



**“CIERTO 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”, ORIGINARIO DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

EXPEDIENTE CNCE N° 21/09

Fecha: 15 de diciembre de 2009.
Informe: GI-GN/ITDF N°11/09.

INFORMACIÓN SUMARIA	
Fecha de Instrucción de SSPyGC y de Ingreso de las actuaciones a la CNCE:	29 de enero de 2009.
N° de Expediente SICyPyME:	S01:0022967/2009.
N° de Expediente CNCE:	21/09.
Trámite:	Inicio de Oficio.
Denominación del Producto Importado:	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 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 N.C.M. 6402.12 y 6403.12.
Posición Arancelaria NCM/SIM:	Partidas 6401 a 6405 (ver detalle en Sección III).
Origen del Producto Importado:	República Popular China.
Práctica Desleal:	Dumping.
Uso del Producto:	Protección de los pies.
Determinación de Daño y de Causalidad Previa a la Apertura:	Acta de Directorio N° 1377 de fecha 18 de febrero de 2009.
Apertura de la Investigación:	Resolución SICyPyME N° 42 de fecha 26 de febrero de 2009, publicada en el Boletín Oficial el 2 de marzo de 2009.
Fecha de Determinación Preliminar del Margen de Dumping:	10 de junio de 2009.
Fecha de Determinación de Daño y Causalidad Preliminar (Acta N° 1430):	22 de junio de 2009.
Fecha de Aplicación de Medidas Provisionales (Res. MP N° 259/09):	20 de julio de 2009 (publicada en el Boletín Oficial el 21 de julio de 2009).



<p>Verificaciones:</p>	<p>WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.: 30 de Julio de 2009. LADY STORK S.A.: 31 de Julio de 2009. INTERSTANDARDS ARGENTINA S.R.L.: 05 de agosto de 2009. CANVAS S.R.L.: 06 de agosto de 2009. IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A.: 11 de agosto de 2009. SPORT & ADVENTURE S.A.: 13 de agosto de 2009. IBEX S.R.L.: 14 de agosto de 2009. GRIMOLDI S.A.: 19 de agosto de 2009. ADIDAS ARGENTINA S.A.: 24 de agosto de 2009. NIKE ARGENTINA S.R.L.: 25 de agosto de 2009. INDULAR MANUFACTURAS S.A.: 31 de agosto de 2009. ALPARGATAS CALZADOS S.A.: 01 de septiembre de 2009.</p>
<p>Fecha de incorporación de la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales (ISHE)</p>	<p>12 de noviembre de 2009</p>
<p>Legislación Aplicable:</p>	<p>Ley Nº 24.425/95 y Decreto Reglamentario Nº 1393/08.</p>
<p>Equipo Técnico:</p>	<p>Carlos Wolff, Mónica Lurati, María Soledad Britti, Eva Bamio, Sebastián Lastra, Mariana Narda, Javier Baez Rivoira, Leonardo Granato, Joaquín Marsetti, Fernando Basta, Sebastián Cipolla, Mariano Abalo y Gabriela Macías.</p>



PARTES ACREDITADAS

<u>ABESH S.H.</u> Representante Legal:	Productor Carlos ABECHIAN
<u>ALPARGATAS CALZADOS S.A.</u> Representante Legal:	Productor Martín PUGLIESE
<u>ARIAN'S S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Emilio HNATIUK
<u>ARIZONA CALZADOS S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Carlos H. TIETELBAUM
<u>BISAFLEX S.A.C.I.F.I.A.</u> Representante Legal:	Productor Antonio J. DE BIASE
<u>BORCAL S.A.I.C.</u> Representante Legal:	Productor Antonio RISAFI
<u>BUDMAN S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Carlos M. BUDMAN
<u>BUSCEMI, JUAN ROBERTO</u> Representante Legal:	Productor Juan R. BUSCEMI
<u>CADEPA S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Alberto NAI FOVINO
<u>CAJAL, DIEGO ANGEL</u> Representante Legal:	Productor Diego A. CAJAL
<u>CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO S.A.</u> Representante Legal:	Productor Jorge A. GEUZI KARAIAN
<u>CALZADOS EMILIA S.A.</u> Representante Legal:	Productor Miguel ZAMBRANO
<u>CALZADOS FIVE S.A.</u> Representante Legal:	Productor Pascual A. ALBANO
<u>CALZADOS HECAR S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Ana M. VENANZI
<u>CALZADOS INFANTILES S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Andrés H. GIAMBELLO
<u>CALZADOS PIRRI S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Ester T. NEGRO de PACIARONI
<u>CANVAS S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Rubén VANBRUSSEL
<u>CIMMINO S.A.</u> Representante Legal:	Productor Miguel CIMMINO
<u>CIRENE S.A.</u> Representante Legal:	Productor Carlos H. TIETELBAUM
<u>COMFORT GROUP S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Néstor R. CORBERA
<u>COMFORT SHOES S.A.</u> Representante Legal:	Productor Néstor R. CORBERA
<u>CREACIONES LUCIANA S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Pablo M. SERAPIDE
<u>CREACIONES PIERANYELA S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Luciana MARTÍNEZ
<u>DAHME S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Mariano MAYO
<u>DASS ARGENTINA S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Marcelo J. MIKULÁN



<u>DE ASIA S.A.</u> Representante Legal:	Productor Hernán G. CAO
<u>DE LA CRUZ S.A.</u> Representante Legal:	Productor Salomón RAMÍREZ SANTACRUZ
<u>DEMIRDJIAN HNOS. S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Marcelo DEMIRDJIAN
<u>DI GIUNTA, OSVALDO DARÍO</u> Representante Legal:	Productor Osvaldo D. DI GIUNTA
<u>EL DANTE S.A.I.C.</u> Representante Legal:	Productor Vicente SPERANZA
<u>EMILIO AGNESE S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Fabián P. AGNESE
<u>EVA INJECT S.A.</u> Representante Legal:	Productor Abel M. KEURIKIAN
<u>EXTREME GEAR S.A.</u> Representante Legal:	Productor Juan Pablo VERDIQUIO
<u>FABINCAL CÓRDOBA S.A.</u> Representante Legal:	Productor Miguel Said HAMES
<u>FRANCALZ S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Eduardo V. G. PUGLIESE
<u>FRISCHMANN Y CIA. S.A.C.I.F.I.A.</u> Representante Legal:	Productor Fabio DVORKIN
<u>GERMÁN A. Y FABIO H. VOLPI S.H.</u> Representante Legal:	Productor Fabio VOLPI
<u>GGM S.A.</u> Representante Legal:	Productor Victoria A. SANGUINETTI
<u>GREGORIO TCHATALDJEKIAN E HIJOS S.H.</u> Representante Legal:	Productor Maria Inés TCHATALDJEKIAN
<u>GRIMOLDI S.A.</u> Representante Legal:	Productor Alberto I. GRIMOLDI
<u>HEYDAY S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Alejandro J. BALEKIAN
<u>IBEX S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Marcos O. RIGAZIO
<u>IGUALITA S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Enrique A. VERONA
<u>IMPEGNO S.A.</u> Representante Legal:	Productor Gregorio DER OHANESSIAN
<u>INDULAR MANUFACTURAS S.A.</u> Representante Legal:	Productor Tomás C. BORSCAK
<u>INDUSTRIAS SUCRE S.A.</u> Representante Legal:	Productor Raúl G. MENDOZA
<u>INTERSTANDARDS ARGENTINA S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Fernando M. PIETRANERA
<u>IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A.</u> Representante Legal:	Productor Sergio TELECEMIAN
<u>JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Juan Carlos CHILLEMI
<u>KAILER S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Adrián HATCHADOURIAN



<u>LADY STORK S.A.</u> Representante Legal:	Productor Daniel DORFMAN
<u>LAUBER TOP S.A.</u> Representante Legal:	Productor Alberto LAURI
<u>LENTOCHNKI, SEBASTIÁN ALEJANDRO</u> Representante Legal:	Productor Sebastián A. LENTOCHNKI
<u>LIZUAIN HERNÁN Y PÉREZ JAVIER A. S.H.</u> Representante Legal:	Productor Hernán LIZUAIN
<u>LOPES, JOSÉ</u> Representante Legal:	Productor José LOPES
<u>MALENA BS. AS. S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Omar Claudio FELICI
<u>MAINCAL S.A.</u> Representante Legal:	Productor Javier LÓPEZ CALI
<u>MARASCO & SPEZIALE S.A.C.I.F.I.</u> Representante Legal:	Productor Atilio MARASCO
<u>MAYKEL S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Horacio O. BUFFONI
<u>MIDLANS S.A.</u> Representante Legal:	Productor Marcelo R. KOCIAK
<u>MOCASSINO S.A.</u> Representante Legal:	Productor Arturo E. CIRELLI
<u>MOSCHETTO, LILIANA NOEMI</u> Representante Legal:	Productor Liliana N. MOSCHETTO
<u>ONLY CUER S.A.</u> Representante Legal:	Productor Elsa R. LOPETEGUI
<u>PANOSS S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Sergio C. PANOSSIAN
<u>PÉREZ, CARLOS GERARDO</u> Representante Legal:	Productor Carlos G. PÉREZ
<u>PIANS S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Adrián G. HAGOPIAN
<u>PRIMER ROUND S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Mirta B. PÉREZ
<u>PURITA, ROMINA GISELA</u> Representante Legal:	Productor Romina G. PURITA
<u>ROCA CALZADOS S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Andrea V. CUBITO
<u>SUOLA S.A.</u> Representante Legal:	Productor María Florencia VERDIQUIO
<u>TALPINI, HÉCTOR CLAUDIO</u> Representante Legal:	Productor Héctor C. TALPINI
<u>TECAL S.A.</u> Representante Legal:	Productor Antonio CORTESE
<u>TOLEDO, GERMÁN GABRIEL</u> Representante Legal:	Productor Germán G. TOLEDO
<u>TRESELL GROUP S.A.</u> Representante Legal:	Productor Héctor A. SELLARO
<u>TRIDY S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Horacio Aníbal SÁNCHEZ



