

### ACTA N° 1522

En la ciudad de Buenos Aires, a los 12 días del mes de febrero de 2010, siendo las 17,00 horas y con la asistencia de los señores Directores, Lic. Alejandro R. Barrios, Lic. Ramiro L. Bertoni, Lic. Beatriz Paglieri y Lic. Carlos Bozzalla, encontrándose ausente el Lic. Hernán Soltz, quien emitirá su voto de forma telefónica, el Sr. Presidente da comienzo a la reunión convocada en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94.

La presente reunión tiene por finalidad emitir la determinación final en el ámbito de competencia de esta Comisión en los términos del Artículo 3 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio aprobado por la Ley N° 24.425 y el Decreto N° 1393/08, en relación al Expediente CNCE N° 21/09 (SICyPyME N° S01:0022967/2009), cuyos principales datos son:

Producto Investigado: *"Calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6402.12 y 6403.12".*

Práctica desleal: Dumping.

Origen del Producto Investigado: República Popular de China

Apertura: Resolución SICyPyME N° 42/2009 de fecha 26 de febrero de 2009 -publicada en el Boletín Oficial el 2 de marzo de 2009-.

Determinación Preliminar de Dumping: 10 de junio de 2009.

Determinación Preliminar de Daño y de Relación de Causalidad: Acta de Directorio de la CNCE N° 1430 del 22 de junio de 2009.

Resolución Preliminar: Resolución MP N° 259/2009 de fecha 20 de julio de 2009, publicada en el Boletín Oficial el 21 de julio de 2009.

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente y al informe GI-GN/ITDF N° 11/09 producido por las Gerencias. Luego de una reunión con miembros del equipo técnico de las Gerencias y como consecuencia del análisis efectuado, los señores Directores han confeccionado y emiten el informe inserto en el Anexo, el que forma parte integrante de la presente.

A continuación y de acuerdo con lo establecido en el artículo 19 del Decreto N° 766/94 los señores Directores, Lic. Alejandro R. Barrios, Lic., Ramiro L. Bertoni, Lic. Beatriz Paglieri y Lic. Carlos Bozzalla, haciéndolo el Lic. Hernán J. Soltz de forma telefónica, quien ratificará su voto por escrito, votan por unanimidad lo siguiente:

1°.- Disponer la inclusión del informe GI-GN/ITDF N° 11/09 en el Expediente CNCE N° 21/09.

2°.- La Comisión determina que las importaciones de *"Calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o*



*M. López*  
D. N.º 123456789

sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6402.12 y 6403.12" originarias de la República Popular de China constituyen una amenaza daño importante a la rama de producción nacional, causada por efecto del dumping.

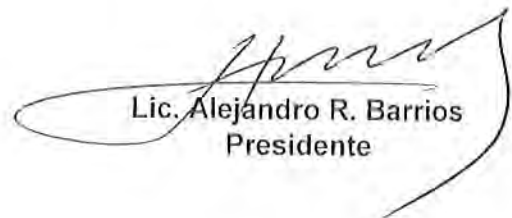
3º.- La Comisión recomienda la aplicación de un derecho antidumping definitivo que sea inferior al margen de dumping calculado, de acuerdo a lo expresado en la Sección "X - ASESORAMIENTO DE LA COMISIÓN A LA SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA" de la presente Acta de Directorio.

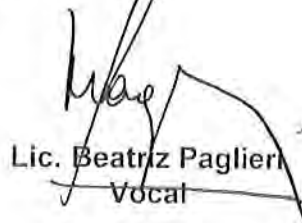
4º.- Remitir las presentes conclusiones a la SECRETARÍA INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

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

La presente consta de 60 (sesenta) fojas, incluyendo el Anexo.

  
Lic. Ramiro L. Bertoni  
Vocal

  
Lic. Alejandro R. Barrios  
Presidente

  
Lic. Beatriz Paglieri  
Vocal

Lic. Hernán J. Soltz  
Vocal

  
Lic. Carlos Bozzalla  
Vocal



## I. ANTECEDENTES<sup>1</sup>.

El 29 de enero de 2009, conforme a lo establecido por la ley 24.425, el Decreto Reglamentario N° 1393/08 y cumpliendo las instrucciones impartidas por la Señora ex Ministra de Producción, la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial (SSPyGC) remitió copia del Expediente N° S01:0022967/2009, a fin de que esta Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) "se expida, dentro del plazo de DIEZ (10) días hábiles, sobre la existencia de pruebas suficientes sobre el daño y la relación de causalidad, para iniciar de oficio la apertura de investigación por presunto dumping en las operaciones de exportación de calzados hacia la REPÚBLICA ARGENTINA, procedentes de la REPÚBLICA POPULAR CHINA<sup>2</sup>". Las presentes actuaciones tramitan en esta Comisión bajo el expediente CNCE N° 21/09.

Con fecha 11 de febrero de 2009, la SSPyGC remitió a esta CNCE copia del Informe Relativo a la Viabilidad de Apertura de la Investigación elaborado por la Dirección de Competencia Desleal (DCD) con fecha 9 de febrero de 2009.

El 18 de febrero de 2009, mediante Acta N° 1377, el Directorio de esta CNCE dispuso "la inclusión del informe GI-GN/ITPA N° 03/09 en el expediente" y concluyó que "en esta etapa del procedimiento se han recabado suficientes pruebas de daño importante a la industria nacional de 'Calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la NCM 6402.12 y 6403.12' ocasionado por las importaciones originarias de la República Popular China" y que "...están dadas las condiciones relativas a la relación de causalidad, entre el presunto dumping y el daño importante sufrido por la industria nacional, requeridas para justificar el inicio de una investigación, respecto de las importaciones originarias de China". El mismo 18 de febrero de 2009, mediante Notas CNCE/PR N° 37/09 y 38/09, se remitió copia de la mencionada Acta de Directorio, a la SICyPyME y a la SSPyGC, respectivamente.

Con fecha 2 de marzo de 2009, se recibió de la DCD copia de la Resolución SICyPyME N° 42 del 26 de febrero de 2009, publicada en el Boletín Oficial el 2 de marzo de 2009, mediante la cual se declaró procedente la apertura de la investigación juntamente con la copia del respectivo Informe de Recomendación de fecha 23 de febrero de 2009.

Con fecha 4 de marzo de 2009 se recibió de la DCD copia de la Nota DGA DI TECN N° 322/09 de fecha 17 de febrero de 2009, mediante la cual se confirman las posiciones arancelarias NCM y posiciones SIM informadas por la Cámara de la Industria del Calzado (CIC).

El día 10 de junio de 2009, se recibió de la SSPyGC el Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping, elaborado por la DCD, en el que la citada Dirección concluyó que "...a partir del procesamiento y análisis efectuado de toda la documentación obrante en el expediente en esta instancia de la investigación, se han reunido elementos que permiten determinar preliminarmente la existencia de márgenes de

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

<sup>2</sup> En adelante se hará referencia a la República Popular China como "China".



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09  
ACTA N° 1522 - ANEXO

ES COPIA FIEL

25618

*dumping en las operaciones de exportación de 'Calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo. Quedan excluidos de la presente investigación los siguientes calzados: 2. Calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405. 3. Calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la NCM 6402.12 y 6403.12' originarias de la REPÚBLICA POPULAR CHINA...". En dicho informe se estableció un valor normal de U\$S 15,50 por par y se determinó un margen de dumping de 62,13%.*

El día 22 de junio de 2009, mediante Acta de Directorio N° 1430, la CNCE dispuso que: "Para los calzados deportivos con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho sin vulcanizar, la Comisión concluye que corresponde continuar con la investigación hasta su etapa final, sin la aplicación de medidas provisionales, tal como lo establece el artículo 23 del Decreto N° 1398/2008, dado que los elementos recabados en esta etapa de la investigación no permite que esta Comisión se expida positivamente acerca de la existencia de daño a la rama de producción nacional de calzados, a la vez que tampoco permiten determinar el cierre de la investigación. Para el resto de los calzados, la Comisión determina preliminarmente que la rama de producción nacional de "calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social y deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la Nomenclatura común del MERCOSUR (NCM) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificados en la nomenclatura común del MERCOSUR (N.M.C.) 6402.12 y 6403.12 y excluido el Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos del PVC o Caucho sin vulcanizar, sufre amenaza de daño importante por causa de las importaciones con dumping originarias de China. En atención a ello se encuentran reunidos los extremos de relación causal requeridos para la aplicación de medidas provisionales". Asimismo se dispuso "la inclusión del informe GI-GN/ITDP N° 05/09 en el expediente CNCE N° 21/09".

Entre el 20 y 28 de mayo de 2009 se recibió de las firmas QINDAO CHANGSIN SHOES CO. LTD., FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS CO. LTD., SOJITZ CORPORATION OF AMERICA y QINGDAO TAE KWANG SHOES CO. LTD. un recurso de reconsideración.

El 23 de junio de 2009, mediante Notas CNCE/GN N° 1237/09, 1238/09, 1239/09, 1240/09, 1241/09, 1242/09, 1243/09, 1244/09 y 1245/09, se respondió al Recurso de Reconsideración planteado por las firmas EVERAN, QINGDAO CHANGSHIN SHOES Co. Ltd., FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS Co. Ltd., SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, QINGDAO TAE KWANG SHOES Co. Ltd., LIAN JIAN LUH SHOES Co. Ltd. REEBOK INTERNATIONAL Ltd.

El 29 de junio de 2009 se hizo saber a las empresas y cámaras acreditadas en la presente investigación, la fecha<sup>3</sup> límite fijada para que las partes interesadas ofrezcan pruebas.

Entre los meses de julio, agosto y septiembre se recibieron en esta CNCE los ofrecimientos de prueba efectuados por las empresas y cámaras acreditadas en la presente investigación.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Conforme lo establece el primer párrafo del Art. 18 del Decreto Reglamentario N° 1393/08.





El 21 de julio de 2009, se incorporó copia de la Resolución M.P. N° 259/2009 de fecha 20 de julio de 2009, publicada en el B.O. el día 21 de julio de 2009 relativa a la aplicación de los derechos provisionales.

El día 28 de julio de 2009, la DCD remitió copia de las presentaciones efectuadas por Reebok International Limited, EVERVAN INTERNATIONAL LIMITED, APACHE FOOTWEAR LIMITED, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED, LIAN JIAN LUH SHOES, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS, QINGDAO TAE KWANG SHOES y QINGDAO CHANGSHIN SHOES en las cuales interponen un Recurso Jerárquico.

El 12 de agosto de 2009, esta CNCE remitió a la Dirección de Legales del Área de Industria, Comercio y PyME, copia de las presentes actuaciones a efectos de que esa Dirección se sirva emitir opinión respecto de los recursos jerárquicos planteados por las firmas Reebok International Limited, EVERVAN INTERNATIONAL LIMITED, APACHE FOOTWEAR LIMITED, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED, LIAN JIAN LUH SHOES, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS, QINGDAO TAE KWANG SHOES y QINGDAO CHANGSHIN SHOES.

El día 8 de septiembre de 2009, se recibieron presentaciones de las empresas ADIDAS ARGENTINA, UNISOL, NIKE ARGENTINA, REEBOK INTERNATIONAL, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE, LIAN JIAN CHING LUH SHOES, QING DAO TAE KWAN SHOES, QINGDAO CHANG SHIN SHOES, APACHE FOOTWEAR, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, EVERVAN INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS en las cuales interponen un Recurso de Reconsideración con Jerárquico en subsidio por la denegatoria de esta CNCE a la segunda solicitud de prórroga.

El 24 de septiembre de 2009, se recibió el dictamen de la Dirección de Legales del Área de Industria, Comercio y PyME N° 11209/2009 de fecha 21 de septiembre del corriente, con relación a los recursos jerárquicos interpuestos por las distintas firmas, respecto a la prórroga de los cuestionarios.

Con fecha 14 de octubre de 2009 se recibió de las firmas APACHE FOOTWEAR, QINGDAO CHANGSHIN SHOES, QINGDAO TAE KWANG SHOES, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, EVERVAN INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE PRODUCTS, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE, REEBOK INTERNATIONAL, LIAN JIAN CHING LUH SHOES, una presentación en la que solicitan se eleven las actuaciones al Ministerio de Industria y Turismo a los efectos que se proceda a resolver el Recurso Jerárquico interpuesto con fecha 21 de julio de 2009. Con fecha 27 de octubre de 2009 se incorporó copia de la Nota CNCE/GN N° 2174/09 mediante la cual se remitió a la DLAICyPyME copia de las mencionadas presentaciones. Con fecha 6 de noviembre de 2009 se recibió el Dictamen DLAICyPyME N° 19.770/09 en el cual se concluye que "este Servicio Jurídico ratifica los argumentos esgrimidos en su Dictamen N° 11.209/09 de fecha 21 de septiembre de 2009, resultando la Autoridad de Aplicación del procedimiento antidumping -la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial- el área facultada para decidir sobre la cuestión planteada" y "en el supuesto que la Autoridad de Aplicación comparta los términos del Dictamen referenciado (...) correspondería que se expida en

<sup>4</sup> Para mayor detalle ver Anexo III -Actuaciones relativas al ofrecimiento de prueba del Informe Técnico GI-GN/ITDF N° 11/09.



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

25/11/09  
Salvo  
D. N. I. P. N. O. 100

esos términos y posteriormente notifique a las firmas recurrentes". Con fecha 11 de noviembre de 2009 mediante Nota CNCE/PR Nº 327/09, con relación a la opinión jurídica emitida por la DLAIcPyME en virtud del Dictamen Nº 19.770/09 y Dictamen Nº 11.209/09, esta Comisión hizo saber al SSPyGC que "comparte la opinión jurídica emitida en los mencionados Dictámenes".

Con fecha 6 de noviembre de 2009 mediante Nota CNCE/PR Nº 323/09 se solicitó al señor SICyPyME que, atento a la complejidad técnica del caso y ante la imposibilidad de cumplir con los plazos establecidos para la Determinación Final de Daño, se autorice a esta Comisión a hacer uso del plazo adicional previsto en el artículo 30, segundo párrafo del Decreto Reglamentario Nº 1393/08. Copia de la mencionada Nota fue remitida en la misma fecha al señor SSPyGC para su conocimiento. Con fecha 2 de diciembre de 2009 se recibió de la DCD copia de la actuación Nº S01:0001332/2009 mediante la cual la SICyPyME pone en conocimiento de la Señora Ministro que se hará uso del plazo adicional. El 15 de diciembre se recibió de la SSPyGC una nueva copia de la mencionada actuación.

Con fecha 9 de noviembre de 2009 se recibió de la DCD copia de las presentaciones de las firmas SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, QINGDAO CHANGSHIN SHOES, ADIDAS ARGENTINA, NIKE ARGENTINA, UNISOL, EVERVAN INTERNATIONAL, REEBOK INTERNATIONAL, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE, QINGDAO TAE KWANG SHOES, APACHE FOOTWEAR, LIAN JIANG CHING LUH SHOES, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS de fecha 5 de agosto de 2009 mediante las cuales interpusieron Reclamos Impropios solicitando que la Resolución MP Nº 259/09 que impone las medidas provisionales a cierto tipo de calzados provenientes de China sea revocada, y que se cierre la investigación iniciada por medio de la Resolución SICyPyME Nº 42/09. En la misma fecha se recibió de la DCD copia del Memorando de fecha 12 de agosto de 2009 mediante el cual se solicita al Servicio Jurídico del Área de ICyPyME expedirse en el marco de su competencia respecto del tratamiento de lo peticionado por las firma *ut supra* mencionadas en cuanto la procedencia de los Reclamos Impropios. Finalmente, se recibió en la misma fecha y en la misma nota copia del Dictamen DLAIcPyME Nº 7287/09 de fecha 31 de agosto de 2009 en el que se concluye que "este Servicio Jurídico considera que en esta instancia –no obstante su alegación– no surgen fundamentos que acrediten los extremos previstos del artículo 12 de la Ley Nacional de Procedimientos Administrativos. De tal manera deberá darse intervención a las áreas técnicas competentes para que se expidan con carácter previo en el marco de sus competencias sobre todos y cada uno de los hechos y agravios alegados por las recurrentes".

Con fecha 12 de noviembre de 2009 se incorporó la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales que a su vez contiene un Anexo II sobre actualización de importaciones elaborada por la CNCE del expediente de la referencia (Informe GIGN/ISHE Nº 10/09), conforme lo dispuesto por el Directorio de esta Comisión mediante MEMORANDUM DIR Nº 21/09. Asimismo se remitieron notas a las partes acreditadas haciéndoles saber que se encontraba a disposición el citado informe a efectos de que tomen vista y examinen toda la información disponible en las actuaciones de la referencia y que, hasta el día 26 de noviembre de 2009, ejerciten la defensa de sus intereses, efectuando sus consideraciones finales acerca de lo actuado en base a la mencionada información si lo estimaren conveniente.



Con fecha 16 de noviembre de 2009 se recibió de la DCD copia de las presentaciones efectuadas por las firmas SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, QINGDAO CHANGSHIN SHOES, ADIDAS ARGENTINA, NIKE ARGENTINA, UNISOL, EVERVAN INTERNATIONAL, REEBOK INTERNATIONAL, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE, QINGDAO TAE KWANG SHOES, APACHE FOOTWEAR, LIAN JIANG CHING LUH SHOES, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS de fecha 15 de octubre de 2009, mediante las cuales se interpone queja por defecto de tramitación en relación a la no admisión de recursos administrativos contra las notas que denegaron la prórroga del plazo para producir prueba. Asimismo, dicha Dirección solicitó se le indique si los Recursos de Reconsideración con Jerárquico en subsidio habían sido recibidos por esta CNCE y si se efectuó la correspondiente consulta a la DLAIcYpYME. Con fecha 19 de noviembre de 2009, mediante Nota CNCE/GN N° 2493, se hizo saber a la DCD que esta Comisión respondió a los recursos interpuestos por las referidas en el marco del Dictamen DLAIcYpYME N° 19.796.

El 10 de diciembre de 2009 el señor SSPyGC hizo saber a las empresas que interpusieron el recurso jerárquico, con fecha 21 de julio de 2009, que "...no resulto admisible el recurso interpuesto".

El día 12 de enero de 2010 se recibió de la SSPyGC el Informe Relativo a la Determinación Final del Margen de Dumping, elaborado por la DCD el 29 de diciembre de 2009.

## II. MARCO LEGAL DE LA DETERMINACIÓN FINAL.

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

La normativa específica aplicable en esta investigación es el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994<sup>5</sup>, aprobado por la ley N° 24.425 y sus Decretos reglamentarios N° 704/95 y el N° 1393/08.

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

El informe y la determinación final de la Comisión son el resultado de la evaluación de los elementos contenidos en el expediente, en especial de aquellos incorporados al mismo a partir de la determinación preliminar de daño y de relación de causalidad expuesta en el Acta de Directorio N° 1430 -del 22 de junio de 2009- y su evaluación en el marco de las normas vigentes que rigen cada aspecto de la investigación, tal como se analiza en las secciones siguientes.

<sup>5</sup> En adelante, Acuerdo Antidumping.





**III. ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES.**

En esta sección se expondrán los distintos argumentos de daño, amenaza de daño y de otros temas relacionados con la investigación, aportados por las partes, los que se encuentran en mayor detalle en el Informe Técnico GI-GN/ITDF Nº 11/09<sup>6</sup>. Cabe señalar que en el Acta preliminar Nº 1430 la Comisión realizó un resumen de los alegatos de las partes hasta esa etapa procesal, por lo que a continuación se realizará una muy breve referencia a alguno de los argumentos expresados por las partes intervinientes reflejados en el informe de Hechos esenciales y de Determinación Final. Sin perjuicio de hacer sólo una breve descripción de los mismos, se señala que esta Comisión ha tenido en cuenta cada uno de los argumentos presentados por cada una de las distintas partes para realizar la presente determinación.

En esta etapa final las firmas productoras nacionales tanto grandes como pequeñas han mantenido en líneas generales, sus argumentos sobre el daño a la industria nacional causado por las importaciones originarias de China.

En sentido contrario las firmas importadoras y exportadoras representadas por el Dr. Alejandro Fiuza<sup>7</sup> y la CAPCICA junto con otras Cámaras han señalado que con excepción de la firma INDULAR varias de las productoras grandes y algunas de las pequeñas se han manifestado en contra de la investigación-refiriéndose en particular a la Categoría B o al llamado calzado deportivo de performance, y en particular al denominado calzado STAF dentro de dicho segmento, considerando que las mismas no se encuentran dañadas, agregando que lo expresado no puede ser omitido por la Comisión. Asimismo han argumentado que en sus informes la Comisión no ha reflejado en forma nítida la oposición formal y fundada de todos los productores nacionales con la excepción de uno. En este orden de ideas la firma ALPARGATAS presentó argumentos señalando que en el segmento calzado deportivo –categoría B- las alegaciones de daño presentadas no son tales.

Asimismo, los mencionados importadores como también la CAPCICA basaron sus alegatos en relación con la configuración del daño, refiriéndose en especial al segmento en el cual se desenvuelven (Categoría B o al llamado calzado deportivo de performance, refiriéndose en particular al denominado calzado STAF dentro de dicho segmento), de esta forma mantuvieron y reforzaron los argumentos en el sentido de que se debería excluir de la investigación al calzado STAF o de performance principalmente por ser un producto que no se produce en la Argentina, señalando que la importación de este tipo de calzado es complementario del calzado de producción nacional y de esta forma permite a las marcas completar sus catálogos y lograr incrementar los beneficios permitiendo que el calzado de menor tecnología aumente sus precios.

En otro orden de ideas, tanto estos importadores, como la CAPCICA y ALPARGATAS argumentaron que los indicadores de las industrias nacionales de Calzado deportivo de performance no están acordes a la existencia de daño, dado que la producción nacional ha logrado incrementar su producción y ha tenido en el último trimestre de este año un record de facturación, a pesar de la crisis internacional y de no

<sup>6</sup> En adelante Informe Técnico.

<sup>7</sup> El Dr. Alejandro Fiuza, es apoderado de las firmas IDEA MACAO, APACHE FOOTWEAR, QUINGDAO CHANG SHIN SHOES, EVERVAN INTERNATIONAL, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIANG JIANG CHING LUH SHOES, QUING DAO TAE KWANG SHOES, REEBOK INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS, ADIDAS, NIKE y UNISOL.





