	---	---

**RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS**

Ventas	154.245	157.055	189.158	208.207
Costo de Ventas	135.159	135.339	153.980	163.974
Resultado Bruto	19.086	21.716	35.178	44.233
Resultado Operativo	1.618	3.566	13.845	17.393
Resultado Neto	3.712	672	4.881	14.464

**INDICES DE RENTABILIDAD**

Margen Bruto / Ventas	13%	16%	19%	31%
Margen Operativo / Ventas	7%	5%	7%	10%
Margen Neto / Ventas	4%	1%	3%	4%
Tasa Retorno / F. Neto	21%	-143%	-14%	12%
Tasa Retorno / Activos	7%	2%	4%	6%

**INDICES OPERATIVOS**

Rotación de Inventarios		7,00	6,00	3,60
Rotación del Activo Corriente		2,80	2,65	2,28
Rotación del Activo Total		2,12	2,10	1,42

**INDICES DE LIQUIDEZ**

Liquidez Corriente	179%	180%	151%	143%
Liquidez Acida	88%	86%	83%	55%

**INDICES DE ENDEUDAMIENTO**

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	54%	53%	59%	56%
Endeudamiento Global	250%	357%	375%	157%
Prop. Deuda a Corto Plazo	50%	50%	58%	41%

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



**Cuadro Nº 11.1**  
**Cuentas Específicas de TOALLAS de COLORTEX.**

En miles de pesos y kilogramos.

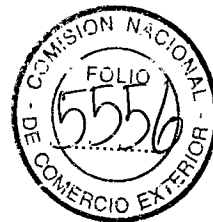
Período	Ventas al mercado interno en pesos (A)	Ventas en Kilogramos (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C))	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Kilogramos (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2007	16.992	599.062	***	***	***	***	***	8.702	308.819	1,95
2008	18.351	628.869	***	***	***	***	***	7.966	273.667	2,30
2009	22.371	774.591	***	***	***	***	***	18.264	692.381	1,22
Enero - Noviembre 2010	26.812	780.697	***	***	***	***	***	37.005	1.077.541	0,72
Var. 2008/2007	8%	5%	4%	17%		-1%		-8%	-11%	
Var. 2009/2008	22%	23%	45%	-25%		41%		129%	131%	

**Con beneficio fiscal**

En miles de pesos y kilogramos.

Período	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)
2007	18.589	599.062	***	***	***	***	***	7.275	224.455	2,56
2008	19.690	628.869	***	***	***	***	***	7.015	224.050	2,81
2009	23.708	774.591	***	***	***	***	***	14.963	488.590	1,59
Enero - Noviembre 2010	28.049	780.697	***	***	***	***	***	28.765	800.657	0,98
Var. 2008/2007	6%	5%	-4%	9%		-1%		-4%	-4%	
Var. 2009/2008	20%	23%	45%	-20%		41%		113%	113%	

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



Cuadro N° 11.2  
Cuentas Específicas de TOALLAS de RIZO.

En miles de pesos y kilogramos.

Período	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 )
2007	4.565	193.471	***	***	***	***	***	2.995	130.203	1,52
2008	7.191	252.507	***	***	***	***	***	3.865	135.698	1,96
2009	6.844	264.751	***	***	***	***	***	4.896	146.592	1,81
Enero - Noviembre 2010	9.940	243.492	***	***	***	***	***	5.595	140.439	1,73
Var. 2008/2007	58%	27%	38%	142%		99%		29%	4%	
Var. 2009/2008	23%	5%	17%	37%		41%		27%	5%	

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



**Cuadro N° 11.3**  
**Cuentas Específicas de TOALLAS de TECEKA.**

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 )
2007	7.982	262.180	***	***	***	***	***	12.623	414.593	0,53
2008	7.715	262.600	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
2009	9.511	290.470	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
Enero - Noviembre 2010	6.776	196.510	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
Var. 2008/2007	-3%	0%	10%			-20%				
Var. 2009/2008	23%	11%	32%			-24%				

(1) Por tener contribución marginal negativa no se calcularon los puntos de equilibrio.  
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro N° 11.4**  
**Cuentas Específicas de TOALLAS de TEXTIL ITAS.**

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 )
2007	1.378	49.805	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
2008	1.102	33.846	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
2009	1.316	37.122	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
Enero - Noviembre 2010	1.097	26.379	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
Var. 2008/2007	-20%	-32%	-2%			5%				
Var. 2009/2008	19%	10%	24%			27%				

(1) Por tener contribución marginal negativa no se calcularon los puntos de equilibrio.  
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro N° 11.5**  
**Cuentas Específicas de TOALLAS de FELTEX.**