<u>VALE S.A.</u> Representante Legal:	Productor Damián F. VALERIO
<u>VENECIA CALZADOS S.R.L.</u> Representante Legal:	Productor Juan Carlos VENECIA
<u>VICLA S.A.</u> Representante Legal:	Productor Luis FASZCZAK
<u>ADIDAS ARGENTINA S.A.</u> Representante Legal:	Importador Alejandro D. FIUZA
<u>AMERICAN DISTRIBUTION S.R.L.</u> Representante Legal:	Importador Daniel POZO ESTRADA
<u>CALZADOS BLANCO S.A.</u> Representante Legal:	Importador Natalia PEREYRA
<u>CLADEN S.A.</u> Representante Legal:	Importador Oscar G. HUSINI
<u>DABRA S.A.</u> Representante Legal:	Importador Sebastián FERRETTI
<u>DARRY S.A.</u> Representante Legal:	Importador Silvia B. Del Valle CASA
<u>LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL SOUTH AMERICA S.A.</u> Representante Legal:	Importador Hernán CANCELLIERI
<u>NIKE ARGENTINA S.R.L.</u> Representante Legal:	Importador Alejandro Daniel FIUZA
<u>ORIGINAL SPORTS S.R.L.</u> Representante Legal:	Importador Mariana PLATAS
<u>OSVALDO A. FREIER S.R.L.</u> Representante Legal:	Importador Daniela FREIER
<u>OUTDOORS S.A.</u> Representante Legal:	Importador Carlos E. CASADO
<u>SPORTS & ADVENTURE S.A.</u> Representante Legal:	Importador Juan E. DUMAS
<u>TREND MILL S.A.</u> Representante Legal:	Importador José PICARDO
<u>UNISOL S.A.</u> Representante Legal:	Importador Esteban DEVECYAN
<u>WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.</u> Representante Legal:	Importador Graciela G. DEVICENTE
<u>APACHE FOOTWEAR CO., LTD.</u> Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA
<u>IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD.</u> Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA
<u>EVERVAN FOOTWEAR CO., LTD.</u> Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA
<u>LIAN JIANG CHING LUH SHOES CO., LTD.</u> Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA
<u>QINGDAO TAE KWANG SHOES CO., LTD.</u> Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA



SOJITZ CORPORATION OF AMERICA Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA
REEBOK INTERNATIONAL LTD. Representante Legal:	Exportador Alejandro Daniel FIUZA
CÁMARA ARGENTINA DE COMERCIO MINORISTA Y MAYORISTA DE BICICLETAS Y RODADOS Y AFINES Representante Legal:	Héctor Félix ARESE
CÁMARA ARGENTINA DE LA INDUSTRIA DE ARTÍCULOS DEPORTIVOS Representante Legal:	Carlos BUENO
CÁMARA DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO Representante Legal:	Laura BARABAS
CÁMARA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL DE CALZADO Y AFINES Representante Legal:	Juan E. DUMAS
UNIÓN DE TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO Representante Legal:	Agustín AMICONE



I. GLOSARIO.

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

CIC: Cámara de la Industria del Calzado.

CAPCICA: Cámara de Producción y Comercio Internacional de Calzado y Afines.

COMMBI: Cámara Argentina de Comercio Minorista y Mayorista de Bicicletas y Rodados y Afines.

CIRA: Cámara de Importadores de la República Argentina.

CNCE: Comisión Nacional de Comercio Exterior.

DCD: Dirección de Competencia Desleal.

DGA: Dirección General de Aduanas.

DIEM: Derecho de Importación Específico Mínimo.

DI TECN: Dirección Técnica.

EVA: Nombre comercial del insumo, compuesto de Etileno acetato de vinilo.

Fs.: Fojas.

FOB: Free on board (libre a bordo).

PR: Presidencia de la Comisión Nacional de Comercio Exterior.

GI: Gerencia de Investigaciones.

GN: Gerencia de Normas Comerciales.

INDEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

INTI: Instituto Nacional de Tecnología Industrial.

ITDP: Informe Técnico Previo a la Determinación Preliminar.

MECON: Ministerio de Economía y Producción.

MEK: Metil etil cetona.

Ex MEyOSP: ex Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

MERCOSUR: Mercado Común del Sur.



NCM: Nomenclatura Común del MERCOSUR.

%: Porcentaje.

PU: Suelas de poliuretano.

PVC: Policloruro de vinilo.

S.A.: Sociedad Anónima.

S.A.I.C.: Sociedad Anónima Industrial y Comercial.

S.A.C.I.F.I.: Sociedad Anónima Industrial, Comercial y Financiera.

S.A.C.I.F.I.A.: Sociedad Anónima Comercial, Industrial, Financiera, Inmobiliaria y Agropecuaria.

S.H.: Sociedad de Hecho.

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

SICyPyME: Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

SSPyGC: Subsecretaría de Política y Gestión Comercial.

SIM: Sistema Informático María.

SG: Secretaría General.

TR: Suelas de goma termoplástico.

US\$: Dólares Estadounidenses.

UV: Ultravioleta.

TPU: Poliuretano termoplástico expandido.



II. ANTECEDENTES Y ACTUACIONES REALIZADAS POR Y ANTE LA CNCE¹

1. 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 Ministra de Producción, la SSPyGC remitió copia de las presentes actuaciones a fin de que esta 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 CHINA²". Las presentes actuaciones tramitan en la SICyPyME con el S01:0022967/2009 y ante esta Comisión bajo el expediente CNCE N° 21/09, conforme la providencia SG N° 03/2009 (fs. 1/1921).
2. 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 DCD con fecha 9 de febrero de 2009 (fs. 1971/2087).
3. El día 12 de febrero de 2009, mediante Nota CNCE/GN N° 269/09, esta CNCE solicitó a la CIC la nómina de productores nacionales de calzado (fs. 2088/9). El día 18 de febrero de 2009, la mencionada Cámara respondió al requerimiento efectuado por esta Comisión (fs. 2091/169).
4. Con fecha 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 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

¹ Las fojas citadas en el presente informe corresponden al expediente CNCE N° 21/09.

² En este informe, la denominación completa de las entidades así como el carácter societario de las empresas se utiliza sólo la primera vez que son nombradas.

³ En adelante se hará referencia a la República Popular China como "China".



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" (fs. 2170/352). Con fecha 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 (fs. 2353/4).

5. El 24 de febrero de 2009 se invitó a la CIC a una reunión en esta CNCE para el día viernes 27 de febrero de 2009 (fs. 2356), reunión que se llevó a cabo entre miembros del Directorio, equipo técnico y representantes de la CIC a efectos de tratar temas relativos a la investigación (fs. 2360).
6. 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 dispuso la procedencia de la apertura de investigación; conjuntamente con el respectivo Informe de Recomendación de fecha 23 de febrero de 2009 (fs. 2389/401).
7. Con fecha 4 de marzo de 2009 se llevó a cabo en el ámbito de la CNCE una reunión entre miembros del Directorio, equipo técnico y representantes de la CAPCICA a efectos de tratar temas relativos a la investigación (fs. 2402).
8. Con fecha 4 de marzo de 2009 se recibió de la DCD copia de las presentaciones efectuadas por las firmas productoras nacionales de calzado deportivo de performance MV SHOES S.R.L.⁴, EXTREME GEAR S.A.⁵, PERCHET ARGENTINA S.A.⁶ y la CAPCICA en las que se expresan consideraciones acerca de la apertura de investigación y manifiestan su oposición (fs. 2424/39).
9. 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 (fs. 2540/733).

⁴ En adelante, MV.

⁵ En adelante, EXTREME GEAR.

⁶ En adelante, PERCHET.



10. El día 6 de marzo de 2009, se procedió a incorporar los modelos de "Cuestionario para el Productor Grande", "Cuestionario para el Productor Pequeño", "Cuestionario para el Importador" y "Cuestionario para el Exportador" elaborados por la CNCE (fs. 2540/733).

11. En la misma fecha⁷ se puso en conocimiento de las firmas que se detallan en las Tablas Nº II.1, II.3 y II.5 y a la CIC, Cámara de la Industria del Calzado de Córdoba, Cámara de la Industria del Calzado y Afines de la Provincia de Santa Fe, CAPCICA, CIRA, Cámara Argentina de la Industria de Artículos Deportivos y Embajada de China que el "Cuestionario para el Productor Grande", el "Cuestionario para el Productor Pequeño", el "Cuestionario para el Importador" y el "Cuestionario para el Exportador" de la CNCE se encontraban disponibles en la siguiente dirección de Internet: http://www.cnce.gov.ar/formularios/pw_cuestionarios_descarga.php y cuya fecha de vencimiento operaba el 13 de abril de 2009 (fs. 2734/3328)⁸. Entre los días 13 y 14 de abril de 2009⁹, se recibieron las respuestas a los mencionados Cuestionarios, cuyo detalle también se consigna en las tablas mencionadas precedentemente¹⁰. En las Tablas Nº II.8 a II.17 se presentan las actuaciones subsiguientes relacionadas con las referidas respuestas.

En igual sentido, a aquellas firmas que oportunamente solicitaron una prórroga para responder al Cuestionario de la CNCE se les reiteró que la fecha límite de recepción de respuestas a los Cuestionarios operaba el 13 de abril de 2009 y que, con posterioridad a dicha fecha, las presentaciones efectuadas podrían ser consideradas, de corresponder, con posterioridad a la determinación preliminar.

⁷ A excepción de DASS ARGENTINA S R.L. firma que fuera notificada mediante Nota CNCE/GN Nº 564 de fecha 13 de marzo de 2009 y cuyo vencimiento operaba el día 20 de abril de 2009 (fs. 3392/4). En adelante, DASS.

⁸ Asimismo, se dejó constancia que las respuestas a los Cuestionarios que revistan carácter parcial, que no cumplan con las formalidades establecidas en el artículo 15 del Decreto Nº 1759/72, que no hayan sido presentadas con el correspondiente soporte magnético, o bien, cualquier presentación realizada con posterioridad a esa fecha, podrán ser consideradas, de corresponder, con posterioridad a la determinación preliminar.

⁹ Cabe resaltar que las presentaciones del día 14 de abril de 2009 fueron presentadas dentro de las dos primeras horas del día siguiente al del vencimiento del plazo, motivo por el cual se considera efectuada en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25. último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto Nº 1759/72.

¹⁰ Excepto, las firmas DASS cuya respuesta al Cuestionario fue recibida con fecha 17 de abril de 2009. Asimismo la firma DISTRINANDO presentó su respuesta al Cuestionario el 13 de abril de 2009, siendo recibido en esta CNCE el 16 de abril de 2009.