*[Handwritten signature]*

haberse aplicado derechos antidumping. Además realizaron comentarios sobre varios de los indicadores de la industria de la categoría B, lo que según los importadores demuestra la pujanza del sector, enfocándose en especial en el fuerte crecimiento que ha tenido la firma INDULAR principal empresa de producción nacional de este sector que apoya la investigación.

En cuanto al aumento de importaciones originarias de China, la CAPCICA, entre otros argumentos, ha hecho referencia al aumento de la participación de la producción nacional de calzado de performance de tecnología media en el consumo aparente, debido principalmente a las fuertes inversiones realizadas por la industria nacional de este tipo de calzado. De esta manera, la Argentina ha ido tomando un giro según el cual ha crecido fuertemente el abastecimiento de producción local de calzado deportivo de performance manteniéndose prácticamente inalterable la participación de China en su consumo aparente. Asimismo se realizaron consideraciones con respecto al resto de las categorías de calzado.

En cuanto a la determinación de Amenaza de daño, las empresas productoras nacionales tanto grandes como pequeñas mantuvieron sus argumentos expresados en etapas anteriores.

Por su parte la CIC reforzó sus alegatos señalando que la existencia de excedentes de stocks no solo es reconocida por los principales importadores en sus estados financieros sino además destacada por ser uno de sus principales problemas. Asimismo, en oportunidad de la producción de pruebas<sup>B</sup>, la Cámara presentó los reportes financieros públicos de las principales marcas de la categoría B de calzado. Según esta Cámara, de la sola lectura de los mismos permite desechar lo que los importadores y exportadores presentaban como "verdades" respecto al modo en que operan las marcas tanto en términos de venta como de producción.

Entre los argumentos presentados señalan que la tendencia observada en los niveles de inventarios encuentra sustento en la baja generalizada de las ventas de las marcas internacionales, en el período bajo análisis, en las distintas regiones en las que las mismas dividen el mercado mundial, aumentando varias de ellas las ventas de Latinoamérica, convalidando de esta manera, la inminente amenaza que representan estos productos a precios de dumping para la expansión y desarrollo del mercado argentino.

En relación a este mismo tema estos importadores argumentaron que es imposible sostener dicha determinación de amenaza de daño, dado que después de haber transcurrido la peor crisis internacional las importaciones originarias de China bajaron y los precios FOB aumentaron.

Por otra parte las firmas NIKE y ADIDAS respondieron varios de los argumentos presentados por la CIC en relación al supuesto exceso de inventarios. En este sentido explicaron la modalidad en que se hacen los pedidos de calzado, para de esta forma no tener stock ocioso, asimismo argumentaron que no existe redireccionamiento del exceso de inventario y de llegar a producirse, esto se debería a un revés económico no pronosticado del país en cuestión. Por otra parte informaron el criterio a utilizar de llegar a producirse un eventual redireccionamiento. Asimismo, NIKE, UNISOL y ADIDAS

<sup>B</sup> Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo III del informe técnico.



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COPIA FIEL

Dr. Val...  
...

ARGENTINA indicaron que desde una perspectiva legal tanto la exigencia de certificados de origen como las licencias no automáticas imposibilitarían que se produzca un desvío de productos hacia la Argentina.

Por otra parte, se argumentó que de existir tal amenaza la misma se debe no a las importaciones de China sino a las originarias de Brasil las que se ven favorecidas por ser parte del MERCOSUR. En esta línea de ideas, se argumentó que las importaciones originarias de Brasil han sido otra causa de daño, las que según surge del expediente han ingresado en supuestas condiciones de dumping y no se ha realizado una evaluación correcta de los efectos que pudieran generar en la producción nacional. Adicionalmente de considerar lo señalado precedentemente como otro factor de daño, las firmas importadoras señalaron que se debe analizar el impacto de la inflación en la Argentina, el incremento de los salarios reales y la baja productividad de la industria doméstica.

Por último y en el mismo orden de ideas realizó sus consideraciones finales la CAPCICA, Añadiendo a lo ya dicho, realizaron un análisis sobre el comportamiento de las importaciones en el período posterior a la apertura de la investigación, señalando que *"las estadísticas compiladas por la CNCE en el Anexo II de este Informe llegan hasta agosto del corriente año y muestran caídas notables en las importaciones originarias de China"*. Asimismo, agregó que no resulta *"consistente con una amenaza de daño la fuerte inversión en el sector productivo local en este último año y los proyectos firmes que se llevarán adelante"*.

Por último, se volvieron a realizar comentarios sobre la eventual aplicación de una medida antidumping y la necesidad de considerar al interés público.

#### IV. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

Conforme lo establecido por la Resolución SICyPyME Nº 42/2009, el producto investigado es *"calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6402.12 y 6403.12<sup>9</sup>", originarias de China, mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6401.10.00, 6401.92.00, 6401.99.10, 6401.99.90, 6402.19.00, 6402.20.00, 6402.91.10, 6402.91.90, 6402.99.10, 6402.99.90, 6403.19.00, 6403.20.00, 6403.40.00, 6403.51.10, 6403.51.90, 6403.59.10, 6403.59.90, 6403.91.10, 6403.91.90, 6403.99.10, 6403.99.90, 6404.11.00, 6404.19.00, 6404.20.00, 6405.10.10, 6405.10.20, 6405.10.90, 6405.20.00 y 6405.90.00."*

#### V. PRODUCTO SIMILAR NACIONAL.

La legislación vigente exige que una determinación acerca de la existencia de daño a la industria nacional esté basada en una investigación acerca del efecto que las

<sup>9</sup> En adelante, Calzado.



ES COPIA FIEL

Bm

Comisión

importaciones objeto de dumping causan a la rama de producción nacional de productos similares a los importados (Artículo 3 del Acuerdo Antidumping).

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

En esta etapa final, a efectos de llevar a cabo la determinación acerca de la existencia de un producto similar nacional<sup>10</sup> en función del producto importado objeto de investigación, se han analizado las características físicas, los usos, la sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del consumidor y los precios, tanto respecto del producto importado objeto de investigación como del producto nacional, de acuerdo a la información que obra en el expediente y se encuentra desarrollada en el Informe Técnico Previo a la Determinación Final GN-GI/ITDF N° 11/09.

Como se señalara en la etapa preliminar la Comisión al momento de enviar los Cuestionarios a los productores, importadores y exportadores consideró cuatro categorías de calzado:

- A) Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.
- B) Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar<sup>11</sup>.
- C) Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas, incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas); y
- D) Otros: Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: calzado con taco (tacón), calzado casual, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, etcétera.

Asimismo, tanto importadores como algunos productores nacionales basaron su argumentación en que debería excluirse de la investigación a cierto calzado deportivo de performance (conocido como STAF) o al menos realizar una apertura especial para dicho calzado.

Por su parte la Comisión resaltó que en esa etapa del procedimiento no obraba información suficiente en las actuaciones como para realizar un análisis que distinga al calzado "STAF" o al calzado de marca internacional del resto del calzado incluido en la categoría B.

Por último y en esa etapa preliminar la Comisión consideró sólo a los efectos del análisis de daño establecer dos categorías de calzados: calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar,

<sup>10</sup> En adelante se utilizará indistintamente producto similar y un producto similar nacional.

<sup>11</sup> Respecto de esta categoría de calzado, algunas partes hicieron referencia a ella como "Calzado deportivo de performance" y otras reservaron esta característica para un subgrupo de éstos, al que algunas de ellas denominaron "STAF".





*[Handwritten signature]*  
DTC

por un lado, y el resto de los calzados investigados, por el otro (Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar; Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas), y; los Otros calzados<sup>12</sup>).

En esta etapa final la Comisión realizó un exhaustivo análisis de todas las consideraciones realizadas por las distintas partes durante la investigación las que se encuentran en mayor detalle en el Informe Técnico. A continuación se expondrán en forma más sintetizada algunas de las cuestiones tenidas en cuenta para arribar a la determinación final acerca de la existencia de un producto similar.

Los calzados constan de dos partes principales: 1) la suela o parte inferior, que soporta el peso del usuario y entra en contacto directo con el suelo y 2) la capellada o parte superior, la cual está unida a la suela a lo largo de sus bordes y recubre los pies de los usuarios.

De acuerdo a la información obrante en el expediente, el calzado abarca una amplia gama de estilos, distintas numeraciones y, por lo tanto, objeto de numerosas combinaciones de materias primas tanto naturales (cueros, tejidos de algodón, etc.) como sintéticas (plásticos, cauchos, etc.), pudiendo usarse objetos que añaden diseño y calidad tales como hebillas plásticas, pedrería o del tipo funcional como ser tecnología de impacto, amortiguación o tapones entre otros. La producción de calzado comprende a una variante de productos entre los que se incluyen una amplia gama con distintos grados de diferenciación, tanto por requerimientos de la demanda, incluyendo funcionalidad para los usos, preferencias y modas, como por el lado de la oferta, a partir de diversos diseños y la aparición de tecnologías que contribuyeron a una mayor diferenciación entre calzados destinados a una misma prestación.

En los últimos años, la producción de calzado se ha tecnificado notoriamente y las últimas innovaciones se han orientado hacia nuevos diseños y desarrollos de materiales tendientes a aportar mejores prestaciones al usuario. Esta tecnología introducida en el calzado cubre una variada cantidad de detalles, desde sistemas de amortiguación basados en cápsulas conteniendo gas o fluidos, materiales de alta tecnología tanto en la base como en las capelladas, hasta diseños avanzados de calzado. Respecto de estos cambios, si bien han afectado a todo el conjunto de calzados, según diversas manifestaciones, han sido más intensos en el segmento de calzado deportivo.

#### Características Físicas

Las partes intervinientes informaron en forma detallada las características físicas de los calzados que producen, exportan o importan. Según esta información se puede afirmar que existe una gran variedad de calzado que combinan el material de la capellada (cuero, descarné, simil cuero, materiales sintéticos, materiales textiles, etc.), el material del fondo (PU, PVC, goma EVA, etc.) y el proceso de armado o tecnología de fondo (inyectado, cementado, vulcanizado<sup>13</sup>, etc.). Adicionalmente se deben tener en

<sup>12</sup> Se incluye todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: calzado con taco (tacón), calzado casual, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, etcétera.

<sup>13</sup> Para un detalle de estos procesos productivos, ver Sección IV.4. del informe técnico.

*[Handwritten signature]*



ES COPIA

*Salazar*  
2010

cuenta los accesorios que pudieran incluir, sean estéticos (botones, cintas, hebillas, etc) o funcionales (tecnología de impacto o amortiguación, puntera, tapones, etc.).

Sin perjuicio de toda la información aportada, esta Comisión no ha podido corroborar que exista una relación unívoca entre las características físicas informadas y la categoría a la cual pertenece cada calzado. Asimismo al analizar los catálogos presentados por las distintas firmas se puede afirmar que al considerar los materiales de capellada y de fondo, los mismos pueden repetirse o combinarse de similar manera en los distintos modelos para los diferentes usos del calzado. Así, a partir de una primera aproximación que considera sólo los materiales de fondo y capellada no existiría desde el punto de vista de las características físicas una división exacta entre las cuatro categorías de calzado que abarca esta investigación.

Por otra parte, y como se señalara en la etapa preliminar y que se mantiene en esta etapa final, varios de los importadores han basado su análisis de producto en que la categoría B (Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar) debería ser excluida de la investigación, o en su defecto debería ser subdividida en dos categorías que permitan diferenciar al calzado deportivo/atlético denominado de alta performance, de mayor tecnología, de marca internacional, de alta gama o STAF de aquel calzado deportivo/atlético sin tecnología especial y de marca no internacional.

Con relación a este tema, tanto las distintas Cámaras como los productores, exportadores e importadores<sup>14</sup> han presentado, en esta etapa final, distintos argumentos para respaldar sus manifestaciones, a favor y en contra de la exclusión y subdivisión planteadas.

Así, además de referirse a la definición de la Unión Europea en su investigación al calzado STAF<sup>15 16</sup>, las firmas importadoras/exportadoras han presentado un informe denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" referidas al calzado STAF, elaborado por el consultor Marcos L. Predovic<sup>17</sup>. En el mismo, se establece que las características del calzado STAF son las siguientes: características físicas y técnicas específicas, de muy alto costo, orientadas a un grupo limitado de consumidores y que la fabricación de estos productos en Argentina es marginal por varios motivos, entre los que figura el abastecimiento de algunos de los tipos de materiales de capellada y otras consideraciones productivas como ser las escalas mínimas para la amortización de costos. Además, este informe considera que existe una competencia mínima con otros tipos de productos porque los consumidores de calzado STAF tienen necesidades muy específicas que deben ser atendidas por dicho calzado.<sup>18</sup>

<sup>14</sup> Se señala que cuando se haga referencia a importadores/exportadores también se está considerando los alegatos de la CAPCICA.

<sup>15</sup> Investigación sobre "determinados calzados con parte superior de cuero natural o regenerado" originario de China y Vietnam, Reglamento CE Nº 1472/2006 del 5 de octubre del 2006.

<sup>16</sup> Cabe señalar que la investigación llevada a cabo por la Unión Europea se refería al calzado con parte superior de cuero, por lo que la definición de calzado STAF de la UE se corresponde solo al calzado con capellada de ese material, por otra parte tanto los productores comunitarios como algunos importadores cuestionaron esta definición de calzado STAF, básicamente a partir de que no incorpora cambios tecnológicos más recientes.

<sup>17</sup> Consultor independiente de compañías regionales e internacionales en la Industria del Calzado (componentes, químicos, polímeros y Productos de Calzado Deportivo).

<sup>18</sup> Para mayor detalle de estos procesos productivos, ver Sección IV.2. del Informe Técnico.



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES CONFIDENCIAL

Al momento de producción de las pruebas, NIKE, ADIDAS, UNISOL, LIAN JIAN CHING, IDEA MACAO, APACHE, EVERVAN, FU JIAN, REEBOK INTERNATIONAL, SOJITZ, QING DAO CHANGSHIN y QING DAO TEA KWAN, presentaron un informe relativo a inferencias productivas, técnicas y de costo referidas al calzado STAF. En el que se mencionan, además de las particularidades que tendría este calzado STAF señaladas en el informe antes mencionado, los altos costos de producción, la gran diversidad de modelos en virtud de la gran cantidad de deportes, la existencia de un bajo número de consumidores por estilo, la mano de obra altamente capacitada, entre otras.

Por su parte la CIC expuso, entre otras consideraciones, que los importadores y exportadores no logran definir claramente lo que es un calzado STAF, y que variedad de modelos no significa necesariamente variedad de componentes ni de matrices.

Por otra parte la Cámara Argentina de la Industria de Artículos Deportivos (CAIAD) manifestó que existen ciertos hechos que marcan la diferencia entre los sectores de Calzado Deportivo (CD) y el No Deportivo (CND). El segmento de CD opera bajo características y reglas de competitividad internacionales particulares. Ellas están determinadas por el desarrollo de marcas globales, una constante evolución en el desarrollo y diseño de productos, así como fuertes inversiones en publicidad y promoción como base de la comercialización de los mismos. Clasificó al CD en gamas alta, media y baja, sosteniendo que la Argentina sólo produce calzado de media y baja gama, no así la de alta gama. Por otra parte informó las distintas características de cada gama de CD señalando que en la gama alta la tecnología de producción se vuelve más compleja, en cambio la tecnología de producción de las gamas media y baja es más simple siendo un proceso productivo más estandarizado.

Según la mencionada Cámara, la existencia de distintos esquemas productivos y de demanda entre estos dos sectores –CD y CND–, permiten afirmar que se está frente a dos mercados bien diferenciados. Si bien ambos entran en la categoría de calzado, se trata de plazas diferentes, por tecnología de producción, por sistemas de comercialización nacional e internacional y de estructura productiva.

La CIC realizó una presentación en la cual explica los antecedentes que avalan la definición de calzado como un único producto atento a la insistencia de los importadores en subsegmentar la categoría B, para ello recurrieron a los antecedentes del Panel de Calzado<sup>19</sup>, a fin de revisar los criterios tomados en ese caso por la CNCE con relación al producto similar y al producto objeto de la investigación y que fueran recogidos por el propio Panel.

Asimismo, la Cámara peticionante creyó conveniente resaltar que el Grupo Especial de la OMC se pronunció respecto de los criterios utilizados en su momento por la CNCE para determinar que el calzado debía ser tratado como un producto único, los que se detallan en el pie de página 501, en el documento WT/DS121/R del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, el cual se transcribe a continuación:

*"...Observamos que la cuestión de si los productos extranjeros son 'similares o directamente competitivos' a los efectos de las normas de la OMC, debe hacerse con arreglo a los distintos casos y las distintas disposiciones. En tal sentido, consideramos pertinentes los criterios del lado de la demanda y del lado de la oferta en que se basa la Argentina, es decir, las características físicas y técnicas, el uso de*

<sup>19</sup> Documento WT/DS121/R del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.





Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COPIA FIEL

*los consumidores, la percepción de los consumidores y los fabricantes, el proceso de producción, las plantas de producción y mano de obra, las marcas comerciales, la calidad, los canales comerciales, la sustituibilidad entre los diversos tipos de calzado, la posibilidad de reasignación de recursos, la reespecialización y los deslizamientos competitivos significativos..."*

Por su parte las firmas NIKE; UNISOL y ADIDAS objetaron este argumento sosteniendo que el Grupo Especial nunca consideró si la definición de calzado corresponde a productos similares ya que la definición no fue objetada por las partes. Más allá de la pertinencia del párrafo señalado por la CIC de la constatación del Grupo Especial, lo señalado por las empresas importadoras demuestra que en una controversia que involucró varios conceptos del Acuerdo de Salvaguardia, el hecho de que no se haya objetado la definición de producto tendría implícito que la misma era consistente con el citado Acuerdo<sup>20</sup>.

Las mismas firmas importadoras presentaron lo determinado por el Órgano de Apelación en el caso Comunidades Europeas - Derechos Antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India. En el mencionado Panel el Órgano se expidió en el sentido que: *"La autoridad de investigación debe definir el producto de una manera en la cual todos los tipos o modelos comprendidos en el ámbito de un producto 'similar' han de ser, forzosamente, comparables"*. Cabe señalar que si bien la cita es literal, la misma corresponde a un contexto diferente a la discusión aquí presentada, dado que el Panel centra su análisis en la determinación de los productos similares con el objeto de calcular el dumping y en el marco de las controversias de la legalidad de utilizar la "reducción a cero" (*zeroing*). Si bien el concepto de producto similar sólo se define una vez en el Acuerdo Antidumping, es claro que el grado de detalle en los atributos considerados no será el mismo para la definición del producto similar -en el país exportador- a los fines de realizar exclusivamente una comparación de precios (entre el producto exportado y el considerado para el valor normal) y aquella definición de producto similar -en el país importador- tendiente a delimitar la rama de producción nacional.

En este sentido, la CIC reiteró que a su criterio no existen subcategorías dentro de lo que la Comisión definió como categoría B. Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.

Por otra parte, al momento de realizar el ofrecimiento de pruebas, la CIC presentó dos informes, uno elaborado por el INTI Cueros y uno realizado por el consultor Carlos Montes<sup>21</sup>. El primero tuvo el objetivo de determinar los materiales constitutivos preponderantes de capellada, forro y fondo de una muestra de calzados nacionales e importados de China y determinar las características técnicas de los mismos. El segundo realizó un análisis comparativo de productos, en base no sólo a las muestras presentadas por la Cámara de la Industria del Calzado al INTI, sino que además agrega una comparación de familias de productos la que incluyeron otras 12 muestras.

<sup>20</sup> En su alegato final la CAPCICA recordó el antecedente de segmentación realizado en la extensión de la Salvaguardia de la Argentina, en la cual se dividió entre calzado deportivo de performance y resto de calzado deportivo (diferenciado según el compuesto de su suela), y sólo para el primero de ellos se mantuvo la salvaguardia. Cabe señalar que el motivo de acotar la medida a este subconjunto fue producto de que sólo para éste se cumplían los requisitos señalados por el Órgano de Apelación, y dado que todo el conjunto constituía un producto similar o directamente competidor, obviamente un subconjunto del mismo también lo era.

<sup>21</sup> Es Ingeniero Industrial y desde 1998 es Consultor Técnico para la industria del calzado y la Cámara de la Industria del Calzado de Argentina, asimismo en su curricula consta que ha realizado asesoramiento técnico internacional.



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09  
ACTA N° 1522 - ANEXO



11/12/2009

En el primer informe (INTI Cueros) se compararon seis muestras de calzado, por un lado tres de producción nacional y por otro tres importados, en el que se concluye que en líneas generales el material utilizado en cada una de las comparaciones realizadas es similar.<sup>22</sup>

En el segundo informe (Ing. Carlos Montes) se concluye que los productos de origen argentino son de idéntico sistema constructivo que los de origen Chino, tanto en el corte (capellada y forro) como en los materiales que componen las bases de los mismos (suelin, entresuela, burbuja de aire, etc.), utilizando similares tecnologías y calificación del personal para el uso de las mismas.

Adicionalmente, en el mismo informe se realizó un análisis de familias de productos argentinos y de China, en el que se concluyó que en base a la comparación de las familias de productos consideradas en el mismo, *"...los productos de fabricación argentina pertenecen a una categoría tecnoproductiva mayor que los productos de origen chino. Por tal motivo, se puede asegurar que no existe limitación alguna para que dichos productos chinos puedan ser fabricados en Argentina en igual o mejor calidad que los presentados"*.

Con posterioridad a la elaboración del Informe de Hechos Esenciales las firmas importadoras NIKE, UNISOL y ADIDAS formularon consideraciones relativas a los informes presentados por la CIC en las que rechazan las conclusiones a las que se arriba en los mismos.

En este sentido, las firmas sostuvieron que el hecho de que el calzado tenga la misma capellada no significa que los dos sean calzado STAF, afirmando que el calzado STAF depende de su performance y que existen diferencias sustanciales de performance entre distintos tipos de materiales de la misma familia. Como ejemplo adjuntaron una carta de un proveedor de EVA, en la cual, a criterio de NIKE se muestra que dicho proveedor vendió a esta firma una resina con propiedades que le permite contar con un proceso de fabricación de calzado especial y que la mencionada resina no se encuentra disponible en Argentina. Por otra parte sostuvieron que el análisis del Ing. Montes y del INTI simplifica por demás las características del material utilizado en los calzados. Señalan que un análisis adecuado, nunca podría ser realizado clasificando el material de una manera tan amplia, como ser caucho, EVA, PU, tela, o sintético. Por último, manifestaron que la clasificación de los materiales hecha por los distintos informes contiene sólo los componentes básicos y no son apropiados para comprender, analizar y detectar las diferencias en el calzado. En el mismo sentido señalan que a medida que los componentes se sofistican, su diversidad crece a un nivel en el cual, en muchos casos, la propia fórmula se mantiene en secreto y es crítica para la ventaja en el mercado del producto y/o marca determinada.