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 )
2007	631	26.421	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
2008	703	23.644	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
2009	805	24.717	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
Enero - Noviembre 2010	825	20.500	***	***	***	***	***	(1)	(1)	(1)
Var. 2008/2007	13%	-11%	7%			11%				
Var. 2009/2008	14%	5%	-10%			15%				

(1) Por tener contribución marginal negativa no se calcularon los puntos de equilibrio.  
Fuente: CNICE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





**Cuadro Nº 12**  
**Importaciones de TOALLAS**

En kilogramos

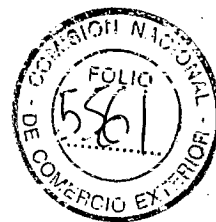
a. Anual

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO: BRASIL							ORIGENES NO INVESTIGADOS	IMPORTACIONES TOTALES
	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSSION	E.A.BALBI	RESTO	Total importaciones investigadas		
							Total importaciones no investigadas		
2007	1.183.317	98.183	85.153	117.740	233.773	2.914.887	4.633.051	355.674	4.988.726
2008	1.100.737	78.371	87.836	83.790	210.758	2.510.981	4.072.524	862.350	4.934.874
2009	1.215.133	50.833	82.406	85.153	14.625	1.260.877	2.709.093	513.903	3.222.995
Ene-Nov 09	1.120.735	47.350	56.657	76.116	7.373	1.079.494	2.389.725	474.006	2.863.733
Ene-Nov 10	1.300.135	66.342	86.035	102.352	75.737	1.506.008	3.136.669	162.193	3.298.863
Var. 2003 / 2007	-7%	-20%	3%	-29%	-10%	-14%	-12%	142%	-1%
Var. 2009 / 2008	10%	-35%	-6%	2%	-93%	-50%	-33%	-40%	-35%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	16%	40%	47%	34%	927%	40%	31%	-2%	26%

c. Participación. En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO: BRASIL							ORIGENES NO INVESTIGADOS	IMPORTACIONES TOTALES
	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSSION	E.A.BALBI	RESTO	Total importaciones investigadas		
							Total importaciones no investigadas		
2007	24	2	2	2	5	58	93	7	100
2008	22	2	2	2	4	51	83	17	100
2009	33	2	3	3	0	84	93	16	100
Ene-Nov 09	39	2	2	3	0	93	93	17	100
Ene-Nov 10	36	2	2	3	2	42	87	13	100

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



*[Handwritten signatures and marks]*

**Cuadro Nº 12 (Cont.)**  
**Importaciones de TOALLAS**  
**En DÓLARES FOB**

a. Anual

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO: BRASIL							ORIGENES NO INVESTIGADOS Total importaciones no investigadas	IMPORTACIONES TOTALES
	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSSION	E.A.BALBI	RESTO	Total importaciones investigadas		
2007	6.560.767	789.136	644.652	971.774	1.326.926	21.396.380	31.639.658	1.841.523	33.531.181
2008	6.636.524	781.029	720.686	806.943	2.022.597	21.582.600	32.540.500	5.256.038	37.796.607
2009	8.087.252	456.150	641.854	703.665	124.598	9.896.226	19.919.745	2.993.561	22.913.307
Ene-Nov 09	7.483.324	424.132	458.638	627.830	62.869	8.439.550	17.476.343	2.739.730	20.216.073
Ene-Nov 10	8.946.768	645.806	721.761	807.516	718.772	12.960.049	24.500.671	3.081.707	27.582.378
Var. 2008 / 2007	1%	-1%	12%	-17%	52%	1%	3%	185%	13%
Var. 2009 / 2008	22%	-42%	-11%	-13%	-94%	-54%	-39%	-43%	-39%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	16%	52%	57%	29%	1043%	54%	40%	12%	36%

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



**Cuadro N° 13**  
**Precios Medios Fob de las importaciones de TOALLAS**

En Dólares FOB por Kilogramo

a. Anual

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO: BRASIL						TOTAL IMPORTACIONES INVESTIGADAS	ORIGENES NO INVESTIGADOS Total importaciones no investigadas
	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSSION	E.A.BALBI	RESTO		
2007	5,5	8,0	7,6	8,3	5,7	7,3	6,8	5,2
2008	6,0	10,0	8,2	9,6	9,6	8,6	8,0	6,1
2009	6,7	9,0	7,8	8,3	8,5	7,8	7,4	5,3
Ene-Nov 09	6,7	9,0	7,8	8,2	8,5	7,8	7,3	5,8
Ene-Nov 10	6,7	9,7	8,4	7,9	9,5	8,6	7,8	6,7
Var. 2008 / 2007	9%	24%	8%	17%	69%	17%	17%	13%
Var. 2009 / 2008	11%	-10%	-5%	-14%	-11%	-9%	-8%	-1%
Var. Ene-Nov 10 / Ene-Nov 09	-0,1%	9%	7%	-4%	11%	10%	7%	15%