12. Con fecha 5 de marzo de 2009, se recibió de la DCD copia de una presentación efectuada por la firma productora nacional de calzado deportivo de performance DISTRINANDO S.A.¹¹ en las que se expresan consideraciones acerca de la apertura de investigación y manifiesta su oposición (fs. 3329/33).
13. Con fecha 11 de marzo de 2009, la CIC solicitó una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 3376), concediéndose la misma para el día 12 de marzo de 2009 (fs. 3377). En dicha fecha se llevó a cabo la reunión entre miembros del Directorio y representantes de la mencionada Cámara a efectos de tratar temas relativos a la investigación (fs. 3391).
14. Con fecha 16 de marzo de 2009, la CAPCICA efectuó una presentación mediante la cual observa e impugna la Resolución SICyPyME N° 42 de fecha 26 de febrero de 2009 (fs. 3430/53). El día 18 de marzo de 2009, mediante Nota CNCE/GN N° 589/09, se remitió a la DCD copia de la mencionada presentación (fs. 3472/96) y en la misma fecha se recibió de la DCD copia de la misma presentación (fs. 3512/37).
15. Con fecha 16 de marzo de 2009 se recibió de ALPARGATAS CALZADOS S.A.¹² copia de una presentación efectuada ante la SICyPyME, expresando consideraciones acerca de los efectos negativos para la industria nacional que podrían derivarse de una medida antidumping con la elección de la República Federativa del Brasil¹³ como tercer país de economía de mercado (fs. 3461/6). El día 18 de marzo de 2009, se recibió de la DCD copia de la mencionada presentación (fs. 3545/51).
16. Con fecha 18 y 26 de marzo de 2009, se recibió de la DCD copia de las presentaciones efectuadas por las firmas ADIDAS ARGENTINA S.A.¹⁴, NIKE ARGENTINA S.A.¹⁵ y SPORTS & ADVENTURE S.A.¹⁶ en las que expresan consideraciones acerca de la apertura de investigación (fs. 3538/44, 3552/63, 3564/76 y 3639/65).
17. Con fecha 19 de marzo de 2009 se recibió de la CAPCICA un cuadro ilustrativo de la evolución de las importaciones argentinas de calzado originario de China para el período 2006/2008, discriminadas por las cuatro categorías planteadas

¹¹ En adelante, DISTRINANDO.

¹² En adelante, ALPARGATAS.

¹³ En adelante se hará referencia a la República Federativa del Brasil como "Brasil"

¹⁴ En adelante, ADIDAS.

¹⁵ En adelante, NIKE.

¹⁶ En adelante, SPORTS & ADVENTURE.



- en los Cuestionarios de la CNCE (fs. 3577/80). Con fecha 31 de marzo de 2009, mediante Nota CNCE/GN N° 645/09, se requirió a la CAPCICA presentar la información para los meses de noviembre y diciembre de 2008, desagregada por despacho y por ítem, incluyendo la información presentada oportunamente (importador, posición, fecha, etc.) atento a que se detectaron diferencias entre la información relativa a las importaciones de calzado remitida por la mencionada Cámara y aquella de fuente DGA que obra en poder de esta CNCE (fs. 3772/3). Con fecha 1 de abril de 2009 se recibió de la CAPCICA respuesta al requerimiento efectuado (fs. 3776/844).
18. Con fecha 20 de marzo de 2009, la CAPCICA solicitó una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 3583), concediéndose la misma para el día 1 de abril de 2009 (fs. 3691/2). En la mencionada fecha, se llevó a cabo la reunión entre miembros del Directorio y representantes de la mencionada Cámara, de la firma ADIDAS y de la firma NIKE, a efectos de tratar temas relativos a la investigación (fs. 3845).
19. Con fecha 26 de marzo de 2009 se recibió de la firma LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL B.V.⁷ una solicitud de prórroga para responder al Cuestionario para el Exportador de la CNCE (fs. 3629/30). Mediante Nota CNCE/GN N° 620/09 de fecha 26 de marzo de 2009 se respondió a la mencionada solicitud haciéndose saber que "la respuesta al mencionado Cuestionario y toda información adicional o prueba de la que intenten valerse las partes podrán ser acompañadas hasta el 13 de abril de 2009 y en este sentido, las respuestas a los cuestionarios que revistan carácter parcial, que no cumplan con las formalidades establecidas en el artículo 15 del Decreto N° 1759/72, que no hayan sido presentadas con el correspondiente soporte magnético, o bien, cualquier toda presentación realizada con posterioridad a esa fecha, podrá ser considerada, de corresponder, con posterioridad a la determinación preliminar de esta CNCE" (fs. 3634/6).
20. El día 27 de marzo de 2009 se recibió de la firma ALPARGATAS una presentación en la cual solicita "...se autorice la vista de la información presentada con carácter 'confidencial' por la Cámara de la Industria del Calzado" y alega que "...no existe justificación alguna para mantener la 'aludida' confidencialidad, máxime cuando -de hacerlo- se estaría privando a los interesados de conocer los presupuestos que fueron tomados en cuenta

⁷ En adelante, LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL.



para determinar (al menos en forma preliminar) la posibilidad de competencia desleal" (fs. 3690). Con fecha 30 de marzo de 2009 se recibió de la DCD copia de la mencionada presentación (fs. 3730/1). En respuesta a la citada presentación, con fecha 13 de abril de 2009, se emitió la Nota CNCE/GN N° 759/09 en la que se resalta que "atento a la legislación vigente en la materia y a las consideraciones vertidas en los apartados precedentes, resulta improcedente la divulgación de información cuya confidencialidad ha sido solicitada o conferida, ya sea en el marco de las presentes actuaciones y/o cualquier otro trámite en curso por ante esta Comisión" (fs. 4160/3).

21. Con fecha 27 de marzo de 2009 se recibió de la CAPCICA una presentación efectuando comentarios acerca del Acta de Directorio N° 1377 de esta CNCE (fs. 3693/8), y otra presentación en la que adjunta los comentarios efectuados por las principales empresas productores de calzado deportivo de performance y calzado de vestir de alta gama mediante las cuales hacen llegar a la SICyPyME su oposición al proceso de investigación contra las importaciones de calzado de China (fs. 3699/727)¹⁸. Con fecha 30 de marzo de 2009 se recibió de la DCD copia de las mencionadas presentaciones (fs. 3732/60).

22. Con fecha 8 de abril de 2009 se recibió de las firmas exportadoras QINGDAO CHANGSHIN SHOES CO. LTD., QINGDAO TAE KWANG SHOES CO. LTD., REEBOK INTERNATIONAL, APACHE FOOTWEAR LTD.¹⁹, FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS CO. LTD., IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED²⁰, EVERVAN INTERNATIONAL LIMITED²¹, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIAN JIANG CHING LUH SHOES CO. LTD., una solicitud de aclaratoria respecto de las Notas CNCE/GN N° 684/09, 683/09, 689/09, 685/09, 688/09, 687/09, 686/09, 681/09, 691/09 de fecha 6 de abril de 2009, a fin que la CNCE rectifique el error material incurrido en las mismas, "dado que en su cuarto párrafo establece que la fecha para presentar el Cuestionario de la CNCE es el 13 de abril de 2009, cuando debería decir 20 de abril de 2009", en virtud del artículo 16, tercer párrafo del Decreto Reglamentario N° 1393/08 (fs. 3980/1, 3982/3, 3984/5, 3986/7, 3988/9, 3990/1, 3992/3, 3994/5, 3996/7, respectivamente). En igual fecha mediante Notas CNCE/GN N° 744/09, 745/09, 746/09, 747/09, 748/09, 749/09, 750/09, 751/09 y 752/09, se respondió a las citadas firmas que "...en el marco del inicio de la

¹⁸ Estas empresas son: ALPARGATAS, GRIMOLDI S.A., UNISOL S.A., DISTRINANDO, PERCHET, MV. EXTREME GEAR y DASS

¹⁹ En adelante, APACHE.

²⁰ En adelante, IDEA MACAO.

²¹ En adelante, EVERVAN.



investigación de la referencia, con fecha 6 de marzo, esta Comisión notificó mediante Nota CNCE/PR N° 65/09 a la EMBAJADA DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA EN LA REPÚBLICA ARGENTINA que no contaba con información sobre la identidad y domicilio de productores/exportadores...” del producto objeto de investigación. Asimismo, se expresó que “la fecha indicada en la Nota CNCE/PR N° 65/09 del 6 de marzo de 2009, fue el resultado de presumir que no se contaría con la constancia fehaciente de la recepción por parte de los exportadores –en este caso su representante diplomático-, lo que implicó considerar, en virtud de lo estipulado en el párrafo tercero del artículo 16 del Decreto N° 1393/08 respecto de ‘...se considerarán recibidos una semana después de la fecha en que hayan sido (...) transmitidos al representante diplomático competente del país exportador...’, que dichos cuestionarios habían sido recibidos el 13 de marzo y, a partir de allí, contar el plazo de 30 días establecido en el artículo 16 del Decreto N° 1393/08. Atento a que dicho plazo resultó agotarse en un día inhábil (domingo 12 de abril), la fecha establecida para la presentación de las respuestas a los respectivos Cuestionarios se fijó en el primer día hábil subsiguiente, es decir, el 13 de abril de 2009”. Por otra parte, se indicó además que “atento a lo señalado en los apartados precedentes y no habiendo mediado error material alguno, se ratifica lo notificado mediante Nota CNCE/GN N° 691/09, en el sentido que las respuestas al Cuestionario y toda información adicional o prueba de la que intenten valerse las partes, acompañadas con posterioridad al 13 de abril de 2009, las respuestas a los cuestionarios que revistan carácter parcial, que no cumplan con las formalidades establecidas en el artículo 15 del Decreto N° 1759/72, que no hayan sido presentadas con el correspondiente soporte magnético, o bien, cualquier presentación realizada con posterioridad a esa fecha, podrán ser consideradas, de corresponder, con posterioridad a la determinación preliminar” (fs. 4004/30)²². Con fecha 28 de abril de 2009 se recibió de las firmas exportadoras IDEA MACAO, EVERVAN y APACHE un recurso de reconsideración contra las *ut supra* mencionadas Notas CNCE/GN N° 687/09, 686/09 y 685/09, respectivamente (fs. 14463/70, 14540/7 y 14609/16). Con fecha 20, 22, 26 y 28 de mayo de 2009 se recibió de las firmas exportadoras QINDAO CHANGSIN SHOES CO. LTD., FU JIAN LIONSCORE

²² Cabe aclarar asimismo que, de acuerdo a lo establecido por el Art. 68 del Decreto Reglamentario N° 1393/08 “Serán recurribles las medidas que impongan o denieguen la aplicación de derechos antidumping o compensatorios provisionales o definitivos, y las decisiones que suspendan, denieguen, revoquen o terminen las investigaciones. Las restantes decisiones que se dicten durante la investigación son irrecurribles”



SPORT PRODUCTS CO. LTD., SOJITZ CORPORATION OF AMERICA y QINGDAO TAE KWANG SHOES CO. LTD. un recurso de reconsideración contra las Notas CNCE/GN Nº 684/09, 688/09, 681/09 y 683/09 respectivamente (fs. 16036/43, 16089/96, 16116/123 y 16157/64).