Por su parte, la CNCE realizó una solicitud de información adicional a las empresas productoras e importadoras (ADIDAS, ALPARGATAS, DASS, INDULAR y NIKE) de calzado de la categoría B, Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar, que participaron en la investigación.

<sup>22</sup> Para mayor detalle ver Sección IV.2. del Informe Técnico.



*[Handwritten signature]*

Así las productoras e importadores debieron caracterizar a sus calzados de producción nacional e importado de China, para esta categoría, relacionando la cantidad de partes constitutivas de la capellada (hasta 9 piezas, de 10 a 14, de 15 a 19, de 20 a 24, de 25 a 29 y más de 30) y el fondo (1 pieza, de 2 a 3 piezas, 4 a 5, 6 a 8 y más de 8 piezas), el material predominante del fondo (goma, EVA o PU con y sin dispositivo de amortiguación, suela de goma y entresuela de EVA con y sin dispositivo de amortiguación), el material predominante de la capellada (textil plano, textil punto, cuero natural flor o descarne, cuero sintético PU o PVC) y la tecnología de armado (inyectado, vulcanizado, cementado, otros a especificar).

De la información presentada por las distintas firmas se desprende que, desde el punto de vista de las características físicas, la complejidad del calzado (asociada a su valor) parece estar relacionada con la cantidad de piezas de fondo y capellada que lo constituyen y la tecnología que se emplea en el fondo. En este sentido, hay empresas nacionales que informaron producir calzado con dispositivos de amortiguación indicados por los importadores y exportadores como complejos de alcanzar en Argentina, aunque de la información presentada no se puede corroborar que dichos dispositivos cumplan dicha función con iguales parámetros técnicos.

Las controversias planteadas y las diversas opiniones técnicas respecto de la similitud de las características físicas no permiten a esta Comisión discernir acerca de esta dimensión del análisis. Sin perjuicio de ello, dado el carácter de bien de consumo masivo que tiene el calzado, más allá de cual sea la real magnitud de las diferencias aquí discutidas, se torna más relevante la forma en que éstas son percibidas por los usuarios y el modo en que conforman un único mercado o mercados claramente separados.

Si bien la mayor discusión planteada en la investigación con relación a las características físicas se circunscribió a la categoría B y a las diferentes características físicas que tendrían los calzados del tipo "STAF", lo cierto es que dentro de todo el universo de calzados investigados, existen infinidad de diferencias en cuanto a las distintas características físicas que pueden presentarse. Al extremo, si se pretendiera categorizar al calzado exclusivamente en función de sus características físicas, podrían existir innumerables categorías, lo que no se condice con la posibilidad práctica y con el objetivo de una investigación antidumping.

#### Usos y sustituibilidad

En términos generales, el calzado se usa para proteger los pies y brindar confort al caminar, en particular pueden identificarse algunos usos específicos, tales como uso diario, fiestas, práctica de un deporte o para la seguridad del trabajador.

Asimismo, los más diversos tipos de calzado son, en su gran mayoría, sustituibles en función de su utilidad, es decir que, a criterio del consumidor, diferentes tipos de calzados pueden ser usados con una misma finalidad.

En este sentido, la CIC sostuvo que el grado de sustituibilidad entre las distintas categorías de calzado se ha ido profundizando a través de los años y que en la actualidad los informes de tendencia en el mundo observan un avance por parte del calzado deportivo respecto de calzado casual y de vestir.

*[Handwritten signature]*





Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09  
ACTA N° 1522 - ANEXO

ES COPIA FIEL

*[Handwritten signature]*  
SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR

En este orden de ideas, dicha Cámara presentó un informe de Tendencias del INTI Textiles<sup>23</sup>. Entre otros aspectos, el informe sostiene que la vestimenta va migrando cada vez más hacia estilos más informales o casuales, pero en plena convivencia con estilos más formales. A su vez, se observa una combinación cada vez mayor de elementos de distintos estilos, para diferentes ocasiones de uso. El consumidor es cada vez más protagonista en la elección de las combinaciones, tanto de partes de la indumentaria, como con los calzados y accesorios. El calzado tiene entonces, un rol similar al de la indumentaria, en cuanto a su completa compatibilidad e intercambio entre estilos y ocasiones de uso. Así, se puede observar ojotas o sandalias combinándose con prendas de sastrería, o bailarinas/guillerminas con vestidos formales pero también con shorts. Como conclusión, el mencionado informe afirma que se podría coincidir que las distintas tipologías de calzado cruzan las barreras de las ocasiones de uso y la funcionalidad específica; y, en este sentido, se podría decir que lo que viene prevaleciendo en el vestir es que "Todo va con todo" o "Todo vale".

Con posterioridad a la elaboración del Informe de Hechos esenciales, las firmas importadoras rechazaron las conclusiones arribadas por el informe del INTI, señalando que dicho informe no puede ser considerado como evidencia para confirmar que los consumidores no perciben la diferencia entre Calzado STAF y el Calzado de tiempo libre. El Informe del INTI sólo muestra algunas fotos de personas utilizando calzado deportivo como calzado de tiempo libre. Primero, debe remarcar que ninguna de las fotos muestran personas utilizando calzado STAF como calzado de tiempo libre. Segundo, la sustituibilidad de un producto no puede basarse en un uso tan marginal como el que es reflejado por el Informe del INTI.

Respecto de la incorporación de la categoría B al conjunto del calzado, la CIC indicó que "Los informes de tendencia en el mundo entero indican cada vez más el uso del calzado deportivo como estilo de vida. El uso de calzado e indumentaria deportiva trascendió al mercado de la práctica de deportes en sí mismo, llevando el uso de estos productos a todos los ámbitos de la vida cotidiana. Según expertos especializados más del 80% de la producción mundial del calzado deportivo no es utilizado para la práctica de deportes sino para vestir cómodo, vestir casual (Life Style). A partir de los años '80 comenzó a notarse timidamente un cambio en los consumidores mundiales incluidos los argentinos, enmarcado dicho cambio en el cuidado de la salud y generando el desarrollo de nuevos productos que permitieran capturar a dichos consumidores".

Si bien la tendencia y las proporciones señaladas en el párrafo anterior no fueron cuestionadas, la CAPCICA en sus alegatos finales manifestó que la afirmación de la CIC con respecto a borrar todo límite a la sustituibilidad del calzado no es más que un buen esfuerzo en procurar demostrar algo que se tensiona fuertemente con la realidad, agregando que surge evidente que un usuario podrá usar calzado deportivo y no hacer deporte, pero que todo deportista utiliza el calzado deportivo que específicamente debe emplear para la práctica que desarrolla.<sup>24</sup> Obviamente, en ciertas situaciones particulares se requiere calzado deportivo específico, así es claro que no se puede jugar al tenis con botines de fútbol con taponés. Dado que para cada deporte existe un tipo de calzado específico, la segmentación de este conjunto debería realizarse en tantas partes como

<sup>23</sup> El mencionado informe fue producido como prueba por la CIC. Para mayor detalle ver el Informe Técnico.

<sup>24</sup> A modo de ejemplo, la CAPCICA agregó que "... si la CIC siguiese en esa línea de pensamiento, en cualquier momento nos estaría anunciando que David Nalbandian se presentará en el próximo torneo de Wimbledon usando ojotas y que Manu Ginóbili innovará fuertemente en la NBA irrumpiendo en su equipo de San Antonio Spurs con botas de montar".



deportes haya, incluso desagregando a algunos de estos por la superficie en que se practique, y adicionalmente por la característica STAF o no STAF del mismo. Si este razonamiento de situaciones particulares es llevado al resto de calzado, es claro que hay ocasiones apropiadas para la utilización de calzado de taco de mujer (por ejemplo una cena de gala), el cual es distinto al calzado de vestir femenino de uso diario, y lo mismo podría encontrarse en el calzado de hombre para ocasiones estrictamente formales respecto del uso cotidiano. Por lo tanto, siempre existirán ejemplos en que un calzado en particular no podrá ser sustituido por otro, pero si este fuese el razonamiento para segmentar el producto esto llevaría a una división casi infinita, lo cual haría imposible llevar adelante una investigación antidumping.

No obstante esta imposibilidad práctica para realizar una investigación antidumping, cabe señalar que la predominante y creciente utilización de calzado deportivo para actividades no deportivas, así como la tendencia señalada por INTI Textiles indicaría que las situaciones de no sustitución serían minoritarias en el conjunto del calzado.

En su alegato final la CAIAD realizó un extenso y detallado análisis del concepto de sustitución. En este sentido argumentó que además de la "similaridad" debía existir un acceso económico equivalente. En su argumentación ejemplificó tanto con diferenciales de precios de calzado deportivo como con el de autos. Es claro que el precio de un auto excede holgadamente el ingreso mensual de la mayoría de la población, y por lo tanto la restricción presupuestaria opera fuertemente y autos de muy distinto valor no operan como bienes sustitutos. Ahora bien, en el caso del calzado, su costo (tanto sea los más económicos como aquellos de mayor precio) es claramente inferior al ingreso mensual de la mayoría de la población. En este sentido, existe margen para que aquellas personas que tengan una mayor preferencia por calzados de alto precio puedan mover su restricción presupuestaria hacia estos productos en detrimento de otros bienes.

Como ha sido señalado por diversas partes, las marcas operan como una identificación de pertenencia a ciertos grupos sociales y de acuerdo a expertos en marketing ello lleva incluso sectores de ingresos bajos y medios bajos realicen un esfuerzo económico por alcanzar marcas de prestigio<sup>25</sup>. Por último la venta de estos productos en cuotas –mediante diversos instrumentos crediticios– permiten flexibilizar aún más los límites de las restricciones presupuestarias.

Sin perjuicio de que la Comisión entiende que en los extremos del universo de los calzados los usos son diferentes y podría no existir sustitución, al interior de este universo predomina la posibilidad de sustitución entre unos y otros, la cual sin duda es más intensa entre conjuntos cercanos en lo relativo a precios y características. Sin embargo, estos conjuntos cercanos forman un continuo lo cual lleva a que una gran parte de los calzados estén compitiendo entre sí, lo cual no permite una clara demarcación económica entre las categorías para las que se recabó la información en esta investigación. En función de lo expuesto, se puede concluir que al considerar los usos, el universo de calzado constituye un producto similar.

<sup>25</sup> Esto se remarca en una nota sobre la coyuntura del sector de calzado deportivo publicada en el diario Clarín el 1º de marzo de 2009, en la cual también realizan comentarios funcionarios de CAPCICA y el CEO de una prestigiosa marca internacional de calzado deportivo.

*Manjare*

### Proceso de Producción

Como se mencionara, el calzado se compone de dos partes: la suela y la capellada. En función de ello, las plantas de producción cuentan con módulos para fabricación de suelas y plantillas, módulos para fabricación de capelladas y módulos para montaje.

Las etapas del proceso productivo son cuatro:

- a) Fabricación de las suelas y plantillas
- b) Fabricación de la capelladas
- c) Montaje de la capellada y la suela
- d) Embalaje

Según la firma ALPARGATAS en la etapa de montaje de la capellada existen diferencias en la tecnología del fondo según el tipo de calzado a realizar, siendo las opciones: el cementado, vulcanizado, inyección de poliuretano e inyección de PVC, para sus calzado correspondientes a las categoría B y D.

La cantidad de etapas depende tanto de las características de la empresa productora (grado de integración, tamaño, etc.) como del tipo de calzado que se esté confeccionando, que por su mayor o menor grado de complejidad, puede requerir de las mismas etapas pero con un tratamiento distinto. Prácticamente todas las empresas del relevamiento<sup>26</sup> fabrican el calzado en forma estándar mientras que muy pocas fabrican a pedido productos especiales (GRIMOLDI, PANOSS, BORCAL, CHILLEMI y VALE).

Por otra parte, las empresas que producen exclusivamente para terceros (como DASS, SUOLA e IMPEGNO) lo hacen una vez acordado con la empresa contratante. Así, DASS y SUOLA informaron que sus clientes toman todas las decisiones en cuanto al producto fabricado y que su producción responde a las especificaciones establecidas en las órdenes de compra recibidas.

Cerca del 60% del calzado fabricado en el país se realiza en base a cuero, utilizándose también otros materiales como textiles (planos y especiales), caucho y plástico (cuero sintético). La fabricación del producto nacional es preferentemente en serie (fabricación estándar) y existen empresas que trabajan exclusivamente a pedido para marcas internacionales.

Para la mayoría de las firmas importadoras no existirían diferencias entre el proceso productivo nacional y el chino para el calzado no STAF, las diferencias se producirían en el calzado STAF, en este sentido y en concordancia con los presentaciones realizadas en las etapas anteriores, sostuvieron que este calzado requiere alta tecnología de producción, know how y economías de escala para poder hacer su fabricación rentable.

La distinción que hacen las empresas se refiere a la escala de producción y en menor medida a la complejidad de algunos modelos con mayor cantidad de partes o accesorios. Este argumento fue especialmente señalado por las empresas que consideran pertinente la división de la categoría B. Calzado deportivo con suela mayoritariamente de

<sup>26</sup> En la sección Rama de Producción Nacional de la presenta Acta se enumeran las empresas que conforman el total del relevamiento.





*[Handwritten signature]*

otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar, y la exclusión del calzado deportivo denominado de alta gama o STAF<sup>27</sup>.

Al momento de producir la prueba ofrecida en la presente investigación, las firmas importadoras presentaron un informe, denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" referidas al calzado STAF, elaborado por el consultor Marcos L. Predovic.

Según el mencionado Informe, en los últimos 5 a 10 años han habido varios cambios trascendentales en el proceso de producción, tanto en la preparación como en la fabricación de capelladas y partes inferiores. Sin perjuicio de que una gran cantidad de calzados son todavía fabricados siguiendo "procesos convencionales", se puede decir que los calzados STAF utilizan en su mayoría tecnología "de punta" ("state of the art"), y como tales presentan desafíos especiales desde el punto de vista técnico y/o de costos. Así, los equipamientos utilizados requieren de volúmenes mínimos de producción con el objetivo de alcanzar niveles aceptables de productividad. En este sentido el informe proporciona diferentes tecnologías o procesos disponibles en diversas fábricas que se utilizan para la elaboración de este tipo de calzado.

En el mismo Informe se concluye que existen varias limitaciones que el fabricante de calzado puede enfrentar al intentar fabricar calzado STAF en Argentina. En forma resumida manifiesta que las siguientes son las principales restricciones que se encuentra al considerar la demanda existente<sup>28</sup>.

- Entrenamiento de personal y volúmenes mínimos de producción por estilo necesarios a fin de obtener eficiencias mínimas y calidad de operación.
- Costo del material y disponibilidad.
- Equipo de producción, flexibilidad para producir pequeños volúmenes, y tecnología disponible.
- Amortización de molderías y herramientas adicionales.

Por último se concluye que, *"...siempre habrán excepciones a la regla, pero es claro que hasta que los volúmenes de demanda no se incrementen en forma sustancial, es improbable que la industria del calzado de la Argentina (fabricantes de calzado, materiales y equipamiento) comience a realizar las inversiones a largo plazo destinadas a cambiar este escenario en forma radical. Mientras tanto, es justo decir que la fabricación de productos STAF en la Argentina no es posible desde un punto de vista económico y técnico"*.

Por otra parte, según lo manifestado por la Unión de Trabajadores de la Industria del Calzado de la Republica Argentina (UTICRA) en cuanto a la capacidad laboral y productiva de los trabajadores del calzado argentino, tanto las empresas NIKE, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA como la CAIAD manifestaron no objetar que la mano de obra local está calificada, sino que la limitación está dada porque no pueden ser alcanzadas las economías de escala para justificar la curva de aprendizaje de cada

<sup>27</sup> Para detalles sobre este tema ver Recuadros IV.1, IV.2 y IV.3. de la sección Producto Similar del Informe Técnico.

<sup>28</sup> Los argumentos relativos a la eficiencia y la factibilidad económica de la producción nacional de cierto tipo de calzado son relevantes para el análisis de los efectos de una eventual medida antidumping, ya que se trata de un conjunto de productos sustitutos y competitivos, cuyas importaciones se realizan a precios de dumping.



25636  
ES COMPAÑIA  
[Handwritten signature]

modelo producido. En este sentido, hacen referencia al informe del Sr. Predovic, en el cual se concluye que una de las restricciones principales encontradas para la producción de calzado STAF, cuando se toma en cuenta la demanda existente, es el entrenamiento del personal y los volúmenes mínimos de producción por modelo necesarios para alcanzar eficiencias de trabajo básicas.

Por su parte, en oportunidad de la producción de pruebas<sup>29</sup>, la CIC presentó un informe realizado por el Ing. Carlos Montes, en el cual se presentan los métodos de producción de calzado. Según este informe, en base al tipo de producto requerido, existen muchos sistemas de construcción diferente y cada uno de ellos requiere de tecnología específica o de casi ninguna tecnología. Por ejemplo, las ojotas, los calzados inyectados (full plastic, botas de lluvia o similares) casi no requieren de tecnología salvo la inyectora y no son de mano de obra intensiva por su simple construcción. En cambio, la mayoría de los otros productos posee una gran cantidad de procesos y tecnología. Asimismo, el informe señala que la fabricación de estos últimos tipos de calzado en cualquier parte del mundo se desarrolla según las siguientes etapas:

- Diseño y desarrollo del producto
- Cortes de piezas que componen el calzado
- Aparado de piezas, Armado del calzado y unión con la base o fondo
- Terminación y Empaque
- Procesos alternativos (fabricación de fondos de mayor sofisticación como ser el suelín de caucho sintético vulcanizado y la entre suela de EVA o PU)

Así el citado informe alega que en la Argentina existen empresas que realizan los distintos procesos y poseen las distintas tecnologías necesarias para su fabricación.

Por último y a modo de conclusión, en el Informe aportado por la CIC se sostiene que *"En Argentina existen grandes Empresas que han producido (en la década del 90) fondos de gran sofisticación, incluso para marcas de primer nivel y para el exigente mercado de exportación. Durante los últimos años, hay Empresas que han incorporado tecnología para producir fondos de última generación para abastecer a las primeras marcas (ejemplo: inyectoras de EVA y TPU). Esto significa que existe en nuestro país, tecnología para producir los fondos de los calzados deportivos con la sofisticación antes mencionada"*. En este sentido, no debe soslayarse que los mismos importadores reconocen la existencia de producción marginal del calzado STAF lo que estaría implicando que no existen en principio restricciones tecnológicas para la producción de este tipo de calzada STAF en el país.

Cabe señalar que con respecto a temas particulares del proceso productivo (costura automatizada y manual, formulación de cauchos para bases, inyección de goma EVA, entre otros) se plantearon controversias entre la CIC y los importadores y exportadores de marcas internacionales.

Por su parte, la CNCE elaboró Cuestionarios de *"Solicitud de Información Adicional"*<sup>30</sup>, referidos a las características de las condiciones de producción, importación y comercialización del calzado de la categoría B durante 2008. Dichos cuestionarios fueron

<sup>29</sup> Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo III del informe técnico.

<sup>30</sup> En la sección de Mercado de la presente Acta se hace una referencia al análisis realizado, asimismo para un mayor detalle del mismo ver el Informe Técnico.



*[Handwritten signature]*

enviados a ADIDAS, ALPARGATAS, DASS, INDULAR y NIKE y, si se considera al sistema de armado, se observa que mientras la producción nacional tiene modelos inyectados, vulcanizados y cementados, la importación se concentra en los cementados, con algunos pocos modelos cuyo proceso de armado no se corresponde con ninguna de las categorías citadas.

Sin embargo, si se consideran todas las etapas del proceso productivo (incluyendo la diferencia de tipo de material), se observa que de casi 100 códigos tecnoproductivos relevados en esta muestra<sup>31</sup>, 46 corresponden exclusivamente a producción nacional, 36 a productos importados y 17 se encuentran en ambos grupos. En este último caso la tecnología utilizada para el armado es del tipo cementado y corresponde a calzado sin accesorios de amortiguación, exceptuando un código. Con respecto al material de la capellada, predomina el cuero sintético (PU), presentándose también el cuero natural en dos alternativas (FLOR y DESCARNE) mientras para el fondo el material es siempre la goma y para la entresuela predomina EVA. Por último, el rango de cantidad de partes (fondo y capellada) de estas líneas va desde 2 a 15.

Por lo tanto, al combinar los materiales, la cantidad de partes y los procesos de armado, se observa cierta diferenciación entre la producción nacional y las importaciones, ya que comparten menos del 20% de los códigos tecnoproductivos. Cabe señalar que en esta muestra la mayor diversidad de códigos aparece en los nacionales, lo cual se debería a que la cobertura de las respuestas de los productores fue claramente mayor a la correspondiente a los importadores<sup>32</sup>.

Más allá del bajo grado de superposición de códigos, no puede advertirse una clara especialización relativa al proceso productivo, excepto que los importados son prácticamente todos cementados y que tienen en términos generales una mayor cantidad de partes (ya sean de capellada o fondo). Así el 57% de la muestra de los importados tiene más de 25 partes de capellada, y una proporción similar de los nacionales entre 10 y 14 partes. Respecto al fondo, el 64% del importado tiene más de 4 partes de fondo, y esta categoría representa menos de la mitad del calzado nacional<sup>33</sup>.

En cuanto al material del fondo<sup>34</sup>, en las importaciones predominó la suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, seguida por la misma combinación adicionándole dispositivo de amortiguación y finalmente suela de goma sin dispositivos de amortiguación. En la producción también predomina la suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, (esta combinación con dispositivos de amortiguación fue marginal, e incluso poco relevante cuando se le suma solo goma con dispositivos de amortiguación). La otra categoría de relevancia es la suela solo de goma sin dispositivos de amortiguación, y en tercer lugar suela solo de PU sin amortiguación (marginal en las importaciones).

<sup>31</sup> La explicación de los Códigos Tecnoproductivos se encuentra en detalle en la sección Mercado del Informe Técnico.

<sup>32</sup> Cabe señalar que la de los productores estuvo en torno al 100%, mientras que la de los importadores fue en promedio menor al 50%, quienes indicaron su dificultad para responder el cuestionario debido a la gran cantidad de modelos que importan y la baja cantidad de cada uno de ellos. Una lectura alternativa sería que si bien se trataría de diversos modelos, gran parte de ellos pertenecerían al mismo código tecnoproductivo.