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



**Cuadro N° 14.1.a**

**Comparación de los precios internos de las toallas de producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de origen Brasil**  
En pesos por kilogramo

Nivel: Depósito de Importador		Producto Representativo: Toallas lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m2			
PERÍODO	Precio Nacionalizado de las Importaciones		Precio Corriente Promedio Ponderado del producto Nacional (relevamiento)	Precio Corriente Promedio Ponderado de los precios nacionales verificados	
	ORIGEN INVESTIGADO BRASIL				
2007	21,0	***	***	***	
2008	20,3	***	***	***	
2009	26,0	***	***	***	
Ene-Nov 10	27,7	***	***	***	
Var. 2008 / 2007	-3%	8%	8%	7%	
Var. 2009 / 2008	28%	8%	8%	5%	

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

**Cuadro N° 14.1.a (Cont.)**  
**Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de Toallas**  
En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional		DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Nacional - Precio Verificado) / Precio Verificado
	ORIGEN INVESTIGADO BRASIL		
	Signo diferencia %		Signo diferencia %
2007	***	***	***
2008	***	***	***
2009	***	***	***
Ene-Nov 10	***	***	***

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

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



Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.

**Cuadro N° 14.1.b**

**Comparación de los precios internos de las toallas de producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de origen Brasil**

En pesos por kilogramo

Producto Representativo: Toallas lisas teñidas en prenda o en hilo de 300 a 450 grs. por m2

Nivel: Primera venta

PERÍODO	Precio Nacionalizado de las Importaciones	Precio Corriente Ponderado del producto Nacional (relevamiento)	Precio Corriente Ponderado de los precios nacionales verificados
	ORIGEN INVESTIGADO BRASIL		
2007	33,7	***	***
2008	39,8	***	***
2009	33,6	***	***
Ene-Nov 10	39,3	***	***
Var. 2008 / 2007	25%	16%	14%
Var. 2009 / 2008	13%	11%	11%

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

**Cuadro N° 14.1.b (Cont.)**

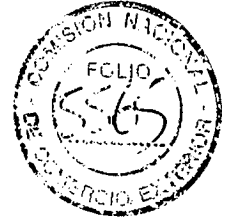
**Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de Toallas**

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional		DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional Verificado) / Precio Nacional	
	ORIGEN INVESTIGADO BRASIL	Signo diferencia %	ORIGEN INVESTIGADO BRASIL	Signo diferencia %
2007	***	-	***	***
2008	***	-	***	***
2009	***	-	***	***
Ene-Nov 10	***	-	***	***

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

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



**Cuadro N° 14.2.a**

**Comparación de los precios internos de las toallas de producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de origen Brasil**

En pesos por kilogramo

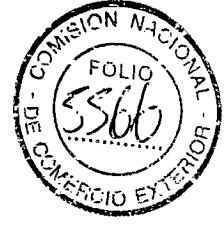
**Cuadro N° 14.2.a (Cont.)**

**Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de Toallas**  
En porcentajes

Producto Representativo: Toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2										
Nivel: Depósito de Importador										
PERÍODO	Precio Nacionalizado de las Importaciones		Precio Corriente Promedio Ponderado del producto Nacional (relevamiento)		Precio Corriente Promedio Ponderado de los precios nacionales verificados		DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional		DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional Verificado) / Precio Nacional Verificado	
	ORIGEN INVESTIGADO						ORIGEN INVESTIGADO		ORIGEN INVESTIGADO	
	BRASIL						BRASIL		BRASIL	
2007	20,7		***		***		***		***	
2008	20,7		***		***		***		***	
2009	25,6		***		***		***		***	
Ene-Nov 10	27,2		***		***		***		***	
Var. 2008 / 2007	0%		11%		8%		-		-	
Var. 2009 / 2008	24%		9%		6%		-		-	

(1)  $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

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



**Cuadro Nº 14.2.b**

**Comparación de los precios internos de las toallas de producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de origen Brasil**