23. Con fecha 13 de abril de 2009 se recibió de la Cámara Argentina de Comercio Minorista y Mayorista de Bicicletas y Rodados y Afines²³ una presentación en la que solicita la exclusión del calzado de ciclismo, efectúa consideraciones y ofrece prueba (fs. 5332/63).

24. Con fecha 14 de abril de 2009 se recibió de la CIC las respuestas a los Cuestionarios para el Productor Grande de las firmas ARIZONA S.R.L., BORCAL S.A.I.C., CIRENE S.A., EMILIO AGNESE S.R.L., EVA INJECT S.A., EXTREME GEAR S.A., FRANCALZ S.R.L., GGM S.A., GRIMOLDI S.A., HEYDAY S.R.L., IBEX S.R.L., IGUALITA S.R.L., IMPEGNO S.A., INDULAR MANUFACTURAS S.A., INDUSTRIAS SUCRE S.A., IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A., JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L., LADY STORK S.A., LOPES JOSE, MIDLANS S.A., PANOSS S.R.L., PIANS S.R.L., TECAL S.A., VALE S.A. y las respuestas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de las firmas ARIAN'S S.R.L., BUDMAN S.R.L., BUSCEMI JUAN ROBERTO, CADEPA S.R.L., CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADOS FIVE S.A., CALZADOS INFANTILES S.R.L., CALZADOS ROCA S.R.L., CANVAS S.R.L., CIMMINO S.A., CREACIONES LUCIANA S.R.L., DAHMÉ S.R.L., DE ASIA S.A., DEMIRDJIAN HNOS. S.R.L., FRISCHMANN Y CIA. S.A.C.I.F.I.A., INTERSTANDARDS ARGENTINA S.A., KAILER S.R.L., LAUBER TOP S.A., MAYKEL S.R.L., MOSCHETTO LILIANA, PIRA S.R.L., TALPINI HECTOR CLAUDIO, TRESELL GROUP S.A., CALZADOS EMILIA S.A., COMFORT GROUP S.R.L., COMFORT SHOES S.A., ABESH S.H., GREGORIO TCHATLDJEKIAN E HIJOS S.H., PEREZ CARLOS, TRIDY S.R.L., VICLA S.A., CALZADOS PIRRI S.R.L., PURITA ROMINA, DI GIUNTA OSVALDO, GERMAN TOLEDO, ONLY CUER S.A., MARASCO & SPEZIALE S.A.C.I.F.I., CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO S.A., DE LA CRUZ S.A., LENTOCHNIK SEBASTIAN, LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER S.H. (fs. 8409/12).

²³ En adelante, COMMBI.



25. Con fecha 14 de abril de 2009 la firma WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.²⁴ presentó un escrito en el que solicita la exclusión de los productos importados por la empresa (fs. 7170/197).
- 26 Según surge de proveído de fecha 15 de abril de 2009 obrante a fs. 13558, las empresas que respondieron al Cuestionario en la fecha límite fijada son: los productores grandes ALPARGATAS CALZADOS S.A., ARIZONA S.R.L., BORCAL S.A.I.C., CIRENE S.A., DASS ARGENTINA S.R.L., EMILIO AGNESE S.R.L., EVA INJECT S.A., EXTREME GEAR S.A., FABINCAL CÓRDOBA S.A., FRANCALZ S.R.L., GGM S.A., GRIMOLDI S.A., HEYDAY S.R.L., IBEX S.R.L., IGUALITA S.R.L., IMPEGNO S.A., INDULAR MANUFACTURAS S.A., INDUSTRIAS SUCRE S.A., IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A., JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L., LADY STORK S.A., LOPES JOSE, MAINCAL S.A., MIDLANS S.A., PANOSS S.R.L., PIANS S.R.L., SUOLA S.A., TECAL S.A., VALE S.A.DISTRINANDO S.A.; los productores pequeños ARIAN'S S.R.L., BUDMAN S.R.L., BUSCEMI JUAN ROBERTO, CADEPA S.R.L., CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADOS FIVE S.A., CALZADOS INFANTILES S.R.L., CALZADOS ROCA S.R.L., CANVAS S.R.L., CIMMINO S.A., CREACIONES LUCIANA S.R.L., DAHMÉ S.R.L., DE ASIA S.A., DEMIRDJIAN HNOS. S.R.L., FRISCHMANN Y CIA. S.A.C.I.F.I.A., INTERSTANDARDS ARGENTINA S.A., KAILER S.R.L., LAUBER TOP S.A., MAYKEL S.R.L., MOSCHETTO LILIANA, PIRA S.R.L., TALPINI HECTOR CLAUDIO, TRESELL GROUP S.A., CALZADOS EMILIA S.A., CALZADOS HECAR S.R.L., COMFORT GROUP S.R.L., COMFORT SHOES S.A., ABESH S.H., GREGORIO TCHATDLJJEKIAN E HIJOS S.H., PEREZ CARLOS, TRIDY S.R.L., VICLA S.A., CALZADOS PIRRI S.R.L., PURITA ROMINA, DI GIUNTA OSVALDO, GERMAN TOLEDO, ONLY CUER S.A., MARASCO Y SPEZIALE S.A.C.I.F.I., CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO S.A., DE LA CRUZ S.A., GERMAN Y FABIO VOLPI, LENTOCHNIK SEBASTIAN, LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER S.H.; los importadores ADIDAS ARGENTINA S.A., AMERICAN DISTRIBUTION S.R.L., DABRA S.A., NIKE ARGENTINA S.R.L., ORIGINAL SPORTS S.R.L., OUTDOORS S.A., SPORTS & ADVENTURE S.A., UNISOL SA., WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA., OSVALDO A FREIER S.R.L.; y los exportadores: APACHE FOOTWEAR LTD., EVERVAN FOOTWEAR CO. LTD., IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD.

²⁴ En adelante, WINNERS.



- 27. Con fecha 15 de abril de 2009 se recibió de la firma VENECIA CALZADOS S.R.L. una presentación efectuando consideraciones sobre la presente investigación (fs. 13559/60).
28. Con fecha 16 de abril de 2009 se recibió de la CIC las respuestas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de las firmas BIASAFLEX S.A.C.I.F.I.A. y MOCASSINO S.A. (fs. 13596).
29. Con fecha 24 de abril de 2009 se recibió de la firma ALPARGATAS copia de una presentación oportunamente remitida a la SICyPyME efectuando consideraciones sobre la presente investigación (fs. 14283/317). Con fecha 4 de mayo de 2009 se recibió de la DCD copia de la mencionada presentación (fs. 15545/68).
30. Con fecha 28 de abril de 2009 la CIC presentó las respuestas a los requerimientos efectuados por esta CNCE de las empresas grandes ARIZONA S.R.L., CIRENE S.A., EMILIO AGNESE S.R.L., EVA INJECT S.A., FRANCALZ S.R.L., GGM S.A., INDULAR MANUFACTURAS S.A., INDUSTRIAS SUCRE S.A., IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A., JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L., PANOSS S.R.L., y de las firmas pequeñas BUSCEMI JUAN ROBERTO, CAJAL DIEGO ANGEL, CANVAS S.R.L., CIMMINO S.A., CREACIONES LUCIANA S.R.L., DAHMÉ S.R.L., INTERSTANDARDS ARGENTINA S.A., KAILER S.R.L., LAUBER TOP S.A., MOSCHETTO LILIANA, TALPINI HECTOR CLAUDIO, TRESELL GROUP S.A., CALZADOS EMILIA S.A., COMFORT GROUP S.R.L., COMFORT SHOES S.A., GREGORIO TCHATDLJEKIAN E HIJOS S.H., PEREZ CARLOS, DI GIUNTA OSVALDO, GERMAN TOLEDO, ONLY CUER S.A., MARASCO & SPEZIALE S.A.C.I.F.I., CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO S.A., DE LA CRUZ S.A., LENTOCHNIK SEBASTIAN, LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER S.H. Asimismo, la CIC solicitó una prórroga para que las firmas ARIAN'S S.R.L., CALZADOS FIVE S.A., TRIDY S.R.L., BUDMAN S.R.L., EXTREME GEAR S.A., BORCAL S.A., HEYDAY S.A., IBEX S.R.L., IMPEGNO S.A., MIDLANS S.A., PIANS S.R.L., TECAL S.A., VALE S.A. y JOSÉ LOPES respondan a los requerimientos efectuados e informó que los balances presentados por las empresas pequeñas fueron los que pudieron obtener en los plazos establecidos (fs. 14639/42). Mediante Nota CNCE/GN N° 955/09 de fecha 5 de mayo de 2009 se hizo saber a la CIC que "las respuestas a los requerimientos de la CNCE presentadas con posterioridad al 28 de abril



de 2009, podrán ser consideradas, de corresponder, con posterioridad a la determinación preliminar" y que "en referencia a los Estados Contables de las empresas pequeñas, se solicita que de obtener esa Cámara alguno adicional a los oportunamente presentados durante el transcurso de la investigación, lo presente ante esta Comisión a los efectos de ser considerado en la etapa que corresponda" (fs. 15592/3).

31. Con fecha 28 de abril de 2009 se recibió de la CIC la respuesta al Cuestionario para el Productor Pequeño de la firma CREACIONES PIERANYELA S.R.L. (fs. 15097).
32. El día 4 de mayo de 2009 se llevó a cabo en el ámbito de esta CNCE una reunión entre el Directorio y representantes de la firma productora ALPARGATAS a los efectos de tratar temas relativos a la presente investigación (fs. 15569).
33. Con fecha 11 de mayo de 2009 se recibió de la firma DISTRINANDO una presentación en la que se rectifica la respuesta al Cuestionario presentado por la empresa en relación a la existencia de daño provocado por las importaciones de calzado originarias de China. Según manifiesta la empresa "en el Cuestionario presentado (...) por error se respondió 'SI', cuando en realidad la respuesta correcta era la opuesta: 'NO'". Asimismo, DISTRINANDO expresó que "las importaciones de calzado de alto precio y tecnología nos permiten completar nuestra oferta al mercado facilitando de esta manera la venta de la colección toda. Hacemos notar en este sentido que nuestra empresa produce y hace producir en el país más de 950.000 pares anuales. Nuestra única observación se ha dirigido a puntualizar que, de existir daño, este se daría exclusivamente en el segmento de productos de bajo precio en el que nuestra empresa no se desenvuelve" (fs. 15639).
34. Con fecha 13 de mayo de 2009 se recibió de la CAPCICA una presentación en la que efectúa consideraciones sobre la investigación en curso (fs. 15667/79).
35. Con fecha 14 de mayo de 2009 se llevó a cabo en el ámbito de esta CNCE una reunión entre el Directorio y representantes de la CIC a los efectos de tratar temas relativos a la presente investigación (fs. 15685).