<sup>33</sup> Se desagregarán los códigos tecnoproductivos de los fondos dado que los diversos materiales representan distintas tecnologías y maquinarias, mientras que las capelladas a pesar de sus diferencias de material comparten en general el proceso y la maquinaria de costura.

<sup>34</sup> Para el conteo de este párrafo se considera la cantidad de códigos tecnoproductivos en los cuales está presente cada tipo de fondo -representada por la letra minúscula-.





Así, al interior del calzado deportivo no se puede vislumbrar una clara diferenciación respecto de los procesos productivos entre los productos nacionales e importados, ya que los principales códigos tecnoproductivos importados también se encuentran entre los informados por los productores nacionales<sup>35</sup>.

En cuanto a las etapas básicas de los procesos productivos de calzados informados por las empresas participantes, a criterio de esta CNCE, las mismas no presentan diferencias relevantes. Si bien puede diferir el método de armado, el mismo tampoco es unívoco para cada una de las categorías consideradas, como tampoco lo eran los materiales básicos de fondo y capellada.

Se reconoce que existe una marcada especialización en cuanto a las empresas que constituyen la oferta por cada categoría, dado que si bien existen firmas que realizan más de una, la mayoría concentra su producción en sólo una de ellas. Sin embargo, las categorías B y la D tienen una relativamente alta sustitución de oferta en la medida que todas las marcas de calzado deportivo han incursionado en calzado de tiempo libre que no clasifica en la categoría B. Así si bien existe una importante especialización por el lado de la oferta, las principales productoras nacionales de la Categoría B (INDULAR y ALPARGATAS) al igual que SUOLA (proveedora de NIKE) también producen calzados de la categoría D, lo cual demuestra que más allá de cierta especialización productiva no se puede concluir que la oferta de calzado esté estrictamente segmentada por categoría<sup>36</sup>.

En conclusión, considerando que las diferencias en las etapas de los procesos productivos son de menor relevancia, y los elementos antedichos relativos a la especialización en la oferta, esta Comisión considera que las citadas distinciones no constituyen una línea demarcatoria clara que permita establecer una segmentación por las categorías aludidas, con lo cual a partir del proceso productivo surge que existe un único producto similar al producto investigado.

#### Normas Técnicas

En líneas generales tanto productores nacionales como importadores han coincidido que en que las regulaciones en cuanto al etiquetado<sup>37</sup> son comunes tanto para el producto nacional como para el importado.

Tanto la productora GRIMOLDI como las importadoras ADIDAS ARGENTINA, NIKE ARGENTINA, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURE y UNISOL mencionaron que las importaciones están sujetas a distintas regulaciones que influyen en el costo del producto como ser licencias no automáticas, certificado de origen, norma que establece que el país de origen debe coincidir con el país de procedencia. Por su parte la firma MAINCAL señaló que existen requisitos especiales para el calzado de seguridad.

<sup>35</sup> Cabe señalar que en sus alegatos finales el representante de los importadores-exportadores señaló que los códigos tecnoproductivos no permiten identificar el calzado STAF, y que la única variable que lo identifica es el precio. Cabe aclarar en estos productos los precios también están influenciados por la marca, y que la definición de producto se realiza en función de diversas dimensiones y el precio sólo constituye una de ellas, por lo cual el análisis del proceso productivo es un indicador relevante.

<sup>36</sup> Cabe recordar que, las categorías B y D, son las de mayor volumen en la demanda doméstica (25 millones y 90 millones de pares, respectivamente)

<sup>37</sup> Resoluciones ex. Secretaría de Industria Comercio y Minería 508/99 y MEYOSP 977/99, requieren un etiquetado que suministre información al consumidor (materiales, origen, etc.).



De todas maneras, de acuerdo a lo informado por las empresas productoras del relevamiento, la existencia de regulaciones y normas no afectan al usuario al momento de inclinarse por un calzado nacional o importado, es decir, no afectan las decisiones de los compradores.

Por lo tanto, a partir del análisis de las normas técnicas se concluye que no existen diferencias entre las categorías de calzado analizadas, y desde este punto de vista el producto nacional es similar al producto investigado, y ambos constituyen un único universo.

#### Canales de Comercialización

En términos generales, tanto los productores nacionales como los importadores han señalado canales de comercialización similares para el producto nacional y el importado. La mayor parte de las ventas se realiza a través de distribuidores minoristas, y una parte menor a través de distribuidores mayoristas. Sin perjuicio de ello, al observar la estructura del mercado de calzado se puede afirmar que tanto los productores nacionales como importadores realizan sus ventas, de las distintas categorías de calzado, tanto a distribuidores mayoristas, minoristas como a consumidores directos.

Adicionalmente, se ha realizado un análisis de los dos canales para cada una de las categorías de calzado llegando a la conclusión que al ingresar el calzado en la cadena de distribución, sea a un mayorista o a un minorista, conviven calzados de todas las categorías analizadas por la CNCE, incluso en cerca del 20% de los clientes que fueron informados por los productores e importadores del relevamiento se detecta que adquirieron calzado de las cuatro categorías, y más del 50% de 3 de ellas (B, C y D). Lo cual demuestra que excepto la categoría A, en la mayoría de los clientes existe la posibilidad de competencia entre las categorías más relevantes del universo de calzado, tanto al momento que ellos compran a los productores o importadores, como al tiempo que ellos venden a los usuarios<sup>35</sup>.

Por lo tanto, a partir del análisis de los canales de comercialización se concluye que no existen diferencias entre las categorías de calzado analizadas, y desde este punto de vista el producto nacional es similar al producto investigado, y ambos constituyen un único universo.

#### Percepción del Usuario

Un gran número de empresas afirmaron que no existen diferencias en cuanto a la percepción de los usuarios entre el calzado nacional y el importado de China, considerando a todo el universo de estos productos. Nuevamente, al interior de la categoría B se suscitaban controversias, de las que a continuación se hace una breve referencia.

<sup>35</sup> En sus alegatos finales la CAPCICA señaló que el hecho de que se vendan bajo un mismo techo llevaría a considerar que todo lo que se vende en un supermercado serían productos similares. Cabe señalar que la definición de producto involucra el análisis conjunto de varias dimensiones, mas allá que por razones metodológicas se arrije a conclusiones parciales en cada dimensión analizada.



*[Handwritten signature]*  
SECRETARIO  
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Las firmas importadoras y exportadoras sostuvieron que el consumidor percibe diversas diferencias entre el calzado nacional y el calzado deportivo STAF o de alta gama originario de China. Las diferencias señaladas se refieren entre otras, a las distintas tecnologías utilizadas en el calzado chino, la resistencia, la duración, los distintos materiales utilizados en las suelas, las prestaciones de los distintos productos ofrecidos desde este origen. Asimismo, reiteraron que dichas características no se perciben en el calzado nacional dado que no se pueden fabricar en la Argentina.

En este último sentido, tanto ADIDAS como NIKE y UNISOL mencionaron que el consumidor de calzado deportivo "de performance" distingue al calzado "STAF" (importado de China) del "NO STAF" (importado y/o producido localmente) a partir de varios parámetros como ser la tecnología utilizada, la calidad de las materias primas, el diseño internacional y especialmente las mayores prestaciones que ofrece el calzado "STAF".

Por su parte, SPORTS & ADVENTURE menciona que sus clientes, usuarios de calzado deportivo de "alta performance", distinguen claramente la diferencia entre un calzado con tecnología y uno sin tecnología valorando que el calzado sea ultra liviano, impermeable, que tenga capellada respirable, suelas con sistemas de amortiguación, y estabilizadores laterales, entre otras cualidades

Esta última idea también es mencionada por la firma NIKE en la que manifiesta que "Un consumidor argentino no distinguiría entre un calzado NIKE producido en Argentina y el mismo modelo producido en Brasil", haciendo referencia al calzado no STAF.

Para la CAIAD el segmento del calzado deportivo opera bajo reglas de competitividad internacionales particulares, que estarían determinadas por el desarrollo de marcas globales, constante evolución en el desarrollo y diseño de productos y fuertes inversiones en publicidad y promoción. Asimismo, clasifica al calzado deportivo en tres gamas, en las cuales la tecnología de producción se va complejizando.

Por el contrario, la CIC sostuvo que no encuentra características significativas que lleven a segmentar el producto y relativizó las diferencias mencionadas sobre el calzado deportivo. Al respecto, esta Cámara mencionó que por causa de cambios en las tendencias de la demanda, el calzado deportivo pierde especificidad en su uso y que la propia dinámica del mercado hace imposible diferenciar actualmente el calzado según su uso y/o la percepción del consumidor. Como ejemplo, la CIC hace referencia a la revista Life Style donde se menciona que según expertos especializados el 80% de la producción mundial de calzado deportivo no es utilizado para la práctica de deportes sino para vestir cómodo o casual.

En este sentido, en sus alegatos finales la firma WINNERS sostuvo que se podría haber solicitado a cualquier asociación de corredores, de atletas de alta montaña acerca de las percepciones como consumidores de las diferencias sustanciales y de por qué eligen SALOMON. O podrían haber solicitado un informe a la Asociación Argentina de Tenis o a alguien especializado acerca de las propiedades de las zapatillas WILSON para profesionales del tenis<sup>39</sup>.

<sup>39</sup> Se destaca que en la oportunidad prevista en la presente investigación para el ofrecimiento de pruebas la firma WINNERS no solicitó la realización de esta consulta. Para mayor detalle acerca de la prueba ofrecida y

*[Handwritten signature]*





ES COPIA FIEL

*[Handwritten signature]*  
Dpto. de Comercio Exterior  
2010

Para DABRA el usuario es día a día más exigente especialmente en calzado de alta gama, donde los productos importados poseen mayor calidad y mejores diseños. OUTDOORS se ubica en la misma línea al afirmar que el usuario distingue claramente el calzado importado de China del nacional por el tipo de producto y la calidad de los mismos, siendo superiores los importados. Asimismo, resaltaron que para productos de precio medio bajo, que representa el consumo más alto en cantidad de pares y facturación "... tenemos una fortaleza muy grande en la industria nacional".

Por último, existen varias firmas que expusieron que, lo que ellos importan son productos muy específicos para distintas actividades deportivas cuyos consumidores son personas especializadas en el tema y que perciben las diferencias en el calzado con alta tecnología y uno sin la misma.

Por otra parte, WINNERS acompañó la definición de "marca" la que sostiene que desde el punto de vista psicológico el consumidor se reconoce en un determinado grupo de referencia, tiene un sentido de pertenencia y de imagen con los grupos de pares y tiene la sensación con esta pertenencia que es aceptado por el grupo.

Entre estas series de atributos de las marcas se pueden distinguir: a) Presencia en el mercado, b) Productos con altos estándares de nivel tecnológico, estético y de prestaciones, lo que significa desarrollo tecnológico, inversión en investigación, etc., c) Calidad, d) Diseño, e) Duración en el tiempo, f) Prestigio, g) Imagen, h) Segmento socioeconómico al que está dirigido, i) Garantía, j) Precio, k) Confianza, l) Trayectoria, m) Liderazgo mundial, n) Factores psicológicos (como los ya señalados del sentido de pertenencia), etc.

Según surge del Informe Técnico existe una gran variedad de marcas tanto propias como de licencias internacionales, las que se encuentran compitiendo entre los distintos sectores usuarios de todas las categorías de calzado, y existen posicionamientos muy claros de las marcas internacionales que predominan en el segmento deportivo y también derraman su prestigio a sus modelos del tiempo libre (life style). Cabe señalar, que las empresas que se abastecen de forma dual manifestaron que el derrame que se produce por los productos de marcas internacionales de calzado deportivo beneficia a la producción nacional. Así, estas marcas internacionales a través de realizar promociones con figuras reconocidas del mundo del deporte asociadas a los modelos más sofisticados de alta gama logran que estos productos trasladen su imagen de marca al resto de sus líneas de calzado, las que presentan precios más económicos<sup>40</sup>. En relación a esto señalaron, también señalaron que las ventas de productos importados de marcas internacionales o regionales permiten compartir costos fijos de publicidad y comercialización, lo cual contribuye a viabilizar la producción nacional.

Por su parte, la CEPAL remarca la heterogeneidad existente en la composición de la oferta de calzado, indicando que el precio es un factor de competencia que tiene un mayor peso en los calzados de baja gama, mientras la calidad reviste mayor importancia en los productos de alta gama. Asimismo, agrega que en la comercialización de calzado

producida por las partes, ver Anexo III del informe técnico.

<sup>40</sup> Lo antedicho sería una particularidad que se observa en esta tipo de calzado deportivo, dado que en otras industrias como ser la indumentaria, las marcas generalmente se posicionan en rangos más acotados de precios, y para captar otros segmentos de la demanda suelen recurrir a la producción con segundas marcas.



deportivo, la marca juega un rol primordial, donde los gastos en publicidad y marketing resultan determinantes<sup>41</sup>.

Cabe reconocer que en la gran diversidad de calzados presentes en el mercado hay diferencias en la percepción que tienen los usuarios, y las mismas estarían asociadas tanto a características propias de los productos (confort, duración, tecnologías asociadas a un rendimiento deportivo, etc) como a las marcas con que ellos se comercializan. Por su parte, al considerar que la mayoría del calzado deportivo se utiliza para fines no deportivos, la percepción del consumidor estará más signada por la marca (que como señaló WINNERS otorga una pertenencia a un grupo) que por sus características intrínsecas. En función de que las principales marcas del mercado tienen diferentes fuentes de abastecimiento (nacional, Brasil, China, Vietnam, Indonesia, entre otros) la diferencia de percepción no pasará por si el calzado es nacional o del origen chino, por lo tanto para el universo del calzado no existe una percepción diferente dependiendo de si se trata del producto similar nacional o del investigado.

Así, sin perjuicio de las diferencias que podrían surgir en la percepción del usuario entre las distintas categorías de calzado (obviamente una ojota no es un calzado formal de vestir), y que también se reconoce que se dan distintas percepciones hacia el calzado de mayor tecnología (cuya importación desde China es minoritaria<sup>42</sup>) la Comisión entiende que, dado el amplio espectro que compone cada categoría, y la influencia de las marcas independientemente del origen, no existe ningún factor determinante que establezca una diferencia clara al interior del producto investigado y del similar nacional que permita segmentar en relación a las categorías con las que se recabó información en la presente investigación.

### Precios

En primer lugar se analizará al interior del producto similar nacional y del producto investigado si el análisis de los precios lleva a la identificación de diversas categorías o por el contrario a la determinación de un único universo para todo el calzado.

A partir de los precios de lista (año 2008) de todos los productores e importadores que participaron en la investigación se realizaron los Gráficos IV.1 y IV.2 del Informe Técnico, que muestran la distribución de dichos precios por categoría y origen del calzado<sup>43</sup>. Analizando los productos nacionales, se observa que para las dos categorías principales (B y D) existe prácticamente un continuo de precios desde en torno a los 10 pesos/par hasta 210 pesos/par, y por su parte la categoría C (ojotas y sandalias), partiendo de un nivel inferior similar, cubre más de la mitad del rango antedicho. Por lo tanto, predomina la superposición de los precios entre las diversas categorías del producto similar nacional, lo cual permite concluir a partir del análisis de esta dimensión que se trata de un universo único.

<sup>41</sup> J. Cerutti, Industria del calzado; Estudio 1.EG.33.6; Préstamo BID 925/OC-AR. Pre II. Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Bs. As., a solicitud de la Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía de la Nación. Marzo de 2003.

<sup>42</sup> De acuerdo a los precios medios FOB de las importaciones investigadas que se ubicaron por encima de los U\$S 20.-

<sup>43</sup> Se destaca que no se presentaron en la investigación listas de precios correspondientes a la categoría A, dado que no se pudo distinguir si el código correspondía a un calzado de la categoría A o de otra categoría. Los códigos/modelos que estaban en duda sobre a qué categoría pertenecían no fueron considerados por lo que el análisis que se realiza en este punto corresponde a las categorías B, C y D.



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COPIN 2009

*[Handwritten signature]*  
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Considerando al producto investigado, se puede realizar un análisis semejante al interior para las categorías B y D -siendo el valor superior de 650 pesos/par- y más allá de que a partir de 300 pesos/par en esta última categoría no se observa un rango continuo de precios. Cabe señalar que el tipo de importadores que participaron en la investigación introduce un sesgo en cuanto a la presencia de marcas internacionales, y como se observa del Anexo de VI de análisis de importaciones del Informe Técnico, los productos de precios altos (aproximadamente mayores a 400 pesos/par, o superiores a 20 dólares/par) se importan en menores cantidades, por lo tanto el diferencial de rango con el segmento C aparece sobreestimado. Por lo señalado, y considerando que las categorías B y D conforman la mayoría de los pares del producto investigado, el análisis de los precios permite concluir que se trata de un único universo.

Por su parte, al considerar la similitud entre el producto investigado y el similar nacional, como se observa en el Gráfico IV.2, no solo el límite superior de los rangos de los productos importados para todas las categorías es muy superior al de los productos nacionales, sino que el promedio de los primeros duplica al de los segundos. Sin embargo cabe recordar que el tipo de importadores que participaron en la investigación introduce un sesgo en cuanto a la presencia de marcas internacionales, y que al realizarse promedios simples de listas con una muy amplia variedad de productos que se venden en cantidades pequeñas, se introduce un nuevo sesgo en la comparación. Así, estos promedios al estar influenciados tanto por las marcas como por la imposibilidad de ponderarlos resultan poco satisfactorios para poder obtener conclusiones.

La información ponderada de las importaciones está presentada en las comparaciones de precios realizadas en el Anexo I del Informe Técnico, de donde surgen valores medios para el año 2008 muy similares a los correspondientes al Gráfico IV.2 de cada categoría de la producción nacional. Así, del Cuadro Nº 11.E.1 (del citado Anexo) los promedios (en pesos/par) de los productos importados son sustancialmente menores a los promedios simples, siendo para la categoría B de 116 contra 194 el, en la C de 29 contra 91 y en la D de 63 contra 177<sup>44</sup>.

Por su parte, si se realiza una comparación más homogénea incluyendo para el producto similar nacional y para el investigado promedios ponderados (Cuadro Nº 11.E.2), se observa que en al año 2008 en las categorías B y C los precios nacionales e importados son muy semejantes, mientras que en la categoría A es mayor el de las importaciones y en la D el de los nacionales. Estos resultados difieren claramente de lo observado en el Gráfico IV.2, lo cual confirma los problemas de sesgo previamente advertidos.

Todo lo señalado anteriormente permite señalar que a partir del Gráfico IV.1 lo más relevante es que en un rango de entre 5 y 200 pesos/par se observaron precios para el calzado de las categorías B, C y D, tanto del producto nacional como importado de China. Lo antedicho, sumado al análisis realizado al interior del producto similar por un lado y al interior del producto importado por el otro, donde a pesar de la dispersión de precios predominaba la superposición entre categorías, permite a partir del análisis de precios concluir que el calzado se trata de un universo único.

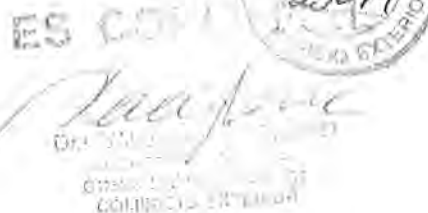
<sup>44</sup> Se toma el citado cuadro dado que al ser precios de primera venta son comparables con los valores de lista presentados en el Gráfico IV.2. Por su parte, no se comparan los precios medios de este cuadro dado que los márgenes de comercialización incluidos pueden distorsionar el análisis.





Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO



Si bien se evidencia que la existencia de una amplia gama de calzado entre las distintas categorías y al interior de cada una de ellas se traduce en altos diferenciales de precios, esto no invalida que el producto nacional, a la luz de un análisis de precios, sea similar al producto importado en los términos del Acuerdo Antidumping.

## 6. Conclusión.

Si bien del análisis de los factores desarrollados previamente se reconoce que existe una importante heterogeneidad al interior tanto del producto investigado como del producto similar nacional, a partir de la mayoría de estos factores (usos y sustitución, proceso de producción, normas técnicas, canales de comercialización, percepción del usuario y precios) se desprende que predominan elementos compartidos tanto entre las distintas categorías analizadas como entre los productos nacionales y los importados originarios de China. Por lo tanto, los distintos tipos de calzado se pueden considerar como formando parte de un continuo, que constituye un universo único formado por todos los calzados.

Se advierte que en los factores mencionados no se ha incluido las características técnicas, dado que esta Comisión luego de analizar las controversias presentadas no logró obtener una conclusión acerca de las mismas, las cuales principalmente versaban acerca de si los productos deportivos importados de alta gama (denominados STAF por importadores y exportadores) eran o no similares a los producidos por la industria nacional.

Si bien no es requisito que todos los factores proporcionen el mismo resultado, en cada caso uno o más factores pueden ser determinantes, lo cual resultará de las características del mercado del cual se trate<sup>45</sup>.

En este sentido, al tratarse de un bien final de uso masivo, el grado de sustitución que exista por el lado de la demanda será un elemento definitorio para la configuración de este mercado. Así, el hecho de que a partir del análisis los usos y sustituibilidad, percepción del usuario y precios, en cada uno de estos factores se haya identificado un único producto similar e investigado, en el contexto de un mercado de bienes finales de uso masivo, motiva que la imposibilidad de arribar a una conclusión en el aspecto de características técnicas se torne menos relevante, dado que incluso, aunque hubiera importantes diferencias, estas se relativizan ante la alta sustitución en los usos de diversos calzados, en un continuo de rangos de precios e incidencia de marcas en la percepción de los usuarios.

Por último, cabe señalar que el antecedente del caso de salvaguardia de Calzados que fuera realizado por la Argentina no fue controvertido en la instancia de la

<sup>45</sup> En sus alegatos finales la CAPCICA hizo referencia que tanto un estudio del CEP (centro de estudios para la Producción) como un informe de la CEPAL que se cita en el Informe Técnico realizan segmentaciones del producto, sin embargo cabe señalar que el objetivo de cada investigación incide en los elementos relevantes a fin de delimitar los universos de estudio. Así como a los fines de un estudio académico puede resultar adecuado las divisiones señaladas (que como lo señala la misma CAPCICA no son coincidentes), el objetivo de la determinación acerca de la existencia o no de daño en una investigación antidumping puede jerarquizar otras dimensiones. Por ejemplo en caso de realizar una separación en categorías, y que podría arrojar que alguna de ellas concluyan con medidas antidumping y otras no, es claro que al quedar un grupo de calzados libre de ingresar a precios distorsionados estarán desplazando a otros calzados, dado el importante grado de sustitución entre diversas categorías que fuera señalado



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO


OMC en cuanto a la definición de producto, y si bien se reconoce que la definición de producto correspondiente a un caso de dumping debe ser más acotada, dado que no incluye la categoría de productos directamente competidores, se considera que los cambios sucedidos en los más de 10 años desde que se inició la citada investigación han incidido claramente en la mayor intercambiabilidad y sustitución de los diversos calzados por el lado de la demanda, lo cual permite que aquella definición adoptada para una salvaguardia en la actualidad sea compatible con la presente investigación.