En pesos por kilogramo

**Cuadro Nº 14.2.b (Cont.)**

**Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de Toallas**

En porcentajes

Producto Representativo: Toallas lisas blancas de 300 a 450 grs. por m2											
Nivel: Primera Venta		Precio Nacionalizado de las Importaciones		Precio Corriente Ponderado del producto Nacional (relevamiento)		Precio Corriente Ponderado de los precios nacionales verificados		PERÍODO			
		ORIGEN INVESTIGADO						DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
		BRASIL						ORIGEN INVESTIGADO			
								BRASIL			
								Signo diferencia %			
								DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional Verificado) / Precio Nacional Verificado			
								ORIGEN INVESTIGADO			
								BRASIL			
								Signo diferencia %			
2007		23,7		***		***		***		***	
2008		29,3		***		***		***		***	
2009		33,6		***		***		***		***	
Ene-Nov 10		39,3		***		***		***		***	
Var. 2008 / 2007		25%		7%		15%		X		100	
Var. 2009 / 2008		13%		11%		11%		X		100	

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

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

Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.  
 (\*) Por un error material, en el ISHE, se consigna un signo (+), cuando correspondía (-).



**Cuadro N° 14.3.a (Cont.)**  
**Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de Toallas**  
 En porcentajes

**Cuadro N° 14.3.a**  
**Comparación de los precios internos de las toallas de producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de origen Brasil**  
 En pesos por kilogramo

Nivel: Depósito de importador		Producto Representativo: Toallas jackard de 300 a 450 grs. por m2	
PERÍODO	Precio Nacionalizado de las importaciones ORIGEN INVESTIGADO BRASIL	Precio Corriente Promedio Ponderado de los precios nacionales verificados	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional ORIGEN INVESTIGADO BRASIL Signo diferencia %
2007	19,7	***	***
2008	22,1	***	***
2009	27,7	***	***
Ene-Nov 10	29,5	***	***

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

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

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





**Cuadro N° 14.3.b**

**Comparación de los precios internos de las toallas de producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de origen Brasil**

En pesos por kilogramo

**Cuadro N° 14.3.b (Cont.)**

**Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de Toallas**

En porcentajes

Producto Representativo: Toallas jackard de 300 a 450 grs. por m2			
Nivel: Primera Venta			
PERÍODO	Precio Nacionalizado de las Importaciones		Precio Corriente Promedio Ponderado de los precios nacionales verificados
	ORIGEN INVESTIGADO BRASIL		
2007	25,4	***	***
2008	29,8	***	***
2009	34,8	***	***
Ene-Nov 10	41,1	***	***
Var. 2008 / 2007	17%		17%
Var. 2009 / 2008	17%		12%

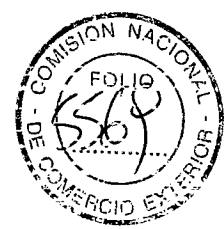
  

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional	
	ORIGEN INVESTIGADO	
2007	***	Signo diferencia %
2008	***	
2009	***	
Ene-Nov 10	***	

(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.



**Cuadro N° 15.a**  
**Consumo Aparente de TOALLAS**

En kilogramos

a. Anual

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno										IMPORTACIONES del ORIGEN INVESTIGADO					Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	RELEVAMIENTO	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSSION	E.A.BALBI	RESTO	Total Importaciones Investigadas	Importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS		Total Importaciones no Investigadas				
											1	2					
2007	1.326.220	1.986.176	3.312.396	1.121.780	92.824	70.361	118.161	233.773	2.914.887	4.651.785	355.674	4.907.459	8.301.121				
2008	1.374.315	2.314.420	3.688.735	1.064.842	82.004	77.606	87.906	210.756	2.510.981	4.034.066	362.350	4.907.271	8.636.006				
2009	1.596.690	2.380.543	3.977.233	1.187.760	65.433	77.142	63.632	14.625	1.260.877	2.669.469	513.403	3.222.495	7.189.929				
Enc-Nov 09	1.474.003	2.428.246	3.902.248	1.061.174	56.792	66.075	63.385	7.373	1.079.494	2.334.293	-174.009	2.963.733	6.765.981				
Enc-Nov 10	1.788.367	2.179.459	3.667.826	1.294.193	61.497	93.008	101.116	75.737	1.506.008	3.131.497	-162.193	3.596.653	7.266.689				
Var. 2003 / 2007	4%	17%	11%	-5%	-12%	10%	-20%	-10%	-14%	-11%	142%	-1%	4%				
Var. 2008 / 2008	16%	3%	8%	12%	-20%	-1%	-5%	-93%	-50%	-33%	-40%	-36%	-17%				
Var. Enc-Nov 10 / Enc-Nov 09	1%	-10%	-5%	22%	8%	41%	60%	927%	40%	31%	-2%	26%	7%				