36. Con fecha 19 de mayo de 2009 se recibió de la CIC la respuesta al Cuestionario para el Productor Pequeño de la firma MALENA BS. AS. S.R.L. (fs. 15776).
37. Con fecha 20 de mayo de 2009 se llevó a cabo en el ámbito de esta CNCE una reunión entre el Directorio y representantes de la CIC y de la firma INDULAR a los efectos de tratar temas relativos a la presente investigación (fs. 16059).
38. El día 26 de mayo de 2009, mediante Nota CNCE/PR N° 140/09, se solicitó al Centro de Estudios para la Producción la información disponible para el año 2009 –con detalle del nombre del importador- para los despachos de las importaciones de la mercadería que clasifica en las siguientes posiciones arancelarias de la NCM 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 (fs. 16132).
39. Con fecha 9 de junio de 2009 se recibió de la DCD copia de una presentación de la CAPCICA mediante la cual efectúa consideraciones sobre la investigación en curso (fs. 16256/68).
40. Con fecha 9 de junio de 2009 se recibió de la CIC una presentación en la cual expresó consideraciones relativas a la definición de producto, daño a la industria nacional y margen de dumping (fs. 16269/90). Con fecha 10 de junio de 2009 se remitió a la DCD copia de la mencionada presentación (fs. 16291).
41. El 10 de junio de 2009, se recibió de la SSPyGC el Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping, elaborado por la DCD con fecha 09 de junio de 2009, en el que concluyó que "se han reunido elementos que permiten determinar preliminarmente la existencia de márgenes de 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 y deportivo". Asimismo, consideró que: "quedan excluidos de la presente investigación los siguientes calzados: 2. Calzado ortopédico, calificado fuera de



- la NCM 6401 a 6405. 3. Calzado destinado a la práctica de sky y snowboard, calificado en la NCM 6402.12 y 6403.12, originarias de la República Popular de China" (fs. 16.295/402). El presunto margen de dumping determinado por la DCD fue del 62,13 % (fs. 16.402).
42. El día 17 de junio de 2009 se recibió de las empresas exportadoras REEBOK INTERNATIONAL LTD. y LIAN JIANG LUH SHOES CO., LTD. una presentación en la cual expresan consideraciones relativas a la presente investigación y plantean un Recurso de Reconsideración contra las notas CNCE/GN Nº 689/2009 y CNCE/GN Nº 691/2009 respectivamente (fs. 16429/44).
43. Con fecha 18 de junio de 2009 se recibió de la CAIAD una presentación en la cual expresan su posición en el marco de la presente investigación en curso (fs. 16447/526) Con fecha 18 de junio de 2009 se remitió a la DCD copia de la mencionada presentación (fs. 16527).
44. El día 22 de junio de 2009, mediante Acta de Directorio Nº 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 Nº 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. " (fs. 16.536/572). Asimismo se dispuso "la inclusión del informe GI-GN/ITDP N° 05/09 en el expediente CNCE N° 21/09" (fs 16572/882). El 22 de junio de 2009 se remitió a la SICyPYME y a la SSPyGC copia del Acta de Directorio N° 1430 (fs. 16883/4).
45. 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. (fs. 16.885/902).
46. El 29 de junio de 2009 mediante notas CNCE/GN N° 1268/09 1269/09 1270/09 1271/09 1272/09 1273/09 1274/09 1275/09 1276/09 1277/09 1278/09 1279/09 1280/09 1281/09 1282/09 1283/09 1284/09 1285/09 1286/09 1287/09 1288/09 1289/09 1290/09 1291/09 1292/09 1293/09 1294/09 1295/09 1296/09 1297/09 1298/09 1299/09 1300/09 1301/09 1302/09 1303/09 1304/09 1305/09 1306/09 1307/09 1308/09 1309/09 1310/09 1311/09 1312/09 1313/09 1314/09 1315/09 1316/09 1317/09 1318/09 1319/09 1320/09 1321/09 1322/09 1323/09 1324/09 1325/09 1326/09 1327/09 1328/09 1329/09 1330/09 1331/09 1332/09 1333/09 1334/09 1335/09 1336/09 1337/09 1338/09 1339/09 1340/09 1341/09 1342/09 1343/09 1344/09 1345/09 1346/09 1347/09 1348/09 1349/09 1350/09 1351/09 1352/09 1353/09 1354/09 1355/09 1356/09 1357/09 1358/09 1359/09 1360/09 1361/09 1362/09 1363/09 1364/09 1365/09 1366/09 1367/09 1368/09 1369/09 1370/09 1371/09 1372/09 1373/09 1374/09 1375/09 y 1376/09 se hizo saber a las empresas ABESH S.H., ARIZONA CALZADOS S.R.L., BISAFLEX S.A.C.I.F.I.A., BORCAL S.A.I.C, BUDMAN S.R.L., BUSCEMI, JUAN NORBERTO, CADEPA S.R.L., CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADOS DEPORTIVOS AUGUSTO S.A., CALZADOS EMILIA S.A., CALZADOS FIVE S.A., CALZADOS HECAR S.R.L., CALZADOS INFANTILES S.R.L., CALZADOS PIRRI S.R.L., CIRENE S.A., CONFORT GROUP S.R.L., CONFORT SHOES S.A., CREACIONES LUCIANA S.R.L., CREACIONES PIERANYELA S.R.L., DAHMÉ S.R.L., DE ASIA S.A., DE LA CRUZ S.A., DEMIRDJIAN HNOS. S.R.L., DI GIUNTA OSVALDO DARÍO, EL DANTE S.A.I.C, EMILIO AGNESE S.R.L., EVA INJECT S.A., FRANCALZ S.R.L., FRISCHMANN y CIA. S.A.C.I.F.I.A., GERMÁN A. Y FABIO H. VOLPI S.H., GGM S.A., GREGORIO TCHATALDJEKIAN E HIJOS S.H., HEYDAY S.R.L.



IBEX S.R.L., IGUALITAS S.R.L., IMPEGNO S.A., INDUSTRIAS SUCRE S.A., INTERSTANDARDS ARGENTINA S.R.L., JUAN CARLOS CHILLEMÍ S.R.L., KAILER S.R.L., LADY STORK S.A., LAUBER TOP S.A., LENTOCHNIK, SEBASTIÁN ALEJANDRO, LIZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER A S.H., LOPES JOSÉ, MALENA BS. AS. S.R.L., MARASCO & SPEZIALE S.A.C.I.F.I., MAYKEL S.R.L., MIDLANS S.A., MOCASSINO S.A., MOSCHETTO, LILIANA NOEMÍ, ONLY CUER S.A., PANOSS S.R.L., PÉREZ, CARLOS GERARDO, PRIMER ROUND S.R.L., ROCA CALZADOS S.R.L., TALPINI, HECTOR CLAUDIO, TECAL S.A., TOLEDO, GERMAN GABRIEL, TRESELL GROUP S.A., TRIDY S.R.L., FABRINCAL CORDOBA S.A., MAINCAL S.A., VICAL S.A., TREND MILL S.A., VENECIA CALZADOS S.R.L., EVERVAN FOOTWEAR CO. LTD., ²⁵APACHE FOOTWEAR CO. LTD., IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD., CAMARA ARGENTINA DE COMERCIO MINORISTA Y MAYORISTA DE BICICLETAS Y RODADOS Y AFINES, CAIAD, CIC, CAMARA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIO INTERNACIONAL DE CALZADO Y AFINES, UTICA, ADIDAS ARGENTINA S.A., AMERICAN DISTRIBUTION S.R.L., DABRA S.A., NIKE ARGENTINA S.R.L., ORIGINAL SPORTS S.R.L., OSVALDO A. FREIER S.R.L., OUTDOORS S.A., SPORT & ADVENTURE S.A., WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A., UNISOL S.A., DASS ARGENTINA S.R.L., GRIMOLDI S.A., SUOLA S.A., ALPARGATAS CALZADOS S.A., UNDULAR MANUFACTURAS S.A., PIANS S.R.L., VALE S.A., IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A., EXTREME GEAR S.A., ARIAN 'S S.R.L., CANVAS S.R.L., CIMMINO S.A., PURITA ROMINA GISELA, ²⁶CALZADOS BLANCO S.A., CLADEN S.A., DARRY S.A., LIAN JIANG CHING LUH SHOES CO. LTD., QINGDAO TAE KWANG SHOES CO. LTD., QINGDAO CHANGSHIN SHOES CO. LTD., SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, REEBOK INTERNATIONAL LTD., LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL SOUTH AMERICA S.A., PERCHET ARGENTINA, LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL B.V., FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS CO. LTD. respectivamente, las determinaciones y decisiones adoptadas por esta Comisión mediante Acta N° 1430. Asimismo, se estableció como fecha límite

²⁵ A las empresas que en adelante se mencionan se las convocó a una audiencia con el Directorio de esta CNCE el día 6 de julio (fs. 17039/99). El día 2 de julio de 2009 la CNCE informó a las partes que había decidido dejar sin efecto la audiencia dispuesta para el 6 de julio de 2009 por razones sanitarias como medida de la Influenza A (H1N1) (fs. 17188/232).

²⁶ A las empresas que en adelante se mencionan, se les informó que podían presentar la respuesta al Cuestionario de la CNCE dentro del plazo establecido para que las partes ofrezcan prueba, es decir hasta el 14 de julio de 2009.



para que las partes ofrezcan pruebas el día 14 de julio de 2009 (fs. 16906/17122). En el anexo III del presente informe se consignan las actuaciones relativas al ofrecimiento y producción de prueba de las partes.