Incluso la citada investigación de la Comunidad Europea consideró que tanto los calzados de vestir (hombre o mujer, formal o casual) formaban parte de un mismo producto junto con los calzados para la práctica, más allá de la exclusión del calzado STAF que se concentraría en un uso deportivo profesional o de alto rendimiento. Así, es claro que la Comunidad Europea también ha interpretado que calzados de muy diversas características constituyen un producto similar en los términos del Acuerdo Antidumping.

Por todo lo expuesto, y habiéndose analizado los alegatos de las partes y las pruebas producidas en esta etapa final de la investigación, la Comisión concluye que el *"Calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la NCM 6402.12 y 6403.12"* de producción nacional se ajustan a la definición de producto similar al importado originario de China en el marco de las normas vigentes.

## VI. RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL.

Una vez identificado el producto similar, corresponde establecer cuál es la rama de producción nacional sobre la que se evaluará el efecto de las importaciones objeto de dumping. En tal sentido, el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping, incorporado a la legislación nacional por la Ley Nº 24.425, expresa: *"a los efectos del presente Acuerdo, la expresión 'rama de producción nacional' se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos"*.



La industria nacional de CALZADO está conformada por un grupo numeroso de empresas que se encuentran localizadas principalmente en la Ciudad de Buenos Aires, en el Gran Buenos Aires (Lomas del Mirador y Lanús) y en el Gran Córdoba (Barrio Pueyrredón, Alta Córdoba y Bustos), encontrándose, además, empresas en Santa Fe, Formosa, Mendoza, Salta, San Juan y Santiago del Estero.

De acuerdo a lo informado por la Cámara Argentina de la Industria de Artículos Deportivos (CAIAD), existen diversas organizaciones gremiales que agrupan los intereses del sector como la Cámara de la Industria del Calzado (CIC), la CAIAD, la Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba y la Cámara de la Industria del Calzado de Santa Fe, mientras que los importadores se encuentran representados por la Cámara de Producción y Comercio Internacional de Calzado y Afines (CAPCICA).



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

*Manjue*  
Licenciado en Comercio Exterior  
C. N. C. E.

Las empresas productoras nacionales que contestaron el Cuestionario para el Productor Grande<sup>46</sup> de esta CNCE y que conforman el "relevamiento" fueron ALPARGATAS, ARIZONA, BORCAL, CIRENE, DISTRINANDO, EMILIO AGNESE, EVA INJECT, EXTREME GEAR, FABINCAL CÓRDOBA, FRANCALZ, GGM, GRIMOLDI, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, IMPEGNO, INDULAR MANUFACTURAS, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, LOPES JOSE, MAINCAL, MIDLANS, PANOSS, PIANS, SUOLA, TECAL, VALE y DASS.

También participó de esta investigación, un grupo de 47 empresas productoras nacionales consideradas como "productores pequeños" (empresas con menos de 41 empleados) que respondieron el correspondiente cuestionario y cuyas denominaciones se detallan en la Sección de Producto Similar del Informe Técnico.

De una producción nacional de poco más de 122 millones de pares de calzado en 2008, el 14% correspondió a producción realizada por los "productores grandes" del relevamiento<sup>47</sup>, siendo ALPARGATAS el principal productor con 6,6 millones de pares de calzado (principalmente calzado deportivo con suela mayoritariamente de materiales distintos al PVC o caucho mezclado sin vulcanizar), mientras que un 3% correspondió a los "productores pequeños" donde se destacan MAYKEL, BUDMAN y TRIDY, que en 2008 fabricaron 310 mil, 258 mil y 238 mil pares, respectivamente.

Las empresas productoras nacionales fabrican distintos tipos y modelos de calzado que pueden ubicarse en las diferentes categorías analizadas por esta Comisión. Así, del total de 77 empresas productoras que respondieron los Cuestionarios antes mencionados, el 60% fabrica solo una categoría de calzado mientras que el 40% restante produce más de una categoría.

Al respecto, una serie de empresas del relevamiento mencionó que con las maquinarias, instalaciones y tecnología que poseen en la actualidad podrían incorporar a la producción productos distintos a los que fabrican en la actualidad o calzado de otras categorías.<sup>48</sup>

Cabe mencionar que ALPARGATAS, EXTREME GEAR, GRIMOLDI, INDULAR, JOSE LOPES, LADY STORK y DISTRINANDO han realizado importaciones de calzado de China, así como de otros orígenes, durante todos los años del período investigado, mientras que GGM, HEYDAY, MIDLANS, SUOLA y TECAL realizaron importaciones solo de Brasil<sup>49</sup>.

Al informar las razones por las cuales realizaron importaciones de calzado, la mayoría de las empresas resaltaron la necesidad de completar líneas de productos o

<sup>46</sup> Empresas con 41 empleados o más o empresas con menos de 41 empleados que ya realizaron la presentación inicial" en el referido Cuestionario para el Productor Grande.

<sup>47</sup> Cabe mencionar que existen productores grandes que no contestaron el Cuestionario para el Productor de esta CNCE (por ejemplo, UNISOL, PERCHET y MV SHOES) por lo que la participación de los productores grandes en el total producido a nivel nacional sería mayor.

<sup>48</sup> Para mayor detalle de las empresas productoras grandes del relevamiento con posibilidad de producir otros productos o categorías de calzado, ver tabla V.1 de la Sección Mercado del Informe Técnico.

<sup>49</sup> Cabe mencionar que las importaciones desde este origen con respecto a la producción nacional para el año 2008, no es significativa, con la excepción de si se consideran las importaciones del grupo VULCABRAS en su conjunto.





modelos, mientras que otras mencionaron a la tecnología o la escala como factores de incidencia en sus decisiones.

Según surge del Informe Técnico la relación importaciones originarias de China/oferta total de las empresas mencionadas ha sido para el año 2008 menos del 24%, por lo que se puede afirmar que no existe una conducta importadora inequívoca y en este sentido la actividad principal de las firmas es la producción nacional.

Por otra parte, en esta etapa final varias de las partes intervinientes y en especial la CAPCICA mantuvieron sus argumentos en cuanto a que, mientras existe un importante número de firmas que se consideran dañadas, hay otras empresas que no, estos argumentos se basaron principalmente en relación con la solicitud de excluir de la investigación a la categoría B.

La CAPCICA, sostuvo en sus alegatos finales que "no pueden existir ya dudas... en cuanto a la necesidad de segmentar el mercado", solicitó "que se elimine al calzado deportivo de performance de la investigación en vista de la oposición formal y fundada de todos los productores nacionales con la excepción de uno sólo", oposición que, a su decir, "constituye un elemento absolutamente fundamental para la adecuada resolución de esta investigación". En función de lo expuesto, la Cámara manifestó que no "comprende los motivos por los cuales la Comisión no expone esta cuestión con toda la nitidez que el tema merece" ya que esta cuestión central "tiende a soslayarse y diluirse en el Informe".

En la etapa preliminar la Comisión manifestó que, "...más allá de la consideración subjetiva de cada empresa respecto de su situación, esta CNCE realizará un análisis objetivo por el que determinará -en función de los distintos parámetros analizados a la luz de los indicadores establecidos en el Acuerdo Antidumping- si existe daño importante o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de calzados ocasionado por las importaciones investigadas y, en su caso, su relación de causalidad con el dumping preliminarmente determinado.", en esta etapa final esta Comisión mantiene lo dicho oportunamente.

Por lo demás, habiéndose determinado en esta etapa final de la investigación, que los distintos tipos de calzado constituyen un único universo, no corresponde que se realice un análisis de la rama de producción nacional segmentada por tipo de calzado, tal como lo pretende la CAPCICA<sup>50</sup>.

En virtud de lo expuesto, la Comisión considera que se encuentra reunido el requisito establecido en el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping.

## VII. DAÑO A LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.

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

<sup>50</sup> No obstante ello, se destaca que, tal como se expresara *supra*, un alto porcentaje de estos productores que se opondrían a la investigación son a la vez importadores de calzados desde el origen investigado y, en este sentido, el Acuerdo Antidumping permite excluir de la rama de producción nacional a aquellos productores que, al mismo tiempo, sean importadores del producto investigado.



*[Handwritten signature]*

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

A tal fin, la Comisión analizará inicialmente la evolución de las importaciones y sus efectos sobre los precios del producto nacional, para luego considerar la repercusión sobre los productores en el marco de las condiciones de competencia que son características del mercado en cuestión.

### 1. Volumen de las importaciones investigadas.

La legislación vigente establece que la Comisión deberá considerar si ha habido un aumento significativo de las importaciones investigadas, *"en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador"*.

El período analizado comprende los años completos 2006-2008<sup>51</sup>.

Las importaciones totales de calzado fueron de poco menos de 23,3 millones de pares en 2006, se incrementaron 24% en 2007 y 6% en 2008, cuando alcanzaron poco más de 30,5 millones de pares.

Respecto de las importaciones de China se observa que éstas se incrementaron durante todo el período analizado (49% en 2007 y 22% en 2008), pasando de poco más de 5,1 millones de pares en 2006 a poco menos de 9,5 millones de pares en 2008. La participación de estas importaciones en el total del volumen importado fue de 22% en 2006, 27% en 2007 y 31% en 2008.

Por su parte, las importaciones desde los orígenes no investigados se incrementaron 18% en 2007 y disminuyeron 0,3% en 2008, pasando de poco más de 18 millones de pares en 2006 a poco más de 21 millones de pares en 2008. Dentro de este conjunto se destaca la participación de Brasil en el total importado, cuya participación fue decreciente durante todo el período investigado (pasó del 64% al 59% del total importado entre 2006 y 2008).

Los precios medios FOB de las importaciones de calzado de China partieron de 9,2 dólares FOB por par en 2006, disminuyeron 4% en 2007 y se incrementaron 6% en 2008, cuando alcanzaron los 9,4 dólares FOB por par. Por otro lado, si se consideran los precios correspondientes a los orígenes no investigados se observa que los correspondientes a Brasil<sup>52</sup> fueron siempre superiores al origen investigado. El resto de los orígenes no investigados partió de un valor promedio anual de 8,3 dólares FOB por par en 2006 y alcanzó los 11,8 dólares FOB por par hacia el final del período investigado.

El consumo aparente, en volumen, se ubicó en poco menos de 106,4 millones de pares en 2006, se incrementó 20% en 2007 y 16% en 2008, cuando alcanzó aproximadamente 148,5 millones de pares.

<sup>51</sup> Las variaciones se calcularon respecto del mismo período del año anterior.

<sup>52</sup> Principal origen no objeto de investigación.

*[Handwritten signature]*



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09  
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES DÓNDE FIEL  
25/6/09  
[Handwritten signature]

En este contexto las importaciones originarias de China tuvieron una cuota de mercado del 5% en el año 2006 y pasaron al 6,3% en 2008. Por su parte, las importaciones no objeto de investigación tuvieron una cuota de 17% en 2006, 16,7% en 2007 y 14% en 2008, aunque sus precios medios FOB fueron mayores en comparación con los observados para el origen objeto de investigación<sup>53</sup>. La participación de las ventas del total de la producción nacional en dicho consumo aparente fue de 78% en 2006, 77,3% en 2007 y 79,3% en 2008. Dentro de este conjunto, las ventas del total del relevamiento tuvieron una participación decreciente en el consumo aparente, durante todo el período investigado. Así, en el año 2006 tuvieron una cuota del 13%, en 2007 de 12% y en 2008 del 10%.

La relación entre las importaciones objeto de investigación y la producción nacional de todos los calzados fue de 5%, 7% y 8% para los años 2006, 2007 y 2008, respectivamente.

## 2. Efecto de las importaciones investigadas sobre los precios del producto similar.

La Comisión debe determinar si las importaciones han afectado a los precios del producto similar en el mercado interno. Para ello tendrá en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio del producto similar o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido.

En el Informe Técnico se presentan distintas comparaciones de precios, por un lado para cada una de las categorías de CALZADO más un total de todas las categorías, se presenta una comparación de precios a nivel de primera venta a minorista, así como a nivel de depósito del importador, por otro se realizó una comparación entre el precio nacional por categoría y el precio medio de cada cuartil de las importaciones. Por último se presenta una comparación entre el precio nacionalizado del CALZADO originario de China y el originario de Brasil, sólo a nivel de depósito del importador.<sup>54</sup>

Así, de la primera comparación de precios<sup>55</sup> no surge una clara tendencia al interior de cada comparación, en este sentido dependiendo de cual de las empresas productoras nacionales sean consideradas, los precios nacionalizados de las importaciones investigadas fueron inferiores o superiores a los precios nacionales. Sin perjuicio de ello, se observa en la mayoría de los casos niveles de sobrevaloración respecto del precio nacional. Si se toma en cuenta el total de todas las categorías los niveles de sobrevaloración en ambos canales fueron de entre el 0,4 y 152%, correspondiendo los diferenciales menores al canal depósito del importador.

De la segunda comparación de precios<sup>56</sup> si se toma el nivel de comercialización de primera venta podemos observar que los precios correspondientes a

<sup>53</sup> Si se considera en particular la participación en el mercado de las importaciones originarias de Brasil, se observa que éstas disminuyeron su cuota durante todo el período investigado, pasando del 14% en 2006 al 12% en 2008.

<sup>54</sup> Para mayor detalle de los precios utilizados y el cálculo de la nacionalización ver Notas Metodológicas del Informe Técnico.

<sup>55</sup> La que considera a los modelos representativos.

<sup>56</sup> La que considera al precio nacional por categoría y el precio medio de cada cuartil de las importaciones.





China presentaron una sobrevaloración en la mayoría de las categorías con la excepción de la categoría C. Al dividir dichas importaciones por cuartiles observamos comportamientos disimiles dependiendo de la categoría a considerar. Al observar las cuatro categorías en forma global, se observa sobrevaloración en el segundo, tercer y cuarto cuartil de entre 37,24% y 2.803,52%, mientras que en el primer cuartil se presentan subvaloraciones de 11,47%.

Si, en cambio, se considera el canal depósito del importador, se observa que los precios correspondientes a China presentaron en términos generales niveles de subvaloración con respecto al precio nacional. Al dividir dichas importaciones por cuartiles y considerando a las cuatro categorías surge niveles de subvaloración para el primer y segundo cuartil de entre 32,76% y 56,63%, mientras que en el tercero y cuarto cuartil se presentan sobrevaloraciones de entre 9,68% y 1.322,48%,

Si, en cambio, se considera el canal primera venta, se observa que los precios correspondientes a China presentaron en la mayoría de los cuartiles niveles de sobrevaloración. Así, en el primer cuartil se presenta subvaloraciones, de 4,45%, mientras que en los siguientes los precios nacionalizados son superiores a los nacionales en 47,99% en el segundo cuartil, 141,41% en el tercer cuartil y de 3.030,96 en el cuarto cuartil.

Y, finalmente, en la tercera comparación de precios<sup>57</sup> si bien surge que para todas las categorías de calzado los precios nacionalizados brasileños son superiores a los chinos en el orden del 15% y 31%, al observar por categoría de calzado los diferenciales son negativos o positivos dependiendo de la categoría y del período considerado.

Más allá de que las comparaciones realizadas a nivel de primera venta o de depósito del importador (producto importado nacionalizado) presentan una gran disparidad de valores y resultados, en ambos casos se observa (en diferentes magnitudes) un achicamiento de la brecha entre los precios relativos del producto similar nacional y del investigado. Este punto cobra relevancia en la medida que la existencia de marcas y otros atributos que caracterizan a los diferentes calzados implican que un producto de mayor valor puede desplazar a otro de menor valor. Por lo tanto, partiendo en el año 2006 de una situación en que el bajo nivel de importaciones y la rentabilidad razonable de la rama de producción nacional indicaba una coexistencia armónica entre la producción nacional y las importaciones, cualquier reducción de la brecha de precios de dicho período implicaría una presión sobre la rentabilidad de la rama de producción nacional, quebrándose el equilibrio antes mencionado.

Si bien las empresas que aportaron información indicaron que comercializan sus productos, en su mayoría, a nivel minorista, se ha observado que la competencia entre el producto nacional y el importado se da de distintas formas, ya que, además de productores e importadores "puros", existen empresas productoras que a la vez realizan importaciones, empresas importadoras que encargan producción nacional a terceros y empresas que producen exclusivamente para terceros (pudiendo tratarse estos terceros de productores y de importadores). Por su parte, se ha detectado una alta dispersión en los márgenes de rentabilidad entre los importadores, que a su vez presentaban diferencias sustanciales con los productores nacionales. Adicionalmente, dado que para calcular los

<sup>57</sup> Comparación de los precios medios FOB nacionalizados de las importaciones originarias de China con los de las de Brasil.



*[Handwritten signature]*  
Dra. y Udo  
*[Handwritten text]*

precios de primera venta de los importadores se extrapolaron al conjunto de ellos los datos de un pequeño grupo de empresas y productos, los valores obtenidos no necesariamente reflejan la forma en que compite el total de las importaciones originarias de China.

En función de lo expuesto, a fin de evitar las distorsiones que podría presentar una comparación de precios a nivel de primera venta, y a los efectos de considerar las distintas formas en las que compite el producto investigado con el similar nacional, en una etapa previa a su comercialización (ya desde el momento de la adopción de la decisión entre importar o producir localmente) se entiende que la comparación más relevante es aquella realizada para el conjunto del calzado a nivel del producto importado nacionalizado (depósito del importador).

### 3. Repercusión de las importaciones sobre la rama de producción nacional.

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

En ese sentido, la investigación de la condición o situación de la industria nacional es necesaria a los fines establecidos por dicho artículo y, tal investigación, debe incluir un conjunto de "factores e índices económicos pertinentes" que influyan en el estado de la rama de producción nacional. Si bien la norma mencionada enumera un conjunto de factores e índices, expresa que la "enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva".

#### 3.1. Condición de la industria<sup>58</sup>.

La producción del total nacional de calzado fue de poco más de 86 millones de pares en 2006, y aumentó 19% tanto en 2007 como en 2008.

La producción del total del relevamiento fue de poco más de 18,8 millones de pares en 2006 y aumentó durante todo el período investigado pero en menor proporción que la producción del total nacional.

Las ventas al mercado interno del total del relevamiento, las que fueron verificadas, de poco más de 14 millones de pares en 2006, crecieron 5% en 2007 y cayeron 3% en 2008.

Las ventas en valores y los ingresos medios del total del relevamiento mostraron una tendencia creciente durante todo el período analizado.

La relación existencias/ventas mensuales promedio del total del relevamiento osciló entre 1,46 y 2,25 meses de venta promedio durante el período analizado.

Las exportaciones de calzados del total nacional en relación a la producción

<sup>58</sup> Cabe señalar que para los distintos indicadores de la Industria no siempre se pudo considerar el total de las firmas que componen el relevamiento, para mayor detalle ver Cuadro N° 2.E del Informe Técnico.



nacional fueron poco significativas durante los años considerados, por su parte las del total del relevamiento<sup>59</sup> fueron crecientes en dicho período ubicándose al final del mismo en 5,2%.

Si bien no se cuenta con información sobre la capacidad de producción del conjunto de la industria nacional, de acuerdo a los datos del relevamiento puede inferirse que la capacidad de producción nacional resultaría suficiente para abastecer el consumo aparente, que en 2008 fue de 148,5 millones de pares de calzado<sup>60</sup>. Por su parte, el grado de utilización de dicha capacidad de producción descendió de 66% en 2006 a 56% en 2008.

El nivel de empleo del personal del relevamiento afectado al área de producción de calzado fue creciente, pasando de 5.512 personas empleadas en 2006 a poco más de 7.767 personas promedio al final del período investigado. Por su parte, el nivel de empleo correspondiente a los Productores Grandes también fue creciente durante todo el período investigado en tanto que si se analiza el nivel de empleo correspondiente a los Productores Pequeños se observa que aumentó 4% en 2007 y disminuyó 4% en 2008.

La masa salarial<sup>61</sup> fue de casi 60 millones de pesos en 2006 y se incrementó 43% en 2007 y 57% en 2008. Como resultado de estas variaciones, el salario medio mensual fue de 1,07 mil pesos por empleado en 2006, subió 28% en 2007 y 30% en 2008, cuando se ubicó alrededor de 1,6 mil pesos.

Asimismo, el producto físico medio del empleo, estimado como el cociente entre la producción y el personal del área de producción de todo el calzado, fue de poco más de 3 mil pares por empleado en 2006, disminuyó 1% en 2007 y 20% en 2008.

A partir de las estructuras de costos suministradas por las empresas del relevamiento, la estructura de costos promedio de todas las categorías de calzados muestra que los costos variables se incrementaron a lo largo del período analizado, los cuales han influenciado por su importancia relativa en los costos medios unitarios.

El aumento más que proporcional de los costos respecto de los precios de ventas provocaron que la relación entre ambas variables decreciera a lo largo de todo este período (pasó de 1,19 en 2006, a 1,15 en 2007 y a 1,09 en 2008), ubicándose en niveles cuya Comisión considera como no razonables<sup>62</sup>.

Del análisis de los indicadores de rentabilidad de todas las categorías de empresas productoras de calzados se observa que, en general, los distintos ratios han decrecido en 2007 y se han incrementado en 2008, señalándose que el margen neto sobre ventas se ubicó en el orden del 5% en casi todo el período analizado.

Por otra parte, la tasa de retorno sobre el patrimonio neto siempre se ubicó por debajo de los porcentajes registrados en el primer año analizado.

<sup>59</sup> El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.

<sup>60</sup> La estimación de la capacidad de producción nacional se realizó considerando el grado de utilización del relevamiento como equivalente al nacional. Ver Notas metodológicas del Informe Técnico.

<sup>61</sup> No se contó con información de las empresas pequeñas que conforman el relevamiento.

<sup>62</sup> Se señala que tanto los costos unitarios como las ventas totales de las principales empresas productoras nacionales fueron verificados.





Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09  
ACTA N° 1522 - ANEXO

ES COMPLETO 25633

SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR

Respecto de los indicadores de liquidez se señala un comportamiento similar a los indicadores de rentabilidad (decrecieron en 2007 y se incrementaron en 2008) y que la liquidez corriente promedio se ubicó en 2008 en porcentajes levemente superiores a los de 2006.

Por último, sobre el endeudamiento se señala que los mismos no han sufrido grandes variaciones a lo largo del período analizado y que el endeudamiento global promedio pasó de 297% en 2006, a 238% en 2007 y a 315 % en 2008.

Por su parte, del análisis de las cuentas específicas de calzados de todas las categorías se observa que las ventas al mercado interno y los costos variables evolucionaron en forma similar, por dicha razón la contribución marginal se mantuvo prácticamente constante a lo largo del período analizado. Cabe señalar que en cuanto a la confección de las cuentas específicas, se realizó una estimación de los costos totales de la principal empresa productora nacional -INDULAR- ya que los costos totales informados por la empresa correspondían tanto a producción propia, para terceros y exportaciones, por lo que este indicador podría estar distorsionado. Así, se considera como mas apropiado tener en cuenta la relación precio/costo para analizar la rentabilidad de la industria nacional.

### 3.2. Condiciones de competencia

La Comisión evalúa a continuación, siguiendo los lineamientos establecidos en el artículo 3 del Acuerdo Antidumping, si existen pruebas que demuestren la existencia de daño importante o de amenaza de daño importante a la industria, que haya sido causado por las importaciones. Para ello la Comisión considera el daño en el contexto del ciclo económico y de las condiciones de competencia entre la producción nacional y las importaciones.

#### Mercado Nacional

La industria nacional de CALZADO está conformada por un grupo numeroso de empresas que se encuentran localizadas principalmente en la Ciudad de Buenos Aires, en el Gran Buenos Aires (Lomas del Mirador y Lanús) y en el Gran Córdoba (Barrio Pueyrredón, Alta Córdoba y Bustos), encontrándose, además, empresas en Santa Fe, Formosa, Mendoza, Salta, San Juan y Santiago del Estero.

De acuerdo a lo informado por CAIAD, existen diversas organizaciones gremiales que agrupan los intereses del sector como la Cámara de la Industria del Calzado (CIC), la Cámara Argentina de la Industria de Artículos Deportivos (CAIAD), la Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba y la Cámara de la Industria del Calzado de Santa Fe, mientras que los importadores se encuentran representados por la Cámara de Producción y Comercio Internacional de Calzado y Afines (CAPCICA).

Las empresas productoras nacionales que contestaron el Cuestionario para el Productor Grande<sup>63</sup> de esta CNCE y que conforman el "relevamiento" fueron ALPARGATAS, ARIZONA, BORCAL, CIRENE, DISTRINANDO, EMILIO AGNESE, EVA

<sup>63</sup> "Para empresas con 41 empleados o más o empresas con menos de 41 empleados que ya realizaron la presentación inicial" en el referido Cuestionario para el Productor Grande.



15/5/09

COMERCIO EXTERIOR

*[Handwritten signature]*

INJECT, EXTREME GEAR, FABINCAL CÓRDOBA, FRANCALZ, GGM, GRIMOLDI, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, IMPEGNO, INDULAR MANUFACTURAS, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, LOPES JOSE, MAINCAL, MIDLANS, PANOSS, PIANS, SUOLA, TECAL, VALE y DASS.<sup>64</sup>

También participó de esta investigación, un grupo de 47 empresas productoras nacionales consideradas como "productores pequeños" (empresas con menos de 41 empleados) que respondieron el correspondiente cuestionario.

De una producción nacional de poco más de 122 millones de pares de calzado en 2008, el 14% correspondió a producción realizada por los "productores grandes" del relevamiento<sup>65</sup>, siendo ALPARGATAS el principal productor con 6,6 millones de pares de calzado (principalmente calzado deportivo con suela mayoritariamente de materiales distintos al PVC o caucho mezclado sin vulcanizar), mientras que un 3% correspondió a los "productores pequeños" donde se destacan MAYKEL, BUDMAN y TRIDY, que en 2008 fabricaron 310 mil, 258 mil y 238 mil pares, respectivamente.

Si bien no se cuenta con información sobre la capacidad de producción del conjunto de la industria nacional, de acuerdo a los datos del relevamiento puede inferirse que la capacidad de producción nacional resultaría suficiente para abastecer el consumo aparente, que en 2008 fue de 148,5 millones de pares de calzado<sup>66</sup>.

Las empresas productoras nacionales fabrican distintos tipos y modelos de CALZADO que pueden ubicarse en las diferentes categorías como fue detallado en la Tabla IV.1 y IV.2 de la Sección IV del Informe Técnico. Así, del total de 77 empresas productoras que respondieron los Cuestionarios antes mencionados, el 60% fabrica solo una categoría de calzado mientras que el 40% restante produce más de una categoría.

Al respecto, una serie de empresas del relevamiento mencionó que con las maquinarias, instalaciones y tecnología que poseen en la actualidad podrían incorporar a la producción productos distintos a los que fabrican en la actualidad o calzado de otras categorías.

Por último, cabe mencionar que en el mes de junio de 2009, fuera del período investigado, tres empresas internacionales informaron sus planes de producir o incrementar su producción local de calzado deportivo<sup>67</sup>.

Con respecto a la oferta de productos importados, como ya se mencionó anteriormente, los principales orígenes de las importaciones de CALZADO en el período

<sup>64</sup> Para mayor detalle sobre cada una de las empresas y de su actividad, ver la Sección Mercado del Informe Técnico.

<sup>65</sup> Cabe mencionar que existen productores grandes que no contestaron el Cuestionario para el Productor de esta CNCE (por ejemplo, UNISOL, PERCHET y MV SHOES) por lo que la participación de los productores grandes en el total producido a nivel nacional sería mayor.

<sup>66</sup> La estimación de la capacidad de producción nacional se realizó considerando el grado de utilización del relevamiento como equivalente al nacional. Ver Cuadros Nº 2-E y 12.E del Anexo I, del Informe Técnico.

<sup>67</sup> PENALTY, empresa brasileña, CONVERSE INTERNACIONAL, empresa norteamericana, y NIKE INTERNACIONAL. Esta última empresa anunció la instalación de una nueva planta en Lujan, con una inversión prevista de 5 millones de pesos, generando una sustitución de importaciones por 8 millones de dólares por año y creando 100 puestos de trabajo. Con respecto a este último punto, PENALTY informó la contratación de 70 personas mientras que CONVERSE de 180 operarios. Fuente: Diario El Cronista del 4 de junio de 2009, pag. 20.



ES COPIA

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09  
ACTA N° 1522 - ANEXO

2006 – 2008 fueron Brasil y China (origen investigado), que representaron en promedio el 62% y el 27% del volumen total importado. En tercer y cuarto lugar se ubicaron Vietnam y Uruguay (4% cada uno).

ALPARGATAS afirmó que *"...en lo que hace al calzado deportivo, los principales productores a nivel mundial son los países asiáticos y Brasil. Este último país es el principal exportador de calzados a la Argentina, a la que vende un tipo de calzado deportivo de similares características al que se produce en nuestro país, a diferencia del calzado que le venden los países asiáticos, mucho más volcados a la producción de calzados deportivos de mayor tecnología e innovación..."*.

INDULAR informó que podrían fabricarse en el país calzados de "alta performance" con la tecnología y capacidad de producción instalada y mencionó que hubo un cambio en el mix de sus importaciones en el año 2008, producido a raíz de las inversiones y cambios tecnológicos incorporados en la empresa. En este sentido, mencionó que las importaciones del último año del periodo investigado se realizaron a fin de instalar una línea de modelos en el mercado local y sondear su repercusión en el consumidor para evaluar su posterior producción.

Analizando la composición de las importaciones del origen investigado, China, surge que la categoría más importante fue la de calzado deportivo con suela mayoritariamente de materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar (B), que representó el 74% de lo importado desde este origen. Siguió en orden de importancia las categorías D (16%), C (7%) y finalmente A con el 3% de lo importado durante el periodo analizado<sup>68</sup>.

Con respecto a los orígenes no investigados, en el caso de Brasil, hubo una distribución más homogénea y estable entre las importaciones de las distintas categorías de calzado a lo largo del periodo investigado: la categoría C representó el 39% de lo importado, la B el 34%, la D el 25% y la A el 2% restante. En cambio, las importaciones del resto de los orígenes tomados en conjunto tuvieron una composición similar a las de origen China, ya que la categoría B se ubicó en primer lugar, representando el 54%, seguido por la D y C, con el 43% y 3%, respectivamente, de lo importado en el periodo 2006-2008.

La relación entre las importaciones –distinguiendo entre estas a las de los orígenes China y Brasil- y la producción de las empresas del relevamiento, se encuentra detallada en el Recuadro N° V.2. del Anexo I del Informe Técnico.

Al informar las razones por las cuales realizaron importaciones de calzado, la mayoría de las empresas resaltaron la necesidad de completar líneas de productos o modelos, mientras que otras mencionaron a la tecnología o la escala como factores de incidencia en sus decisiones.

Asimismo, algunas empresas productoras del relevamiento han importado insumos o partes de distintos orígenes.

<sup>68</sup> Cabe mencionar que las importaciones de la categoría A desde todos los orígenes fueron inferiores al 3% de las importaciones totales.





Por otro lado, fueron 11 los importadores de CALZADO que respondieron el Cuestionario para el Importador de esta CNCE: ADIDAS ARGENTINA, AMERICAN DISTRIBUTION, DABRA, NIKE ARGENTINA, ORIGINAL SPORTS, OSVALDO FREIER, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURE, UNISOL, TREND MILL y WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS, que de acuerdo a datos de la base DGA, representaron el 22% de lo importado de China durante el periodo investigado.

Cabe mencionar que, excepto TREND MILL (cuyas importaciones se ubican solo en la categoría D), todas estas empresas importaron de China calzado de la categoría B, mientras que de la categoría A solo hubo importaciones realizadas por la empresa WINNERS. Asimismo, sólo ADIDAS, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURES, UNISOL y WINNERS importaron calzado de más de una categoría<sup>69</sup>. TREND MILL y WINNERS poseen contratos de distribución con empresas del exterior mientras que ADIDAS posee contratos por servicio de agente de compras y DABRA de uso de marca.

El 50% de las importaciones de calzado originario de China en 2008 fueron realizadas por 10 empresas: ALPARGATAS (12%), ADIDAS (9%), NIKE (6%), JOSE LOPES y LADY STORK (4% cada una), LATIN COMPANY, FILA, GRIMOLDI, CLADEN y DISTRINANDO (con el 3% cada una de ellas). Dichas importaciones fueron realizadas a precios medios FOB de entre U\$S/par 4,09 (LATIN COMPANY) y U\$S/par 20,52 (NIKE).

Considerando el año 2008 y analizando las importaciones del origen investigado por categoría de calzado, en la categoría A, cuatro empresas importadoras explicaron el 52% del total de importaciones: HILANDERÍA CARMAR (16%), WINNERS (14%), VICBOR (14%) y LATIN SHOES (8%). El 83% de las importaciones de esta categoría fue realizado por 10 empresas que importaron a precios medios FOB de entre U\$S/par 3,49 (MIDING) y U\$S/par 27,11 (WINNERS).

En la categoría B, cinco empresas concentraron el 51% de las importaciones: - ALPARGATAS (18%), ADIDAS (14%), NIKE (9%) CLADEN (5%) y JOSE LOPES (5%). En esta categoría, 13 empresas explicaron el 78% del total importado, con precios medios FOB de entre U\$S/par 5,10 (LATIN COMPANY) y U\$S/par 22,55 (UNISOL).

Por su parte, el 62% del calzado importado de la categoría C se distribuyó entre 10 empresas, siendo MEKY la principal importadora participando con el 13%. GANA IMPORT, G&G PROMOCIONES, LATIN COMPANY y LADY STORK se ubicaron a continuación con el 9%, 6%, 6% y 5%, respectivamente. Los precios medios FOB de estas 10 empresas resultaron menores a los de las categorías antes mencionadas, ubicándose entre los U\$S/par 0,76 (LATIN COMPANY) y los U\$S/par 7,45 (NEW ARRECIFE).

Por último, en la categoría D el 54% de las importaciones fue realizado por 10 empresas, ubicándose en primer lugar LADY STORK con el 15%, seguida por MIDING (6%), PURE VISION (5%) y GRIMOLDI (5%). Estas importaciones se realizaron a precios medios FOB de entre U\$S/par 1,06 (PURE VISION) y U\$S/par 15,36 (GRIMOLDI).

Si se analizan las importaciones de calzado de acuerdo a los distintos rangos de precios (FOB medio por par), puede observarse que poco más del 40% de las importaciones de calzado de China de 2008, ingresaron a un precio de entre U\$S/par 5 y

<sup>69</sup> Para más detalles, ver Tabla Nº IV.3 de la Sección IV. del Informe Técnico.



Ministerio de Industria y Turismo  
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09  
ACTA N° 1522 - ANEXO

ES COPIA

2567

*[Handwritten signature]*  
Dra. VALERIA  
SECRETARÍA  
COMERCIO EXTERIOR

U\$S/par 10 mientras que un 12%, lo hizo entre U\$S/par 2 y U\$S/par 5 y un 12% a más de U\$S/par 20. Cabe mencionar que la categoría B fue la más importante en los rangos de entre U\$S 5 y U\$S 10 y más de entre U\$S 20, mientras que en los rangos de menos de U\$S 5 los calzados de la categoría C fueron los predominantes.

En relación a la existencia de factores de estacionalidad en la oferta de CALZADO, no hay una coincidencia entre las empresas que fueran parte de esta investigación. Así, en el caso de los importadores, la mitad considera que existe estacionalidad mientras que la otra mitad considera que no. En el primer grupo se encuentran AMERICAN DISTRIBUTION (por cuestiones climáticas), DABRA (por abastecimiento de insumos, producción de coproductos así como financieros y de restricciones a la importación), ORIGINAL SPORTS (por variaciones en la demanda y restricciones a la importación), TREND MILL (por abastecimiento de insumos y cierre por vacaciones en enero y febrero) y WINNERS (por razones tecnológicas en el caso de la línea SALOMON). Excepto para AMERICAN DISTRIBUTION, para el resto de las empresas de este grupo, los precios del calzado se ven influidos por estos factores estacionales.

Con respecto a las empresas productoras del relevamiento, 14 de las mismas consideraron que existe estacionalidad en la oferta, principalmente por factores relacionados con las variaciones producidas en la demanda.

Existe cierta homogeneidad en relación con las políticas de precios aplicadas por las empresas productoras del relevamiento y los importadores. Así, posicionarse en nichos de precios y ofrecer precios bajos fueron las respuestas de la mayor parte de estas empresas, si bien no todas aplicaron ambas estrategias. Por otra parte, tanto ALPARGATAS como GGM, OUTDOORS, ORIGINAL SPORTS y TREND MILL mencionaron la estrategia de mantener precios altos para conservar la imagen de su línea de productos, mientras que para IGUALITA la estrategia fue el constante seguimiento de los costos y racionalización de los gastos. Asimismo, INDULAR, NIKE y DABRA agregaron que además ofrecen una gama amplia de precios dirigidos a distintos segmentos de compradores, mientras que esta última empresa importadora mencionó aplicar fundamentalmente precios altos para el producto importado y precios medios y bajos para el calzado nacional.

Estas coincidencias entre productores e importadores también pueden observarse en cuanto a las estrategias de marketing utilizadas:

- Lanzamiento de nuevos modelos y publicidad de sus productos fueron las estrategias más mencionadas.
- Desarrollo de locales propios de venta al público (fue mencionado por 7 productores grandes y 4 importadores)
- Lanzamiento de nuevas marcas al mercado (mencionada por 6 empresas productoras y solo un importador, OUTDOORS).
- Venta en outlets (estrategia aplicada por 8 empresas en total: 4 importadores y 4 productores).
- Esponsorio a clubes y auspicios de eventos o deportistas (destacado por DABRA, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURE y UNISOL)

*[Handwritten signature]*



### Análisis de la "Solicitud de Información Adicional"

La CNCE elaboró Cuestionarios de "Solicitud de Información Adicional"<sup>70</sup>, referidos a las características de las condiciones de producción, importación y comercialización del calzado de la categoría B durante 2008. Dichos cuestionarios fueron enviados a ADIDAS, ALPARGATAS, DASS, INDULAR y NIKE.

En base a la información aportada por las mencionadas empresas, se presentan en el Informe Técnico, para el caso de las empresas que poseen producción propia (excluyendo a DASS), gráficos en los que se relacionan el precio de venta con las siguientes variables: a) el material del fondo, b) el material de la capellada, c) el tipo de armado, d) el tiempo medio de producción, e) las partes de la capellada y f) las partes del fondo. Para el caso de las firmas que no son productoras de calzado, el análisis de correlación se presenta entre el precio y las siguientes variables: a) el material del fondo, b) el material de la capellada, c) las partes de la capellada y d) las partes del fondo.

Así, en los mencionados gráficos de dispersión se puede observar lo siguiente:

- En general, el precio no parece ser explicado por las variables seleccionadas.
- El tiempo medio de producción sería la variable que comparativamente podría explicar mejor los distintos precios del calzado en las empresas productoras nacionales.
- En el caso de INDULAR, la mayoría de los códigos tecno-productivos corresponde a cementado, con menos de 15 partes de capellada y menos de cuatro partes de fondo.
- En ALPARGATAS no existe ninguna característica del calzado (por ejemplo tecnología de armado, partes de capellada, etc.) que concentre una gran cantidad de códigos tecno-productivos.
- NIKE concentra casi la totalidad de los códigos en el calzado con suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación; un único código tecno-productivo corresponde a calzado con el mismo material de fondo pero sin amortiguación y registra el menor precio.
- En el caso de ADIDAS, debido posiblemente a la cantidad de códigos tecno-productivos informados, no se observa concentración de códigos productivos en alguna característica del calzado.

Respecto de la demanda de CALZADO, está conformada por todo tipo de público, de todas las edades y clases sociales. En cierta medida esta demanda se diferencia según el tipo de calzado que se esté considerando.

Con respecto a la estacionalidad de la demanda, todos los importadores (excepto UNISOL para quien no existe estacionalidad) coincidieron en que existen factores -climáticos, sociales, culturales o económicos- que ocasionan esta estacionalidad así como también lo hicieron más de la mitad de los productores grandes. De todas maneras, solo para WINNERS y para 7 empresas del relevamiento, esta estacionalidad se refleja en los precios del calzado.

Por otro lado, con respecto al mercado interno de calzado, de acuerdo a datos del INDEC en 2003 se podían contabilizar 1.145 establecimientos dedicados a la

<sup>70</sup> En un Anexo del informe se presenta un modelo en blanco del mismo.





*[Handwritten signature]*  
Dpto. de  
Asesoría  
Técnica

fabricación de calzado y partes de calzado, que empleaban a poco más de 18 mil personas. Por su parte, en 2004, este organismo registró una producción aproximada de 70 millones de pares de calzado y una venta de poco más de 66 millones a un precio medio de 21,46 pesos por par.

De acuerdo a datos del CEP, entre 2003 y 2007 tanto la producción como el consumo de este producto crecieron más del 80%, acompañando la recuperación del mercado nacional. Así, según esta fuente, en 2007 el consumo per cápita de calzado se ubicó en los 3 pares, por encima del promedio mundial (2 pares) y por debajo del promedio de los países desarrollados (6,5 pares). De acuerdo a los datos presentados en el Cuadro Nº 12-E del Anexo I. del Informe Técnico y a estimaciones del Ministerio del Interior sobre la población argentina para 2008<sup>71</sup>, el consumo per capita de calzado en el último año del periodo analizado se ubicaría cerca de los 4 pares.

En este sentido, no hay acuerdo entre las empresas del relevamiento sobre si durante el período investigado la demanda de calzado aumentó, disminuyó o se mantuvo estable, encontrándose los tres tipos de respuestas en los respectivos Cuestionarios para el Productor Grande. De todas maneras, según se muestra en el Cuadro Nº 12-E del mencionado Anexo I del Informe Técnico, la demanda de calzado se incrementó durante el período analizado.

El efecto sobre el mercado local de los productos importados durante el período analizado, especialmente del origen investigado, fue remarcado por varias empresas del relevamiento, aunque no todas en el mismo sentido. Para EMILIO AGNESE las importaciones masivas de China, tanto de productos terminados como de componentes o materia prima, provocaron una reducción en la producción nacional así como pérdidas de puestos de trabajo en el sector, afectando a toda la cadena productiva. Tanto para ARIZONA como para CIRENE, HEYDAY y BORCAL su efecto se evidenció sobre la participación de la industria local y sobre los precios de los productos nacionales, poniendo en riesgo, para esta última empresa, las inversiones realizadas. En la misma línea se expresaron EVA INJECT, IBEX, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, FRANCALZ, GGM, IWO CILICIA, JOSE LOPES, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, MIDLANS, PANOSS, IGUALITA y VALE.

Para DISTRINANDO muchos productos de la categoría B de calzado deportivo "de performance" importado de China, que no se fabrica en el país, pudo ser vendido por las facilidades crediticias que otorga la cadena de comercialización de este sector.

#### Mercado Internacional

La producción mundial de calzado se ha desplazado continuamente hacia regiones con menores costos laborales<sup>72</sup>. El armado de zapatos comenzó a concentrarse en Asia en 1960, primero en Japón, luego en Corea y Taiwán, y en la década del 80 en el sur de China. A mediados de la década del 80 Corea y Taiwán proveían 45% de las exportaciones de calzados, mientras que la producción continuaba migrando a medida que los costos de producción aumentaban en dichos países. Así en 1986 China exportaba

<sup>71</sup> [http://www.mininterior.gov.ar/poblacion/situacion\\_gral.asp](http://www.mininterior.gov.ar/poblacion/situacion_gral.asp)

<sup>72</sup> En el informe presentado por la Cámara de la Industria del Calzado, Carlos Montes, asesor técnico, coincide en que la industria "aún sigue siendo una industria mano de obra intensiva y es por eso que durante la última década se ha ido profundizando la concentración de empresas en las regiones de mano de obra más barata" (fs. 19065).

*[Handwritten initials]*  
*[Handwritten signature]*



alrededor del 8% de los calzados, en tanto que en 2007 su participación en las exportaciones mundiales alcanzó el 78%<sup>73</sup>.