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno										IMPORTACIONES del ORIGEN INVESTIGADO					Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	RELEVAMIENTO	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSSION	E.A.BALBI	RESTO	Total Importaciones Investigadas	Ventas de importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS		Total Importaciones no Investigadas				
											1	2					
2007	16	24	40	14	1	1	1	3	35	55	4	60	100				
2008	16	27	43	12	1	1	1	2	29	57	10	67	100				
2009	22	36	58	15	1	1	1	0,2	37	71	15	86	100				
Enc-Nov 09	22	36	58	16	1	1	1	0,1	36	70	7	77	100				
Enc-Nov 10	20	30	50	13	1	1	1	1	33	63	6	69	100				

Nota: El dato de Producción Nacional corresponde al informado por PRO TEJER.  
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



*[Handwritten signatures]*

**Cuadro N° 15.b**  
**Consumo Aparente de TOALLAS**

En kilogramos

a. Anual

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno					IMPORTACIONES del ORIGEN INVESTIGADO							Importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS		Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	RELEVAMIENTO	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSION	E.A.BALBI	RESTO	Total importaciones investigadas	Total importaciones no investigadas					
											1.211.780	92.824	70.361	118.161		
2007	1.326.220	486.176	1.812.396	1.121.780	92.824	70.361	118.161	233.773	2.914.887	4.551.785	353.674	1.803.728	6.301.122			
2008	1.374.315	464.411	1.838.726	1.064.842	82.004	77.606	87.906	210.758	2.510.881	4.034.096	363.350	1.937.371	6.705.997			
2009	1.596.690	380.543	1.977.433	1.187.760	65.433	77.142	83.632	14.623	1.280.877	2.889.469	513.403	3.222.495	5.190.928			
Ene-Nov 09	1.474.003	288.248	1.772.248	1.061.174	56.792	66.075	63.385	7.373	1.079.494	2.334.293	374.008	2.980.733	4.655.861			
Ene-Nov 10	1.488.387	434.459	1.922.826	1.294.133	61.497	93.008	101.116	78.737	1.506.008	3.131.497	362.193	3.588.363	5.521.639			
Var. 2003 / 2007	4%	-4%	1%	-9%	-12%	10%	-26%	-10%	-14%	-11%	142%	-1%	0%			
Var. 2007 / 2008	16%	-18%	3%	12%	-20%	-1%	-5%	-9%	-50%	-37%	-40%	-35%	-29%			
Var. Ene-Nov. 10 / Ene-Nov 09	1%	46%	8%	22%	8%	41%	60%	927%	40%	34%	-2%	29%	18%			

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno					IMPORTACIONES del ORIGEN INVESTIGADO							Ventas de importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS		Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	RELEVAMIENTO	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	COTEMINAS	ESPALMA	NEW COUNTRY LIFE	VERSION	E.A.BALBI	RESTO	Total importaciones investigadas	Total importaciones no investigadas					
											7 <th>27 <th>16 <th>1 <th>2 <th>3 <th>43 <th>67 </th></th></th></th></th></th></th>	27 <th>16 <th>1 <th>2 <th>3 <th>43 <th>67 </th></th></th></th></th></th>	16 <th>1 <th>2 <th>3 <th>43 <th>67 </th></th></th></th></th>	1 <th>2 <th>3 <th>43 <th>67 </th></th></th></th>		
2007	20	7	27	16	1	1	2	3	43	67	5	73	100			
2008	20	7	27	16	1	1	1	3	37	59	13	73	100			
2009	31	7	38	23	1	1	2	0	24	52	10	62	100			
Ene-Nov 09	27	8	35	23	1	1	1	0	23	50	10	60	100			
Ene-Nov 10	27	8	35	23	1	2	2	1	27	57	8	65	100			

Nota: El dato de Producción Nacional corresponde al informado por CAPTA. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y de la DGA.



*[Handwritten marks]*

**Cuadro N° 16.a**

**Relación entre las importaciones investigadas y la  
producción nacional de Toallas**  
En porcentajes

PERÍODO	ORÍGEN INVESTIGADO
2007	Brasil
2008	136
2009	110
Ene-Nov 09	68
Ene-Nov 10	60
	83

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



*[Handwritten signatures]*

**Cuadro N° 16.b**

**Relación entre las importaciones investigadas y la  
producción nacional de Toallas**  
En porcentajes

PERÍODO	ORÍGEN INVESTIGADO
2007	Brasil
2008	244
2009	221
Ene-Nov 09	135
Ene-Nov 10	133
	153

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