47. El día 1 de julio de 2009 se recibió una presentación de la firma NIKE ARGENTINA en la que proporcionó información relativa a su empresa (fs. 17174/82).
48. El día 13 de julio de 2009, se recibió una presentación de la CAPCICA en la cual realizó consideraciones relativas al segmento de calzados deportivos de performance (fs. 17254/6).
49. El día 15 de julio de 2009 se recibió una presentación de la firma ALPARGATAS CALZADOS efectuando consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 17377/82).
50. El día 15 de julio de 2009 se recibió una presentación de la CAPCICA en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 17383/94).
51. El día 15 de julio de 2009 se recibió una presentación de GRIMOLDI efectuando consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 17396/7).
52. El día 15 de julio de 2009 se recibió una presentación de la firma WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS en la cual presentó información no suministrada en oportunidad de responder a los Cuestionarios de la CNCE (fs. 17399/401).
53. Con fecha 17 de julio de 2009, la CIC solicitó una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 17.456), concediéndose la misma para el día 20 de julio de 2009 (fs. 17.457). Con fecha 20 de julio de 2009 se llevó a cabo en el ámbito de esta CNCE la reunión entre el Directorio y representantes de la CIC a los efectos de tratar temas relativos a la presente investigación (fs. 17458).
54. Entre los días 20 de julio y 5 de agosto de 2009, la CNCE le notificó a la firma LADY STORK, JOSE LOPES, WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS, INTERSTANDARDS ARGENTINA, CANVAS, MIDLANS, IBEX, SPORT & ADVENTURE, IWO CILICIA, INDULAR MANUFACTURAS y SUOLA que la Comisión había decidido realizar una verificación "in situ" en sus plantas y



oficinas. En la Tabla N° II.18, II.19 y II.20 se presentan las actuaciones relacionadas con las verificaciones realizadas (fs. 17459, 17463/4, 17722, 17761, 177612, 18027, 18028, 18030, 18052, 18112).

55. 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 (17461/2). En la misma fecha, se recibió de la SSPyGC el Informe de Recomendación, elaborado por la DCD con fecha 29 de junio de 2009. Asimismo, el mencionado organismo adjuntó copia de la Resolución N° 259/2009, publicada en el B.O. el 21 de julio de 2009, por la cual se resolvió lo siguiente: "Fijarse para las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA 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, excluido el calzado ortopédico, clasificado fuera de la nomenclatura común del MERCOSUR (NMC) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de sky y snowboard, clasificado en el nomenclador común del MERCOSUR (NMC) 6402.12 y 6403.12 y excluido el calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho sin vulcanizar, mercadería que clasifica por las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) 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, un valor mínimo de exportación FOB provisional de DOLARES ESTADOUNIDENSES QUINCE COMA CINCUENTA (U\$S 15,50) por par, originarias de la REPÚBLICA POPULAR CHINA y continúase la investigación sin la aplicación de medidas antidumping provisionales a las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA ARGENTINA de calzados deportivos con suelas mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho sin vulcanizar, originarias de la REPÚBLICA POPULAR CHINA, mercadería que clasifica por las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) 6405.19.00, 6402.91.90, 6402.99.90, 6403.19.00, 6403.91.90, 6403.99.90, 6404.11.00 y 6405.10.90 ... La presente resolución comenzará a regir a partir del día



siguiente al de su publicación en el Boletín Oficial y tendrá vigencia por el término de CUATRO (4) meses ..."(fs. 17465/77).

56. El 22 de julio de 2009, se recibieron presentaciones de la firmas REEBOK INTERNATIONAL LIMITED, EVERVAN, APACHE FOOTWEAR, IDEA MACAO, LIAN JIAN LUH SHOES, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS, QINGDAO TAE KWANG SHOES y QINGDAO CHANGSHIN SHOES en la cual acompañaron copia del recurso jerárquico presentado ante la SICYPYME (fs. 17635/53).
57. 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 (fs. 17784/930).
58. El día 29 de julio de 2009 la CAPCICA realizó una serie de consideraciones relativas a la presentación efectuada por la CIC el 14 de julio de 2009 en el marco de la presente investigación (fs. 17937/45).
59. El día 30 de julio de 2009 se procedió a incorporar en el marco de las presentes actuaciones, el modelo de formulario de solicitud de información adicional (fs. 17969/18000). En la misma fecha se envió el referido formulario a las empresas que se consignan en las tablas N° II, 21 y II.22 conjuntamente con información referida a las respuestas del mismo (fs. 18001/18022).
60. El día 30 de julio de 2009 se recibió una presentación de la empresa ALPARGATAS CALZADOS en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presentación efectuada por la CIC el 14 de julio de 2009 en el marco de las presentes actuaciones (fs. 18.026).
61. El día 31 de julio de 2009 se recibió una presentación de la empresa DISTRINANDO efectuando consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 18032).



62. El día 31 de julio de 2009 se recibió una presentación de la empresa UNISOL en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 18034/7).
63. El día 3 de agosto de 2009 se recibió una presentación de la empresa ALPARGATAS CALZADOS efectuando consideraciones relativas al formulario de solicitud de información adicional (fs. 18046/7). A raíz de esta presentación, el día 5 de agosto de 2009 se envió notas a las empresas que se consignan en la tabla II.22 haciéndoles saber las aclaraciones al formulario de solicitud de información adicional (fs. 18089/111)
64. Con fecha 5 de agosto de 2009 se remitió nota a la empresa DASS ARGENTINA por la cual se solicitó la desagregación de la información presentada oportunamente en su respuesta al Cuestionario para el Productor de esta CNCE (fs. 18114/22) El 26 de agosto de 2009 y el 4 de septiembre de 2009, la firma respondió al requerimiento efectuado por esta CNCE (fs. 18711/30, 19370/85).
65. El día 6 de agosto de 2009 se recibió una presentación de la CAPCICA en la cual adjuntó un cuadro con la evolución de las importaciones registradas del origen investigado (fs. 18125/6).
66. El día 6 de agosto de 2009 se recibió una presentación de la empresa MV SHOES en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 18127/8).
67. El día 6 de agosto de 2009 se recibió una presentación de la empresa SUOLA en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 18129).
68. 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 jurídica 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 (Anexo III, fs. 1/2354.)

69. El día 18 de agosto de 2009 se recibió una presentación de la empresa DASS en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 18269/70)
70. El día 21 de agosto de 2009 se recibió una presentación de UTICRA en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación (fs. 18670/1).
71. El día 25 de agosto de 2009 se recibió una presentación de la CAPCICA en la cual realizó una serie de consideraciones relativas a la presente investigación. (fs. 18684/5).
72. El día 31 de agosto de 2009, se recibió una presentación de la firma REEBOOK INTERNATIONAL LIMITED en la cual adjuntó una copia del escrito presentado a la DCD, efectuando consideraciones en la mencionada Dirección (fs. 19157/256).
73. 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 contra la decisión de la CNCE de rechazar la solicitud de prórroga del plazo de producción de prueba (fs. 19392/451). Con fecha 7 de octubre de 2009 esta Comisión mediante Nota CNCE/GN N° 2082/09 remitió a la Dirección de Legales del Área de Industria, Comercio y PyME copias certificadas de todas las actuaciones relacionadas al planteo formulado a efectos que esa Dirección se sirva emitir opinión jurídica respecto de los recursos planteados y se acusó el acuse de recibo de la misma (fs. 20117/21)²⁹. Con fecha 30 de septiembre de 2009 mediante Notas CNCE/GN N° 2042 a 2053 se hizo saber a las firmas antes citadas, con relación a los Recursos de Reconsideración con Jerárquico en subsidio interpuestos con

²⁹ Dichas copias certificadas forman parte del Anexo IV (fs. 1/856) de las presentes actuaciones.



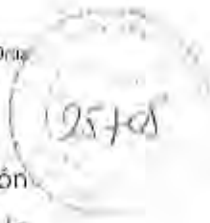
fecha 8 de septiembre de 2009, que "de lo expuesto surge que el derecho de defensa no resultó ser afectado y que se otorgó amplia oportunidad para presentar pruebas" (fs. 19523/50). Con fecha 6 de noviembre de 2009 se recibió el Dictamen DLAI CyPyME N° 19.769/09 de 2 de noviembre de 2009 en el cual se concluye que "respecto al tratamiento a otorgar a las presentaciones interpuestas por las exportadoras, este Servicio Jurídico entiende que las mismas no resultan procedentes, dado que el acto cuestionado no es pasible de ser recurrido" (fs. 20272/5).

73. Con fecha 18 de septiembre de 2009, se recibió una presentación de la firma INDULAR MANUFACTURAS remitiendo copia de una nota presentada a la SSPyGC efectuando consideraciones respecto a manifestaciones efectuadas por la firma REEBOK ante la Subsecretaría (fs. 19482/5).

74. El 24 de septiembre de 2009, se recibió el Dictamen de la Dirección de Legales del Área de Industria, Comercio y PyME N° 11.209/2009, con relación a los recursos jerárquicos interpuestos por las firmas REEBOK INTERNATIONAL, EVERVAN INTERNATIONAL APACHE FOOTWEAR, 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, la mencionada Dirección dictaminó que "...respecto al tratamiento a otorgar a los recursos interpuestos por las exportadoras, este servicio jurídico entiende que los mismos no resultan procedentes, dado que el acto cuestionado no es pasible de ser recurrido" (Anexo III. fs. 2354/5).

75. Con fecha 28 de septiembre de 2009 se recibió de la CIC una presentación en la cual aportan complemento y respaldo de la prueba ofrecida oportunamente y relativa a la amenaza de daño (fs. 19505/17).

76. Con fecha 30 de septiembre de 2009 se dejó constancia que se encontraban dadas las condiciones para elevar al Directorio de esta CNCE el Informe Técnico que contiene la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" elaborada por el equipo técnico de esta Comisión, en el marco de la presente investigación, a efectos que, luego de su incorporación a las presentes actuaciones, y según lo establecido por el Art. 6.9 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y



Comercio de 1994, invitar a las partes a que examinen toda la información disponible, y de considerarlo oportuno presenten sus alegatos con miras a la Determinación Final de Daño y de Causalidad de la CNCE (fs. 19551),

77. Con fecha 1 de octubre de 2009 las firmas ADIDAS ARGENTINA, UNISOL, REEBOK INTERNATIONAL, NIKE ARGENTINA, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE, FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS, LIAN JIAN CHING LUH SHOES, QINGDAO TAE KWANG SHOES, QINGDAO CHANGSHIN, APACHE FOOTWEAR, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA y EVERVAN INTERNATIONAL, acompañaron un estudio técnico de calzado STAF (fs. 19929/62 y 19999/20033; 19725/58; 19555/88; 19895/928 y 19964/98; 19691/724; 19589/622; 19793/826; 19657/90; 19759/92; 19827/60; 19861/94 y 19623/56, respectivamente). En la misma fecha se dejó constancia que las mencionadas presentaciones resultaban similares a las oportunamente presentadas por las mismas empresas a fs. 18769/790 y 19313/8; 18795/816 y 19289/94; 18821/841 y 19331/6; 18842/863 y 19277/82; 18864/883 y 19283/8; 18884/905 y 19307/12; 18906/927 y 19301/6; 18928/949 y 19265/70; 18950/971 y 19295/300; 18972/993 y 19325/30; 18994/19015 y 19271/6 y 19016/036 y 19319/24; las que ya habían sido consideradas en el Informe GIGN/ISHE N° 10/09 (fs. 20034). Con fecha 9 de octubre de 2009 se recibió de la CIC un informe que refuta las consideraciones del informe técnico suministrado por las firmas antes mencionadas (fs. 20105/9 y 21941/4). Con fecha 21 y 22 de octubre de 2009 se recibió de las firmas NIKE ARGENTINA, UNISOL, ADIDAS ARGENTINA una presentación en la que efectúan consideraciones respecto del informe técnico aportado por la CIC el 9 de octubre de 2009 (fs. 20198/202, 20203/7, 20209/13, respectivamente).
78. Con fecha 2 y 5 de octubre de 2009 se recibió de las firmas NIKE ARGENTINA, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA, una presentación mediante la cual se objetan afirmaciones efectuadas por la CIC en fecha 28 de agosto de 2009 (fs. 20035/53, 20054/65, 20066/77, respectivamente).
79. Con fecha 5 de octubre de 2009 se recibió de la firma REEBOK INTERNATIONAL una presentación en la que efectúan comentarios respecto de información aportada por la firma INDULAR MANUFACTURAS el 18 de septiembre de 2009 (fs. 20078/85).