La ONUDI, en otro informe publicado en el año 2000<sup>74</sup>, señala que los representantes de la industria del cuero (que incluye al calzado) apuntan a los costos de producción (especialmente al laboral) como la razón para reubicar la producción de los países industriales hacia los países en desarrollo, durante las últimas tres décadas. En dicho estudio, la ONUDI recopila datos de costos de producción de calzados en 12 países<sup>75</sup>, mostrando que los costos de producción son un factor importante para explicar la relocalización de la industria mundial del calzado hacia países donde los salarios -que son un componente de mucho peso en los países más desarrollados- son menos elevados.

Por otro lado, cómo se puede observar en el Informe Técnico, el primer importador de calzados es Estados Unidos: en 2007 su participación en las importaciones mundiales alcanzó alrededor del 28%, en tanto que habría disminuido en 2008 al 18%<sup>76</sup>. China ocupa el segundo puesto en el ranking de importadores con una participación que oscila entre el 8% y el 9%. Luego se ubican tres países de la Unión Europea, con el Reino Unido, Francia e Italia, en tanto que si se considerase a la Unión Europea como bloque, éste sería el principal mercado importador de calzados. Por su parte, la Argentina ocupa el puesto 36 en el ranking de importadores con el 0,3% del total importado.

El principal país exportador de calzados a escala global es China que ha consolidado su posición a lo largo de los últimos años; en 2007 exportaba el 76% de los pares, seguida por Italia, Vietnam (país que se va afirmando como una nueva "estrella exportadora"<sup>77</sup>), Bélgica, Brasil y Alemania, cuyas participaciones rondaron el 2% de las exportaciones mundiales. En 2007, último año para el cual se cuenta con información para todos los países, Argentina ocupaba la posición 61 en un ranking de 127 países exportadores, con el 0,02% del total.

La producción de calzados se concentra en el continente asiático. América del Sur ocupa el segundo lugar en cuanto a la producción, pero es desplazada por Europa en cuanto a la exportación. Europa es el principal continente importador de calzados, seguido por América del Norte.

En cuanto a los precios internacionales del calzado deportivo, ALPARGATAS indicó que las grandes empresas internacionales (NIKE y ADIDAS, entre otras) son las que determinan en gran medida los precios del comercio internacional. Los precios que se pagan por este tipo de calzado, no sólo incluirían el "...costo de fabricación en Asia, sino también las muy elevadas inversiones publicitarias que estas empresas deben realizar para mantener y mejorar la imagen de sus marcas...". Por su parte, DABRA señaló que cuatro grandes marcas (ADIDAS, NIKE, PUMA y REEBOK) dirigen la oferta del producto y son indicadoras de tendencia y precio.

<sup>73</sup> Fuentes: <http://www.infomat.com/research/infre0000246.html> consultada el 21 de julio de 2009 y COMTRADE.

<sup>74</sup> Fuente: <http://www.unido.org/fileadmin/import/userfiles/timminsk/leatherpanel14schmelcosts.pdf> consultada el 23 de julio de 2009. Estructura de costos de producción en las manufacturas de calzado.

<sup>75</sup> Costa Rica, República Checa, Egipto, Francia, Hungría, India, Italia, Kenia, México, Filipinas, Turquía y Ucrania.

<sup>76</sup> Los datos de COMTRADE disponibles a la fecha de la elaboración del presente informe son parciales, aún resta incorporar información de diversos países.

<sup>77</sup> Por ejemplo, ha desplazado a Brasil en el mercado norteamericano.



*[Handwritten signature]*  
FEDERACION  
COMERCIALIZADORA

La firma exportadora MACAO observó que "...el mercado mundial de calzado se compone de calzado deportivo y calzado informal...". En este sentido, GGM sostiene que "China y alguno de los países asiáticos<sup>78</sup> producen el 80% del calzado deportivo del mundo. Este volumen le permite alcanzar escala para cualquier modelo que se le solicite. Esta concentración de la producción tiene su génesis en la transferencia de la producción de los países desarrollados a Asia, en la búsqueda de menores costos de mano de obra. Este proceso fue luego reforzado con la creación de infraestructura de laboratorios y desarrollo, controlados por las grandes marcas. De esta manera el precio de transferencia entre la etapa industrial y la comercial garantiza que el valor agregado queda en los países dueños de las marcas y simultáneamente controlan los precios de los a que se comercializan los productos en los mercados internacionales..."

MACAO indicó que el mercado de calzado deportivo se consolida con las seis marcas principales que poseen el 79% de participación en el mercado: NIKE, ADIDAS, PUMA, SKECHERS, NEW BALANCE y ASICS. Según este exportador, dichas marcas tercerizan la totalidad de su producción en fábricas situadas en China, Corea, Tailandia, Vietnam e Indonesia. Para DABRA, las marcas NIKE, ADIDAS, REEBOK y PUMA concentrarían más del 55% de la producción y comercialización de calzado deportivo en todo el mundo.

Por otra parte, MACAO sugirió que el mercado del calzado informal está bastante fragmentado. IMPEGNO, CHILLEMI, IWO CILICIA, IBEX y PANNOS indicaron que los países asiáticos, especialmente China, son los principales productores y exportadores de este tipo de calzados<sup>79</sup>. Brasil también sería un productor importante, pero en los últimos años ha perdido posiciones a manos de los países asiáticos, que incluso han penetrado el mercado brasileño. Adicionalmente, IMPEGNO y CHILLEMI señalaron que los productos vulcanizados están aumentando su participación en el mercado mundial. Para MAINCAL los principales productores serían China, India y Brasil. En tanto EVA INJECT señaló que la oferta mundial de calzados se concentra en los NICs (Newly Industrialized Countries), Vietnam e India; dichos países son los mayores productores y exportan a todo el mundo, a través de grandes corporaciones que producen cantidades significativas que recibirían "...subsídios que son difíciles de probar..."

#### Mercado de calzados de China

La industria del calzado en China se ha desarrollado muy dinámicamente, convirtiendo a este país en el principal productor, exportador y consumidor de zapatos en los últimos 30 años.

El 80% de la producción china de calzados está destinada a la exportación, 24% de las exportaciones se destinaron a los Estados Unidos y 16,5% a la Unión Europea (en el 2007). Asimismo, otros mercados relevantes para las exportaciones chinas fueron Japón, a donde se destinaron 7% de las exportaciones en 2008, Panamá con un 4%, Hong Kong, Rusia, Alemania, Kirguistán, el Reino Unido y los Emiratos Árabes con un 3%.

<sup>78</sup> DASS menciona a Vietnam e Indonesia como los productores de calzados deportivos que siguen a China en importancia.

<sup>79</sup> CIRENE, ARIZONA, JOSÉ LOPEZ, HEYDAY, FRANCALZ, LADY STORK, INDUSTRIAS SUCRE, BORCAL, MIDLANS, PIANS, EMILIO AGNESE, VALE coinciden con esta afirmación.





*[Handwritten signature]*

Uno de los principales distritos productores de calzados en China es Wenzhou, donde se ha desarrollado uno de los sectores privados más dinámicos de China en las décadas pasadas. La industria del calzado prosperó en la región hasta convertirse en uno de los principales clusters industriales del país<sup>80</sup>.

En 2004 el cluster de Wenzhou producía alrededor de 835 millones de pares de zapatos por año (alrededor de 453 millones de pares de zapatos de cuero, 3,5 millones de pares de zapatos de vestir, 379 millones de pares de zapatos con suela de goma) y empleaba a más de 400 mil personas.

Según Carlos Montes, asesor técnico para la industria del calzado, quién elaboró un informe para la CIC, el desarrollo de la industria china de calzado, que carecía de experiencia en exportaciones, se debió a que los empresarios taiwaneses decidieron llevar la maquinaria y conocimientos organizacionales y productivos a China continental, lo cual constituiría una suerte de "implantes" que al principio sólo se dedicaban a la exportación, por este motivo se ubicaron cerca de las costas. El Ing. Montes también menciona la importancia de Hong Kong, dado su papel en el comercio internacional, cuyos comercializadores poseen joint-ventures y acceso a las fábricas chinas, principalmente aquellas situadas en GuanDong y Fujian, con lo que los comercializadores de Hong Kong jugarían un rol preponderante como vínculo entre las usinas chinas y los clientes mundiales.

Sobre este punto, EVERVAN sostiene que "...El gobierno chino ha cambiado sus políticas, regulaciones y leyes gradualmente luego de ingresar a la OMC en el 2001. Desde entonces, el entorno comercial en China se ha orientado más hacia el mercado que hacia el planeamiento. El gobierno intenta crear los mercados nacionales según la oferta y la demanda, y hacer los mercados más competitivos, no sólo respecto de los mercados internos sino también respecto de los mercados externos."

Las tres empresas exportadoras chinas que respondieron el cuestionario para el exportador de esta CNCE son EVERVAN FOOTWEAR<sup>81</sup>, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED<sup>82</sup> y APACHE FOOTWEAR LIMITED<sup>83</sup>, todas ellas producen calzados para ADIDAS y cuentan con plantas en la provincia de GuangDong.

Por otro lado, de la información presentada por EVERVAN, MACAO y APACHE surge que su producción, en conjunto, creció 10% en 2007 y 2008, respectivamente y representaron a alrededor del 0,5% de la producción total china. Asimismo, dichas firmas muestran un grado de utilización de su capacidad de producción del 97% a lo largo del período considerado y coeficientes de exportación de entre el 88% y el 95%. Finalmente, se observa que sus exportaciones a la Argentina disminuyeron 5% en 2007 y crecieron 90% en 2008, pasando de representar el 5% de sus exportaciones en 2006 y 2007 al 7% en 2008.

<sup>80</sup> Fuente: Zuhui Huang, Xiaobo Zhang y Yunwei Zhu (2008). "The role of clustering in rural industrialization: A case study of the footwear industry in Wenzhou", China Economic Review, 19, 409-420.

<sup>81</sup> Con anterioridad se hizo referencia a esta empresa como EVERVAN, el grupo se denomina EVERVAN HOLDINGS LTD.

<sup>82</sup> En apartados anteriores nos referimos a este exportador como MACAO, esta empresa pertenece al grupo YUE YUEN INDUSTRIAL HOLDINGS, los activos de MACAO fueron transferidos por YUE YUEN MARKETING COMPANY LIMITED (sociedad de comercio cuya sede se encontraba en la Islas Vírgenes Británicas) en septiembre de 2007.

<sup>83</sup> Asimismo se hace referencia a esta compañía como APACHE en forma indistinta.



ES COPIA

*[Handwritten signature and stamp]*

Otros mercados relevantes de calzados (Brasil, Estados Unidos y la Unión Europea).

La industria del calzado brasileña se componía en 2005 de más de 9.000 empresas y empleaba a casi 300 mil personas. En tanto, en el año 2006 producía casi 800 millones de pares de calzados al año y exportaba unos 177 millones de pares en 2007<sup>84</sup>. Dicha industria se concentra geográficamente (en forma de clusters) en el Valle de Silos (Río Grande del Sur), en las ciudades de Franca, Jaú y Birigui (San Pablo)<sup>85</sup>. El principal destino de las exportaciones brasileñas es Estados Unidos, seguido por la Unión Europea y la Argentina (en 2008 Brasil exportó unos 194 millones de dólares a la Argentina – más de 18 millones de pares de calzados<sup>86</sup>). En cuanto a las importaciones, el principal origen es China (85% de los pares – 71% del valor importado), seguida por Vietnam e Indonesia, mientras que las importaciones originarias de Argentina representan menos de 1% del valor importado por Brasil (Italia representa 2,8% del valor y menos del 0,2% del volumen)<sup>87</sup>.

De acuerdo a lo informado por la CAIAD, las principales empresas de calzado del Estado de Ceará son: Grendene Sobral (calzado deportivo), Dakota NE, Vulcabrás do Nordeste (calzado deportivo), Grendene Crato (calzado deportivo), Dakota Iguatu (calzado deportivo), Grendene Fortaleza (calzado deportivo), Paquetá do Nordeste, Aniger do Nordeste (calzado deportivo), Hawalli y Racamonde. En Bahía, según esta Cámara, las principales serían: Azaléia (calzado deportivo), Ramarim, Via Uno, Solajit, Bibi (calzado deportivo), Piccadilly, Daiby (calzado deportivo), Itabuna, Kildare (calzado deportivo) y Schimidt.

En relación con la producción de calzado en Brasil, la CAIAD mencionó la existencia de un régimen de promoción que abarca a los Estados del Nordeste (Alagoas, Bahia, Ceará, Maranhao, Paraíba, Piauí, Pernambuco, Rio Grande do Norte y Sergipe) que promueve la radicación de empresas a través de incentivos fiscales e impositivos, y que a lo largo de los años "ha atraído capitales que antes se concentraban en las zonas industrializadas tradicionales, expandido la capacidad de producción y contribuido al crecimiento de las exportaciones". La Cámara enumeró incentivos fiscales (diferimientos del ICMS -Imposto sobre Circulação de Mercadarias e Serviços equivalente al impuesto al valor agregado- que se aplica a las importaciones de maquinaria y equipamiento, de materias primas e insumos y al activo inmovilizado de las empresas), exención del impuesto a la renta, del impuesto a la producción industrial y de impuestos municipales así como la concesión de empréstitos automáticos.

Por otro lado, Estados Unidos es el principal importador mundial de calzados<sup>88</sup>. En promedio, los estadounidenses consumen alrededor de ocho pares de calzado por

<sup>84</sup> Fuentes: COMTRADE y <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=2&menu=938&refr=213> consultada el 4 de septiembre de 2009.

<sup>85</sup> Fuente [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1201201516.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1201201516.pdf) consultada el 7 de julio de 2007.

<sup>86</sup> Fuente [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1201201516.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1201201516.pdf) consultada el 7 de julio de 2007.

<sup>87</sup> Fuente [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl\\_1201201516.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1201201516.pdf) consultada el 7 de julio de 2007.

<sup>88</sup> Siempre que se considere por separado a los países que integran la Unión Europea.



año<sup>89</sup>, y al respecto, la AMERICAN APPAREL AND FOOTWEAR ASSOCIATION, estimó que el consumo de calzados en 2007 fue de 2.393 millones de pares (0,4% menos que en 2006)<sup>90</sup>. Al respecto, NIKE señaló que Estados Unidos es el mercado mundial más importante de calzados deportivos, concentrando la mitad del negocio a escala global.

La producción de calzado en Estados Unidos decreció 4% en 2007 (cuando alcanzó alrededor de 31,7 millones de pares), en tanto que la penetración de las importaciones fue del 98,7%. Las importaciones desde China representaron 83,8% del consumo de norteamericano. Las importaciones abastecieron el 100% de la demanda estadounidense de calzado juvenil, atlético, femenino y zapatillas. La producción norteamericana se concentró en los zapatos de trabajo de hombres y los zapatos de plástico y protección, que básicamente se destinan a las fuerzas armadas<sup>91</sup>.

Las importaciones estadounidenses de calzados comenzaron a declinar en los últimos meses de 2007, tendencia que se acentuó en 2008. China es el principal origen de las importaciones (86,4% del volumen de importación en 2007 y 71,5% del valor), seguido por Vietnam.

La marca líder en el mercado de calzado deportivo es NIKE, otras marcas importantes son REEBOK, ADIDAS y SALOMON (calzado especializado en el segmento de montaña)<sup>92</sup>.

Por último, en el caso de la Unión Europea en 2006 su industria del calzado estaba constituida por alrededor de 26.600 empresas que generaban una facturación anual de 26.200 millones de euros, un valor agregado de 6.900 millones de euros (0,5% del valor agregado producido por toda la industria europea) y empleaban 388.000 personas. En ese año dos tercios de la producción de la Unión Europea se concentraba en 3 países: Italia (50% de la producción comunitaria), España y Portugal.

La industria europea del calzado se compone, básicamente, de pequeñas empresas (la media comunitaria de empleo es de 20 empleados). Además, al interior de la Unión Europea hay una gran diversidad, ya que mientras las empresas alemanas y francesas emplean alrededor de 100 trabajadores promedio, las italianas y españolas ocupan alrededor de 12 personas en promedio<sup>93</sup>.

La Dirección General de Empresas (DG ENT) de la Unión Europea señala que la industria europea del calzado es altamente competitiva. Sin embargo en los últimos años experimentó un déficit comercial (alrededor de 7.000 millones de dólares en 2007), debido a la competencia con países con menores costos laborales, exigencias regulatorias y la fortaleza del euro<sup>94</sup>.

<sup>89</sup> Fuente: <http://www.infomat.com/research/infre0000246.html> consultada el 21 de julio de 2009.

<sup>90</sup> Fuente: [http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008\\_0808.pdf](http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0808.pdf) consultada el 21 de julio de 2009.

<sup>91</sup> Fuente: [http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008\\_0808.pdf](http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0808.pdf) consultada el 23 de julio de 2009.

<sup>92</sup> Fuentes: American Apparel and Footwear Association y [http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008\\_0808.pdf](http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0808.pdf) consultada el 23 de julio de 2009.

<sup>93</sup> Fuente [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/single-market/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/single-market/index_en.htm) consultada el 20 de julio de 2009.

<sup>94</sup> Fuente: [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/external-dimension/index\\_en.htm#h2-%0A-----](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/external-dimension/index_en.htm#h2-%0A-----)





ES COPIA FIEL 25665

*[Handwritten signature]*

Parte de la estrategia comercial externa europea consiste en mejorar el acceso a los mercados de países emergentes con una creciente clase media<sup>95</sup>, que serían los mercados con mayor potencial para la industria europea, considerando la falta de dinamismo de su mercado interno y la penetración de importaciones de bajo precio. Respecto a las barreras no arancelarias<sup>96</sup>, la estrategia se centra en la mayor transparencia y armonización del etiquetado, los certificados de conformidad de procedimientos, las restricciones de importación y el registro de importadores<sup>97</sup>.

Finalmente, cabe mencionar que diversos países como ser México, Perú, Brasil, Venezuela, Canadá, Tapei Chino y la Unión Europea, aplicaron medidas de defensa comercial que se encuentran vigentes a los calzados originarios de China (existiendo además medidas que afectan a otros orígenes). Algunas de estas investigaciones fueron notificadas a la OMC.

### VIII. CONCLUSIONES SOBRE EL DAÑO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.<sup>98</sup>

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

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

La Comisión considera pertinente expedirse a continuación acerca de la posibilidad de que las importaciones investigadas representen una amenaza de daño.

En tal sentido el artículo 3.7. del Acuerdo Antidumping establece que *“la determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:*

[improve-market-access-for-eu-products-notably-by-reducing-tariff-and-non-tariff-barriers%0A-----](#) consultada el 21 de julio de 2009.

<sup>95</sup> A través de las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC y de las negociaciones comerciales regionales con mercados como el de Corea (el acuerdo está a punto de concluirse), India (el acuerdo está en plena negociación) y MERCOSUR (al acuerdo está en un impasse, esperando los avances en la Ronda de Doha)

<sup>96</sup> Para DG ENT muchos de los potenciales mercados de exportación se encuentran cerrados debido a aranceles elevados y a la presencia de barreras no arancelarias.

<sup>97</sup> Fuente: [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/external-dimension/index\\_en.htm#h2-%0A-----](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/external-dimension/index_en.htm#h2-%0A-----)  
[improve-market-access-for-eu-products-notably-by-reducing-tariff-and-non-tariff-barriers%0A-----](#) consultada el 21 de julio de 2009.

<sup>98</sup> En la presente Acta, en el punto VIII, la palabra “daño” o “amenaza de daño” se entenderá como “daño o amenaza de daño importante” en los términos del Acuerdo Antidumping.



Copia Fiel  
25/06  
[Handwritten signature]

- i) una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;
- ii) una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;
- iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y
- iv) las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante<sup>99</sup>.

Respecto del ítem i) se observa que las importaciones de origen chino en presuntas condiciones de dumping tuvieron durante todo el período analizado una importante y creciente participación en el total de importaciones, representando el 22% del total en el año 2006, incrementándose al 27% en el año 2007 y alcanzando el 31% en el año 2008. Dicho comportamiento se produjo por efecto de un incremento ininterrumpido del volumen, el cual pasó de poco más de 5 millones de pares en el primer año analizado hasta superar los nueve millones de pares en el año 2008. Asimismo, los precios de estas importaciones permanecieron prácticamente constantes, lo cual permitiría suponer que este crecimiento de las importaciones podría continuar en el futuro inmediato.

En este punto es de destacar ciertos alegatos presentados por un importante número de firmas importadoras respecto a que durante el año 2009 no se produjo un incremento de importaciones de calzados de origen chino<sup>99</sup>. Por otra parte, CAPCICA, haciendo mención a alegatos presentados por importadores, sostuvo que las autoridades regulan el ingreso de mercadería a través del otorgamiento de licencias no automáticas. Estos argumentos resultarían un tanto contradictorios entre sí dado que, justamente, el incremento de importaciones no se habría producido debido a las citadas medidas.

Con respecto al punto ii) del citado Artículo, referido a la capacidad libremente disponible del exportador, existe en el expediente abundante información de carácter opuesto, proporcionada por las distintas partes. Así, las firmas productoras nacionales y la Cámara del Calzado (CIC) manifestaron que China tiene una capacidad de producción superior a 9.000 millones de pares anuales y que en la actualidad parte de ella se encuentra ociosa y con stocks sin realizar debido a la caída de la demanda internacional, producto de la crisis mundial, y que parte de estos podrían destinarse a terceros

<sup>99</sup> Se pone de resalto que el año 2009 se encuentra fuera del período investigado.



mercados. Por otra parte, las firmas importadoras de las primeras marcas<sup>100</sup> manifestaron que no es de práctica la acumulación de stocks, ya que los pedidos se realizan mediante previsiones de ventas, a las que se pueden agregar nuevos pedidos circunstanciales. Cabe acotar que la CIC presentó información citando reportes financieros del primer trimestre de 2009, respecto de la evolución de los inventarios de tres grandes marcas de donde surge que en todos los casos se incrementaron los inventarios.

Por otra parte, esta CNCE, observó, a través de fuente COMTRADE, que las exportaciones chinas al mundo disminuyeron durante el año 2008 en más de 50 millones de pares. Es importante destacar que los principales destinos de las exportaciones chinas de calzado son Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea y entre los países de Sudamérica el principal importador es Brasil. Con información actualizada a octubre de 2009 para Estados Unidos y Brasil se observa que la reducción de exportaciones chinas de calzado a estos dos países supera los 180 millones de pares.

Por otra parte en el marco de la crisis internacional, si bien se registran ciertas mejoras en la evolución económica, no existe consenso en cuanto a que dicha crisis se halle superada y restablecer los anteriores niveles económicos podría demorar tiempos considerables.