80. El 8 de octubre de 2009 se recibió de la DCD copia de la presentación efectuada por CAPCICA de fecha 13 de julio de 2009 mediante la cual formula comentarios sobre los informes preliminares de la DCD y la CNCE y solicitan el cierre de la investigación para el segmento de calzado deportivo de performance, conjuntamente con copia del Dictamen DLAICyPyME N° 14.636 de fecha 1 de octubre de 2009 que concluye que "previo al estudio de las cuestiones jurídicas del caso de marras, resultaría conveniente dar intervención a la Comisión Nacional de Comercio Exterior en el ámbito de su competencia" (fs. 20096/102). Con fecha 11 de noviembre de 2009 mediante Nota CNCE/PR N° 328/09, en cumplimiento de lo solicitado por la DLAICyPyME en su Dictamen N° 14.636/09, se remitieron las consideraciones de la CNCE con relación a la presentación efectuada por la CAPCICA el 13 de julio de 2009 (fs. 21934/6).
81. Con fecha 14 de octubre de 2009 se recibió de la CAPCICA una presentación en la que efectúa consideraciones en torno a la ausencia de daño (fs. 20113/6).
82. 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 JIANG 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 (fs. 20122/84). 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 (fs. 20218/20). 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 esos términos y posteriormente notifique a las firmas recurrentes" (fs. 20277/9). Con fecha 11 de noviembre de 2009 mediante Nota CNCE/PR N° 327/09, con relación a la



opinión jurídica emitida por la DLAICyPyME en virtud del Dictamen N° 19.770/09 y Dictamen N° 11.209/09, esta Comisión hizo saber al SSPyGC que "comparte la opinión jurídica emitida en los mencionados Dictámenes" (fs. 21937/40). Con fecha 14 de diciembre de 2009 se recibió de la SSPyGC copia de las notas remitidas a las firmas mencionadas precedentemente mediante las cuales se les hace saber que "no resulta admisible el recurso interpuesto"²⁸.

83. Con fecha 16 de octubre de 2009 las firmas NIKE ARGENTINA, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA solicitaron mediante correo electrónico una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 20185/7). Con fecha 19 de octubre de 2009 esta Comisión notificó a las mencionadas firmas que se había fijado como fecha para llevar a cabo la reunión solicitada el día 22 de octubre de 2009 a las 15 horas (fs. 20189/90). En la mencionada fecha se llevó a cabo la reunión con el Directorio a efectos de tratar temas relativos a la presente investigación (fs. 20215).
84. Con fecha 21 de octubre de 2009 la CAPCICA efectuó una presentación en la que manifiestan la inexistencia de daño a la industria nacional en el segmento del calzado deportivo de performance (fs. 20195/7).
85. Con fecha 28 de octubre de 2009 se recibió de la CAIAD una presentación en la que efectúa consideraciones con relación al calzado deportivo de performance (fs. 20223/44).
86. Con fecha 4 de noviembre de 2009 se recibió de la CAPCICA una presentación mediante la cual se adjuntan elementos sobre distintos aspectos de la investigación en curso (fs. 20254/68). En la misma fecha una copia de la citada presentación fue remitida a la DCD para su conocimiento y fines que estime corresponder (fs. 20269).
87. Con fecha 6 de noviembre de 2009 mediante Nota CNCE/PR N° 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 N° 1393/08 (fs. 20281). Copia de la mencionada Nota fue remitida en la misma

²⁸ Dichas copias certificadas forman parte del Anexo III (fs. 2427/35) de las presentes actuaciones.



fecha al señor SSPyGC para su conocimiento (fs. 20282). Con fecha 2 de diciembre de 2009 se recibió de la DCD copia de la actuación N° S01:0001332/2009 mediante la cual la SICyPyME pone en conocimiento de la Señora Ministro que se hará uso del plazo adicional (fs. 24614/26).

88. Con fecha 9 de noviembre de 2009 se recibió de la CAPCICA una presentación en la que consta una tabla que refleja el promedio de dispersión de precios en función de los talles contemplados en el NCM (fs. 20283/4).
89. 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 N° 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 N° 42/09 (fs. 20289/21929). 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 (fs. 21930/1). Finalmente, se recibió en la misma fecha y en la misma nota copia del Dictamen DLAICyPyME N° 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" (fs. 20285/21933).
90. 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 GI-GN/ISHE N° 10/09), conforme lo dispuesto por el

25709

Directorio de esta Comisión mediante MEMORANDUM DIR N° 21/09 (fs. 21945/22765). Asimismo se remitieron notas a las partes acreditadas haciéndoseles 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 (fs. 22766/894).

91. Con fecha 12 de noviembre de 2009 la CIC solicitó una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 22902/4). Con fecha 30 de noviembre de 2009 se recibió de la CIC una presentación mediante la cual se cancela la solicitud antes mencionada (fs. 24600).

92. 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 hablan sido recibidos por esta CNCE y si se efectuó la correspondiente consulta a la DLAICyPyME (fs. 22921/23163). 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 (fs. 23168/9).

93. Entre el 24 y 27 de noviembre de 2009²⁹ se recibió de la COMMBI, INDULAR MANUFACTURAS, CAIAD, CAPCICA, IDEA MACCAO COMMERCIAL OFFSHORE, APACHE FOOTWEAR, QINGDAO CHANGSHIN SHOES, EVERVAN

²⁹ Cabe resaltar que los alegatos del día 27 de noviembre de 2009 fueron presentados dentro de las dos primeras horas del día siguiente al del vencimiento del plazo, motivo por el cual se considera efectuada en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 75 último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.

INTERNATIONAL, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIAN JIANG CHING LUH SHOES, QINGDAO TAE KWANG SHOES, UNISOL, REEBOK INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS, ADIDAS ARGENTINA, NIKE ARGENTINA, ALPARGATAS, CIC y OSVALDO FREIER los alegatos finales (fs. 23177/8, 23185/6, 23187/94, 23195/215, 23216/327, 23328/439, 23440/551, 23552/663, 23664/777, 23778/889, 23890/24003, 24004/115, 24116/227, 24228/338, 24339/460, 24461/580, 24581/85, 24586/95, 24596/7, respectivamente).

93. Con fecha 27 de noviembre de 2009 la firma ALPARGATAS solicitó una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 24598). El 30 de noviembre de 2009 esta Comisión notificó a la mencionada firma que se había fijado como fecha para llevar a cabo la reunión solicitada el día 4 de diciembre de 2009 a las 12 horas (fs. 24602/3). En la mencionada fecha se llevó a cabo la reunión con el Directorio a efectos de tratar temas relativos a la presente investigación (fs. 24634).

94. Con fecha 30 de noviembre de 2009 se recibió una Carta Documento de la firma VENENCIA CALZADOS S.R.L. en la cual informa a esta CNCE que la empresa "adhiera expresamente y en todos sus términos a las presentaciones que haya hecho y que hiciere la Cámara Argentina de la Industria de Artículos Deportivos (CAIAD) por ante ese Organismo" (fs. 24599).

95. Con fecha 2 de diciembre de 2009 se recibió de la CAPCICA una presentación en la que acompañan la evolución de las importaciones de calzados originarios de China en el período Enero-Noviembre del año 2009 y su comparación con igual período del año anterior (fs. 24609/12).



Tabla II.1. "Cuestionario para el Productor Grande" de la CNCE.

Empresa	Respondió Sí/No
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	Sí -fs. 13173/358-
ARIZONA S.R.L.	Sí - fs. 11776/832-
BARTOLOME BLENGIO S.A.	No
BORCAL S.A.I.C.	Sí - fs. 12510/80-
CALZADOS FERLI S.A.	No
CALZADOS GUANTE S.A.	No
CALZADOS LEJANO SUR S.R.L.	No
CAMDENTOWN S.R.L.	No
CHANGO CALZADOS	No
CIRENE S.A.	Sí -fs. 11712/75-
CLARIS SA	No
CONFECAT S.A.	No
CYMBAL	No
DASS ARGENTINA S.R.L.	Sí -fs. 13859/942-
EL DANTE S.A.I.C	No ³⁹
EMILIO AGNESE SRL	Sí -fs. 12726/92-
EPOPEYA SRL	No
EVA INJECT S.A.	Sí -fs. 11914/92-
EXTREME GEAR S.A.	Sí -fs. 12107/82-
FABINCAL CÓRDOBA S.A.	Sí -fs. 4060/4158-
FARJI Y COMPAÑIA SRL	No
FOOTPRINT S.A.	No
FRANCALZ S.R.L.	Sí -fs. 12183/257-
FRIENDS GROUP	No
GANIMIAN JORGE	No
GGM S.A.	Sí -fs. 12922/3002-
GRAVAGNA S.A.	No
GRIMOLDI S.A.	Sí -fs. 5680/6496-
HEYDAY S.R.L.	Sí -fs. 12065/106-
IBEX S.R.L.	Sí -fs. 13100/72-
IGUALITA S.R.L.	Sí -fs. 11833/913-
IMPEGNO S.A.	Sí -fs. 11448/500-
INDULAR MANUFACTURAS S.A.	Sí -fs. 11135/447-
INDUSTRIAS PLUMITAS S.A.	No
INDUSTRIAS SUCRE S.A.	Sí -fs. 12414/509-
IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A.	Sí -fs. 13056/99-
JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L.	Sí -fs. 12323/413-
LADY STORK S.A.	Sí -fs. 12258/322-
LAKE INTERNACIONAL	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3345)
LANNOT S.A.	No
LOPES JOSE	Sí -fs. 11993/2063-
MAINCAL S.A.	Sí -fs. 11501/619-
MARK MAKER S.R.L.	No
MIDLANS S.A.	Sí -fs. 12581/632-
MV SHOES S.R.L.	No
NEXTELL CORP S.A.	No
PANOSS S.R.L.	Sí -fs. 12793/850-
PIANS S.R.L.	Sí -fs. 12633/725-
PRIMER ROUND S.R.L.	No
SOUTER S.A.	No
SPORTS TRENDS ARGENTINA S.A.	No

³⁹ Con fecha 13 de abril de 2009 se recibió de esta firma una presentación efectuando consideraciones sobre las presentes actuaciones (fs. 4170/2).