Estos elementos tienen entidad suficiente para sustentar el hecho de que China tiene capacidad libremente disponible de producción que supera varias veces el tamaño del mercado argentino de calzados, teniendo asimismo la posibilidad de reorientar sus exportaciones a este mercado.

En cuanto al ítem iii) si bien los precios a los que se comercializaron los calzados originarios de China, a nivel de depósito del importador, se ubicaron por encima de los de fabricación nacional, ese diferencial se fue reduciendo en el tiempo, resultando en el año 2008 una sobrevaloración de sólo 0,4%. Es importante destacar que si bien en los primeros años bajo análisis dicha sobrevaloración fue de 28%, esta respondía a una diferenciación de marcas lo cual permitía un grado aceptable de competencia. Este hecho se ve reflejado en que la relación precio costo, para el promedio del total de calzados de fabricación nacional, redundaba en una utilidad razonable. Sin embargo, con la antedicha reducción progresiva de la sobrevaloración de los productos importados, la rentabilidad de las empresas productoras locales se fue reduciendo, ubicándose al final del período en guarismos que están por debajo de los considerados como razonables por esta CNCE, operando en los hechos como un limitante de sus precios<sup>101</sup>. Esta contención de precios, no obstante, no fue suficiente, aún en un mercado en expansión<sup>102</sup>, para que la industria nacional pudiera mantener el grado de utilización de su capacidad instalada, que se redujo entre puntas en diez puntos porcentuales.

Finalmente, en el ítem iv) referido a las existencias del producto objeto de investigación, distintas fuentes de información permiten inferir que dada la relación entre las exportaciones de calzados de China y el mercado argentino y las reducciones que

<sup>100</sup> Es importante destacar que las marcas aludidas son ADIDAS, PUMA y NIKE, las cuales representan sólo una parte del total de importaciones calzados y que para el año 2008 representó poco más del 15% del total de importaciones.

<sup>101</sup> En alegatos presentados por empresas importadoras se sostiene que las firmas productoras nacionales incrementaron sus precios tanto en términos absolutos como relativos, sin embargo esto no repercutió en una mejora de su rentabilidad, por el contrario ésta se vio reducida.

<sup>102</sup> El consumo aparente de calzados creció entre 2006 y 2008 en casi un 40%.




 ES FIEL  
 [Handwritten signature]

experimentan sus ventas a los principales mercados receptores de su producción permiten inferir que parte de esa producción puede ser destinada a otros mercados entre los que se incluiría el argentino.

Como conclusión, se observa que el fuerte incremento de las importaciones originarias de China, a precios que se mantuvieron prácticamente constantes, sirvieron de techo a los precios de la industria nacional, haciéndoles perder rentabilidad a las empresas productoras y ubicándolas en niveles por debajo de los considerados razonables; es de suponer que esta tendencia se mantendrá en el tiempo. Asimismo, es de destacar la capacidad de exportación de calzado de China, que enfrentará un mercado internacional en el que no se vislumbra una expansión en el mediano plazo y en el que además sus exportaciones de calzados enfrentan medidas de defensa comercial impuestas por terceros países, lo cual permitiría redireccionar dichos excedentes a mercados como el argentino. En atención a ello, esta Comisión concluye que existe amenaza de daño importante a la industria nacional de calzado causado por las importaciones originarias de China en condiciones de dumping.

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

A continuación, y conforme lo dispone el artículo 30 del Decreto N° 1393/2008, la Comisión se expedirá sobre la relación de causalidad, tomando en consideración las conclusiones relativas a la amenaza de daño expuestas en la sección precedente y las de la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial en su determinación final de dumping.

En el Informe Relativo a la Determinación Final del Margen de Dumping elaborado por la DCD remitido con fecha 12 de enero de 2010 a esta Comisión, se concluyó que "...se ha determinado la existencia de márgenes de dumping en las operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M) 6402.12 y 6403.12". En dicho informe se calculó un margen de dumping de 157,74% y se estableció como valor normal el de 24,64 dólares FOB/par.

Un importante número de empresas importadoras y exportadoras alegaron como otra causa de daño a las importaciones originarias de Brasil, sosteniendo además que dichas importaciones ingresaban a un precio medio FOB menor a los de los calzados de origen chino. Esta CNCE analizó este punto observando que si bien el precio medio de las importaciones de calzados de origen brasilero resultó menor al de los de origen chino, en el año 2008, este resultado es producto de las distintas participaciones de las diferentes categorías de calzados, particularmente, por el peso relativo de las ojotas y sandalias en este origen (categoría C). Si se comparan los precios nacionalizados de los calzados chinos respecto de los brasileros por categoría se observa que estos últimos resultaron superiores, durante el año 2008, en todos los casos. Este análisis se confirma al observar que en el año 2008 las importaciones de China se incrementan en un 22%, mientras que las de Brasil permanecen estables.



Además, diferentes importadores y exportadores hacen referencia a la desaceleración del nivel de actividad de la economía en general y de la industria en particular y, al mismo tiempo, un incremento de los precios mayoristas superior al tipo de cambio, lo cual daría una pérdida de competitividad a la industria local. Con respecto al primer argumento, obviamente la crisis internacional iniciada a finales de 2008 ha tenido una repercusión en el último trimestre de dicho año en la economía argentina; sin embargo, en el contexto de análisis interanual realizado por la CNCE, el consumo aparente de calzado de dicho año fue un 16% superior al del año anterior, lo cual determina un contexto expansivo y no recesivo en el análisis del periodo investigado, por lo tanto, vía el nivel de actividad, no se puede concluir que existan otros factores de daño. Esto permitió que las importaciones originarias de China se incrementen un 22%, nivel superior al incremento de la industria nacional del 19% -más allá de que las empresas del relevamiento presentaron una merma de menor cuantía en sus ventas-.

Respecto del segundo argumento (pérdida de competitividad) cabe señalar que un análisis serio de esta variable no sólo debe contemplar los precios del tipo de cambio y del nivel mayorista, sino que debería estar ajustado por los incrementos de productividad y, en este sentido las mismas empresas exportadoras en sus alegatos finales manifestaron que no existe daño a la rama de producción nacional, señalando las mejoras de eficiencia de la industria. En este sentido sostuvieron que *"...el aumento en las ventas le ha permitido a la industria una mayor eficiencia al alcanzar economías de escala... disminuyendo el impacto de los costos fijos en el costo total"*.

En cuanto al impacto de la inflación alegado por importadores y exportadores como otra causa de daño, cabe señalar, en primer lugar, que los niveles de inflación se registraron en un contexto de crecimiento económico, lo cual se ha reflejado en el crecimiento de los precios de los calzados, por lo cual, en principio no se advierte el impacto negativo de esta variable en el análisis realizado por la Comisión. Más aún, cuando la rentabilidad fue calculada mediante la relación precio/costo, ambos afectados por la inflación, y la comparación de precios contiene el impacto de la misma tanto en los productos nacionales como en los productos importados objeto de investigación. En lo que atañe al posible impacto de la inflación sobre la competitividad, ello fue analizado en el párrafo anterior.

Con respecto al incremento de los salarios reales, esto ha sido parte de una tendencia general de la industria argentina en un contexto de expansión de la economía que ha tendido a recuperar valores históricos de la participación del salario en el valor agregado nacional. Por lo tanto, se considera que la viabilidad de esta industria debe ser compatible con la tendencia de salarios reales observada y por lo tanto su impacto en la rentabilidad de la rama de producción nacional de calzados está determinado por la presión de los precios en condiciones desleales. Si el problema de la industria fuese el aumento del salario real, éste debería generar graves problemas de competencia en todos los sectores de la economía, lo cual no se ve reflejado en la evolución de la industria en general.

Por último, también se mencionó como otro factor de daño a la baja productividad de la industria nacional a partir de una lectura del producto medio físico del empleo. Cabe señalar que dicho indicador es una mera aproximación, y en este caso en particular, donde los principales productores han cambiado sus mix de producción hacia productos más complejos, se torna muy inexacta. Por lo tanto, es obvio que al pasar de productos menos complejos a más sofisticados (en función de la cantidad de partes y



ES CORRI FIEL

*[Handwritten signature]*

materiales empleados) el tiempo necesario para producir cada par de calzados se incrementa, incluso ante la presencia de aumentos genuinos de productividad.

Por su parte, la firma INDULAR informó que tuvieron un cambio en el mix de ventas de productos nacionales e importados en el año 2008, producido a raíz de las inversiones y cambios tecnológicos incorporados en la empresa. Al analizar el Gráfico V.2<sup>103</sup> de la información adicional se observa que en el 2008, mientras INDULAR concentra su producción en productos de mayor complejidad (costo y precios), ALPARGATAS lo hace en productos de menor complejidad (costo y precio), asimismo se advierte que la primera de las firmas duplicó su producción de calzado de la categoría B (tanto propia como ha terceros) entre 2006/2008. Así, la concentración de la producción de una de las mayores empresas productoras nacionales que fue ganando participación en calzados de mayor complejidad redunda en una menor productividad.

En consecuencia, la Comisión determina que la amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de *"Calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la NCM 6402.12 y 6403.12"*, es causado por las importaciones con dumping originarias de la República Popular China.

#### X. ASESORAMIENTO DE LA COMISIÓN A LA SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Como fuera señalado en la conclusión acerca de producto similar nacional y rama de la producción nacional, la consideración de que se trata de un único producto y de una única rama no implica desconocer ciertas particularidades que se han observado para cada una de las categorías analizadas, en especial al interior de la categoría B correspondiente al calzado deportivo, con suela distinta a la de PVC.

En primer lugar, un grupo de empresas con marcas internacionales o regionales reconocidas<sup>104</sup>, que han desarrollado un modelo de negocios que combina producción local con importaciones del origen investigado, han manifestado su oposición frente a la investigación y argumentado en relación a los posibles efectos adversos para la producción nacional de una eventual medida que afecte a su abastecimiento de importaciones<sup>105</sup>. Cabe señalar que las empresas citadas que realizaron en conjunto importaciones desde China por algo más de 2,5 millones de pares, a su vez darían cuenta de algo más de 9 millones de pares de fabricación local de calzado deportivo, lo cual representa una proporción no menor de la producción nacional de la categoría B<sup>106</sup>.

<sup>103</sup> Ver Sección de Mercado del Informe Técnico.

<sup>104</sup> En función de la participación en la investigación, nos estamos refiriendo a NIKE, ADIDAS, PUMA (controlante de la importadora y productora UNISOL) y ALPARGATAS.

<sup>105</sup> En el mismo sentido se manifestó la empresa GRIMOLDI –que opera principalmente en la categoría D–, con argumentos relativos al confort y a la calidad de los productos que importa para las mismas marcas que obtuvo licencias de producción.

<sup>106</sup> Dado que varias de estas empresas sólo informaron el número de pares producidos (o contratados), pero no detallaron el nivel de integración en cuanto a los procesos productivos realizados, estos pares no pueden ser estrictamente comparados con los de los productores de calzado deportivo que apoyan la investigación y que realizan el calzado a partir de materias primas semielaboradas (procesos de capellada y aparado, bases o





Del total de importaciones investigadas, aproximadamente el 63% se concentra en este tipo de calzado (B), y una alta proporción de la misma (en torno al 40%) es realizada por empresas dueñas o licenciatarias de marcas internacionales y/o regionales que realizan una articulación entre producción local (realizada por ellos mismos o encargada a terceros) y las citadas importaciones (incluyendo también orígenes distintos al investigado). Así se ha configurado un modelo de negocios que complementa producción e importación, al cual estuvieron asociadas importantes inversiones en los últimos años y una mayor participación de producción local en sus fuentes de abastecimiento<sup>107</sup>.

En términos generales, el hecho de que las importaciones originarias de China ingresen a precios de dumping introduciría una distorsión en este esquema, que tendería a ampliar la proporción de importaciones a precios desleales, en desmedro de la producción nacional. Dadas las argumentaciones contrapuestas con relación a este efecto, es importante considerar que el 43% de las importaciones de la categoría B registradas durante el año 2008 ha ingresado a menos de 8 dólares/par<sup>108</sup>, mientras que los precios superiores a dichos valores corresponden en su mayoría a importaciones realizadas por las mencionadas empresas que articulan entre producción e importaciones<sup>109</sup>. Entre estas, las marcas internacionales (PUMA, ADIDAS y NIKE) importan en un rango entre 15 y 25 dólares/par considerando los cuartiles centrales (el 50% de sus pares), en el cuartil inferior predominan precios entre los 12 y 15 dólares/par y en el superior se encuentra importaciones –minoritarias– que llegan a superar los 40 dólares/par. El promedio del precio de importaciones desde China de estas empresas se ubicó en torno a los 20 dólares/par en el año 2008<sup>110</sup>.

Considerando a las empresas de abastecimiento dual, es claro que los calzados importados tienen, en términos generales, precios superiores a los calzados que ellos producen o mandan a producir en el mercado doméstico, y una mayor dispersión de valores. Según han explicado, se trata de importaciones de modelos de alta gama -aunque en un amplio abanico de precios-, con tecnologías de producto y proceso no disponibles localmente, y que ingresan en pocos pares por modelo, lo cual haría inviable su producción nacional por problemas de escalas mínimas, dado que su amortización no sería absorbida por la demanda del mercado interno<sup>111</sup>. Adicionalmente, las referidas empresas manifestaron que estos productos permiten posicionar a las marcas de calzado deportivo, y derraman su prestigio al resto de los modelos, lo cual beneficia a la producción nacional que realizan estas mismas empresas. En este sentido, también señalaron que las ventas de productos importados de marcas internacionales o regionales permiten compartir costos fijos de publicidad y comercialización, lo cual contribuye a viabilizar la producción nacional.

suelas y armado).

<sup>107</sup> En adelante, se hará referencia a las empresas con este modelo de negocios como "empresas de abastecimiento dual".

<sup>108</sup> Esta consideración llevada a la totalidad del calzado investigado arroja una proporción en torno al 60 %.

<sup>109</sup> Cabe señalar que la empresa Alpargatas ha concentrado sus importaciones en el año 2008 en torno a los 7 a 9 dólares/par.

<sup>110</sup> Las cifras exactas que respaldan este análisis pueden observarse en el Anexo VI del Informe Técnico.

<sup>111</sup> Estas economías de escala no sólo hacen referencia a la fabricación del producto en sí, sino también a los lotes mínimos para la compra a proveedores de una alta variedad de insumos y componentes.



ES COMISIÓN 25672  
[Handwritten signature]

Por su parte, estas empresas señalaron que existe una sustentabilidad del negocio del calzado deportivo sólo en la medida que se permita el abastecimiento dual, tanto por el derrame de los productos importados hacia la gama de productos nacionales como por el hecho del diferencial de rentabilidades entre ambas actividades, que en promedio terminan viabilizando no solo la posibilidad de producir localmente, sino también la continuidad de la reciente expansión de su producción local.

Estos argumentos han sido cuestionados por la CIC y por la empresa INDULAR<sup>112</sup>, quienes señalaron que no serían tales los problemas de escala, que no existen impedimentos tecnológicos ni de capacitación de mano de obra para producir localmente los productos de alta gama y que la actividad de producir localmente no les ha generado pérdidas a las empresas de abastecimiento dual. En síntesis, la argumentación utilizada apunta a sostener que la estrategia de las marcas internacionales es mantener la fabricación en regiones cuyas condiciones de producción le garantizan una alta rentabilidad, en desmedro del desarrollo de la producción en el país de calzados de mayor complejidad.

En primer lugar, tanto a partir de las verificaciones en planta como de la información adicional detallada para las firmas de la categoría B, es indiscutible que la producción de calzado deportivo está sujeto a economías de escala. Así, considerando la matricería para fondos (suelas y entresuelas), la mayoría de las cifras indicadas de amortización para los diversos códigos tecnoproductivos se encuentra entre 40.000 y 115.000 pares<sup>113</sup>. Por lo tanto, más allá de poder coincidir con INDULAR en el sentido que diferencias menores en los detalles entre un modelo y otro ("style"), no requiere matricería y utilaje diferentes, y que incluso diversos componentes que parten de diferentes matrices y utilajes pueden combinarse, de todos modos aparece una importante limitación en cuanto a la cantidad de modelos que podrían realizarse localmente, teniendo en cuenta la variedad de las actuales importaciones.

Tal como se expresara en secciones precedentes de esta Acta, el calzado deportivo es utilizado en gran medida para otros usos<sup>114</sup>, lo que estaría indisolublemente relacionado con la variedad que en la actualidad presenta el calzado denominado deportivo. Así, una menor variedad en la gama de productos ofrecidos en esta categoría, atentaría contra el dinamismo que presenta en la actualidad la demanda.

En lo relativo a la alegada carencia de tecnología por parte de ciertos productores nacionales, o en la falta de condiciones para que ellos las adquieran, cabe señalar que muchos detalles técnicos controvertidos escapan a la posibilidad de discernimiento por parte de esta Comisión. No obstante, se considera que existiendo las condiciones de mercado necesarias (precios y nivel de demanda) la Argentina no presenta limitaciones en cuanto a la tecnología para la producción de calzados deportivos. Con respecto a la disponibilidad y calidad de la mano de obra, cabe señalar que todas las partes han coincidido en destacar la aptitud de la misma, presentándose como una única

<sup>112</sup> La empresa INDULAR, que forma parte de las solicitantes, también produce calzado deportivo con marca internacional y regional, y realiza una estrategia dual de abastecimiento, pero focalizada en Brasil, y de manera insignificante en China. Un importante plan de inversiones la ha convertido en el principal empleador del sector, y es el segundo productor de la categoría B.

<sup>113</sup> Estas cifras contemplan productos tanto nacionales como importados de China.

<sup>114</sup> En este sentido se expresó la CIC y, en la misma línea, el INTI Textiles en cuanto a la versatilidad de la moda y combinación de diversos tipos calzados en distintas ocasiones.



limitación la necesidad de escalas mínimas a fin de garantizar que puedan cumplirse con las curvas de aprendizaje estándar.

Con respecto a la necesidad de contar con importaciones originarias de China para dar una rentabilidad conjunta (sumada a la de producir localmente) que haga viable el negocio en el calzado deportivo, es cierto lo manifestado por INDULAR al señalar que de las empresas que informaron sus cuentas específicas en forma desagregada por tipo de actividad (ADIDAS, NIKE y ALPARGATAS) sólo la primera de ellas presenta resultados negativos en su operatoria con productos nacionales, aunque en las tres se observan resultados considerablemente mejores en la actividad importadora.

De acuerdo a lo arriba descrito, esta forma de abastecimiento dual tiene implicancias en cuanto al análisis de las cuentas específicas. La evaluación por separado de la rentabilidad resultante de la actividad importadora respecto de la correspondiente a operar con producción nacional podría llevar a conclusiones erróneas, debido a la complementariedad citada anteriormente y al derrame de la actividad importadora. Es decir, que si se afectara significativamente la actividad importadora ésta tendría efectos adversos en la operatoria con producción nacional<sup>115</sup>.

Por lo tanto, para el citado conjunto de empresas, los buenos resultados de rentabilidad obtenidos están relacionados a la estrategia de abastecimiento dual, y esto ha permitido, junto a la aplicación de diversas políticas públicas, que se motorice un proceso de inversiones que ha incrementado la proporción de provisionamiento local respecto del producto importado por ellas.

Si bien, como fuera señalado anteriormente, en términos generales un incremento de los precios de importación debería favorecer a la fabricación local, dado que existen empresas con abastecimiento dual, el resultado no sería unívoco. Por todo lo expuesto, en caso de que se decida aplicar una medida antidumping definitiva al conjunto del calzado, es necesario analizar los efectos adversos que podrían ocasionarse hacia las empresas de abastecimiento dual, en función de la forma y la magnitud de la medida. Ello, sin desconocer que las importaciones que forman parte de una estrategia de abastecimiento dual para ciertas empresas, también pueden provocar un desplazamiento de la producción nacional de otras empresas, aunque éste será de menor intensidad, en la medida que las importaciones se realicen a precios significativamente superiores.

Como se explicó previamente, las importaciones de mayor precio tienden a realizarse en una variedad de modelos que, por problemas de economías de escala, no se podrían producir localmente a precios razonables. Por su parte, la difusión en el uso del calzado deportivo hacia otras prestaciones está íntimamente relacionada con esta diversidad de productos. Por último, la evidencia muestra razonablemente que, dado el equilibrio alcanzado en el modelo de abastecimiento dual de esta categoría, la severa afectación de las importaciones de estas empresas podría repercutir negativamente su negocio de producción local.

<sup>115</sup> En el caso de ALPARGATAS, la rentabilidad observada en su actividad productiva se ubica en un nivel cercano al razonable, por lo cual una disminución de la misma, por afectación de las importaciones, podría tener consecuencias negativas. Por su parte, en el caso de NIKE si bien se observa un alto nivel de rentabilidad, cabe señalar que los procesos productivos de las empresas con las que terceriza su producción en el país presentan, en términos medios, un nivel de integración menor al de ALPARGATAS y ADIDAS, las que mostraron rentabilidades inferiores.





*[Handwritten signature]*

Por todo lo señalado, esta Comisión considera que si bien están dados los extremos para la aplicación de una medida antidumping para prevenir los efectos adversos de la amenaza de daño que fuera determinada<sup>116</sup>, se considera que en este caso es recomendable la aplicación de un derecho antidumping que sea inferior al margen de dumping calculado.<sup>117/118</sup>

*[Handwritten initials/signatures]*

<sup>116</sup> En este sentido, la aplicación de la medida en el valor máximo de acuerdo al margen calculado, como un derecho antidumping bajo la forma de un derecho FOB mínimo de exportación equivalente al valor normal (cercano a los 25 dólares FOB/par) afectaría alrededor del 75% de las importaciones de ADIDAS, NIKE y PUMA, y el 100% de las de ALPARGATAS.

<sup>117</sup> Si bien con la aplicación del margen de dumping pleno no se verían afectadas las importaciones de mayor precio correspondientes a los calzados de más alta gama, de todos modos ello traería aparejado efectos adversos sobre el equilibrio del modelo de abastecimiento dual, lo que redundaría en una afectación a parte de la producción local.

<sup>118</sup> Del total de las importaciones de calzado originario de China, el 88% ingresa a menos de 20 dólares/par, el 80% ingresa a menos de 15 dólares/par, el 71% a menos de 10 dólares/par, el 58% a menos de 8 dólares/par y el 29% a menos de 5 dólares/par.