25412

Tabla II.1. (Continuación)

Empresa	Respondió Si/No
STENSOR S.A.	No
SUOLA S.A.	Sí -fs. 11620/711-
TECAL S.A.	Sí -fs. 13003/55-
TOOT S.A.	No
UNISOL S.A.	No
VALE S.A.	Sí -fs. 12853/921-
VALEAN S.A.	No
VENENCIA CALZADOS	No
ZETA GROUP S.A.	No

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

Tabla II.2. "Cuestionario para el Productor Grande" de la CNCE de presentación espontánea.

Empresa	Respuesta
DISTRINANDO S.A.	fs. 13809/858

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

Tabla II.3. "Cuestionario para el Productor Pequeño" de la CNCE.

Empresa	Respondió Si/No
ANTONOGLOU MARIO	No
ARIAN'S S.R.L.	Sí -fs. 9624/888-
ARTESANIA R.S.SRL	No
ARZOUMANIAN AHARON	No
BASILE CAROLINA Y BASILE EVANGELINA S.H.	No
BELL	No
BUDMAN S.R.L.	Sí -fs. 10746/841-
BULWARK SRL	No
BUSCEMI JUAN ROBERTO	Sí -fs. 10056/81-
CABALLINO S.R.L.	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3346)
CADEPA S.R.L.	Sí -fs. 10393/454-
CAJAL DIEGO ANGEL	Sí -fs. 9689/727-
CALZADOS ARTE DE TIETI E HIJO S.R.L.	No
CALZACENTER S.R.L.	No
CALZADOS ARGENTINOS S.A.	No
CALZADOS FC BUENOS AIRES S.R.L.	No
CALZADOS FIVE S.A.	Sí -fs. 10162/243-
CALZADOS INFANTILES S.R.L.	Sí -fs. 10244/99-
CALZADOS ROCA S.R.L.	Sí -fs. 9306/91-
CANVAS S.R.L.	Sí -fs. 10300/92-
CAÑAS ALFREDO	No
CIMMINO S.A.	Sí -fs. 9909/60-
CONSIGNANI JAVIER	No
CREACIONES LUCIANA S.R.L.	Sí -fs. 9132/237-
DAHME S.R.L.	Sí -fs. 10655/745-
DARUBE S.R.L.	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3370)
DE ASIA S.A.	Sí -fs. 11042/135-
DEMIRDJIAN HNOS S.R.L.	Sí -fs. 8974/9041-
DI GIUNTA OSVALDO DARIO	Sí -fs. 9042/79-
DISEÑOS ARGENTINOS	No



Tabla II.3. (continuación)

Empresa	Respondió Si/No
EUROCALZADO S.A.	No
EXPLENDOR S.R.L.	No
FELICIOSI MIGUEL	No
FERECHIAN SACI	No
FRISCHMANN Y CIA. S.A.C.I.F.I.A.	Sí -fs. 10542/615-
GREEN & BLACK S.R.L.	No
HURON SHOES S.A.	No
INDUSTRIAS GAD S.A.	No
INTERSTANDARDS ARGENTINA S.A.	Sí -fs. 10092/161-
IRER S.R.L.	No
KAILER S.R.L.	Sí -fs. 10883/948-
KAMET S.A.	No
LAUBER TOP S.A.	Sí -fs. 8782/877-
MADERO CALZADOS S.A.	No
MAICA S.A.	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3620)
MARYLU	No
MASKOTA SRL (de GASTON KLEINMAN)	No
MAYKEL S.R.L.	Sí -fs. 9392/524-
MERCOMEX	No
MOCASSINO S.A.	Sí -fs. 13597/684- ³²
MOSCHETTO LILIANA	Sí -fs. 8878/919-
MS Y AS S.R.L.	No
NAMIBIA	No
NEVADA SHOES S.R.L.	No
OSLUC	No
PIRA S.R.L. ³³	Sí -fs. 9238/82-
RAFLER	No
RESTIFFO	No
ROSARIO MANUFACTURAS	No
RUIZ SERGIO	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3587)
SOHE	No
TALPINI HECTOR CLAUDIO	Sí -fs. 11006/41-
TAMANGOS DE C. H. PAMPIN	No
TAMARA SHOES	No
TRESELL GROUP S.A.	Sí -fs. 8583/665-
UNDER SHOES S.A.	No
VAGUITAS	No
VILLACOR	No
Z.M.T. S.R.L.	No

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

³² Respuesta al Cuestionario recibida con fecha 16 de abril de 2009.

³³ Esta firma no se encuentra acreditada en las presentes actuaciones.

25714

Tabla II.4. "Cuestionario para el Productor Pequeño" de la CNCE de presentación espontánea.

Empresa	Respuesta
ABESH S.H.	fs. 9961/99
BIASEFLEX S.A.C.I.F.I.	fs. 13685/808 ³³
CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO S.A.	fs. 8666/708
CALZADOS EMILIA S.A.	fs. 9728/81
CALZADOS HECAR S.R.L.	fs. 10455/541
CALZADOS PIRRI S.R.L.	fs. 9080/31
COMFORT GROUP S.R.L.	fs. 9782/830
COMFORT SHOES S.A.	fs. 9831/908
CREACIONES PIERANYELA S.R.L.	fs. 15098/136 ³⁴
DE LA CRUZ S.A.	fs. 8920/73
GERMAN TOLEDO	fs. 10616/54
GERMAN Y FABIO VOLPI S.H.	fs. 10842/82
GREGORIO TCHATDLJEKIAN E HIJOS S.H.	fs. 10000/36
LENTOCHNIK SEBASTIAN	fs. 8746/81
LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER S.H.	fs. 8709/45
MARASCO & SPEZIALE S.A.C.I.F.I.	fs. 10949/1104
ONLY CUER S.A.	fs. 8417/85
PEREZ CARLOS G.	fs. 10037/55
PURITA ROMINA	fs. 9283/305
TRIDY S.R.L.	fs. 8486/582
VICLA S.A.	fs. 9525/623

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

Tabla II.5. "Cuestionario para el Importador" de la CNCE.

Empresa	Respondió Si/No
3N S.R.L.	No
ADIDAS ARGENTINA SA.	Si -fs. 5608/7135-
ALPARGATAS CALZADOS S A	No
AMERICAN DISTRIBUTION S.R.L.	Si -fs. 5541/606-
CALZADOS BLANCO S.A. ³⁵	No
CLADEN S.A. ³⁶	No
COMPANIA SUDAMERICANA DE DISEÑO Y DISTRIBUCION S A	No
DABRA S.A.	Si -fs. 5607/77-
DARRY S.A. ³⁷	No
DEASER S.A.	No
EL DANTE SAIC.	No
FALABELLA S A	No
FIDIA SA	No
FILA ARGENTINA S.A.	No
GGM S.A.	No
GRIMOLDI S A	No
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.	No
ID ARGENTINA SA	No
IMEXCA INTERNACIONAL S.A.	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3345)

³³ Respuesta al Cuestionario recibida con fecha 16 de abril de 2009.

³⁴ Respuesta al Cuestionario recibida con fecha 28 de abril de 2009.

³⁵ El 07/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3947 Respuesta CNCE: fs. 3953/4.

³⁶ El 06/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3878 Respuesta CNCE: fs. 3939/41

³⁷ El 13/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 4164 Respuesta CNCE: fs. 4168/9

25715

Tabla II.5. (Continuación)

Empresa	Respondió Sí/No
KA ARGENTINA S. A.	No (Sobre devuelto proveído fs. 3334)
KARIAS SA	No
LADY STORK S.A.	No
LÁTIN COMPANY SA.	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3602)
LATIN SHOES S.A.	No
LOPES JOSE	No
LUCERNA S.A.	No
MEKY S.R.L. ³⁵	No
MIDING S.R.L.	No
MORGADO ABEL FERNANDO	No
NEW ARRECIFE S.A.	No
NIKE ARGENTINA S.R.L.	Sí -fs. 4240/5231-
ORIGINAL SPORTS SRL	Sí -fs. 5365/482-
OUTDOORS S.A.	Sí -fs. 7871/8408-
PENALTY ARGENTINA SA	No
PERCHET ARGENTINA S.A. ³⁶	No
POPPER S.A.	No
RED SPORT S.A.	No
SIAFRE SA	No
SPORTS & ADVENTURE S.A.	Sí -fs. 7713/870-
SUN SOL S.R.L.	No (Sobre devuelto proveído a fs. 3602)
TENISA S.A.	No (Sobre devuelto ver proveído a fs. 3620)
TREND MILL S.A. ³⁷	Sí -fs. 14400/41- ⁴¹
UNISOL SA.	Sí -fs. 6497/608-
VALENA S.A.	No
VDA CALZADOS Y ARTICULOS DEPORTIVOS SA	No
VICBOR S.R.L.	No (Sobre devuelto ver proveído fs. 3345)
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA	Sí -fs. 7170/712-
WORLD SPORT S.A.	No (Sobre devuelto ver proveído fs. 3386)

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

Tabla II.6. "Cuestionario para el Importador" de la CNCE de presentación espontánea.

Empresa	Respuesta
OSVALDO A. FREIER S.R.L.	fs. 7136/69

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

³⁵ El 27/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 14370/1. Esta CNCE les hizo saber que "conforme fuera oportunamente fijado por Nota CNCE/GN N° 370 de fecha 8 de marzo de 2009 y recibida por vuestra empresa con fecha 9 de marzo de 2009 (fs. 3405) la fecha límite fijada para responder al Cuestionario operó del 13 de abril de 2008. Sin perjuicio de ello, la información presentada con posterioridad a la mencionada fecha podrá ser considerada, de corresponder, en la etapa procesal pertinente" (fs. 14446/7).

³⁶ El 08/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 4000. Respuesta CNCE: fs. 4035/6.

³⁷ El 07/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3946. Respuesta CNCE: fs. 3951/2.

⁴¹ Respuesta al Cuestionario recibida con fecha 27 de abril de 2009.

(25716)

Tabla II.7. "Cuestionario para el Exportador" de la CNCE de presentación espontánea.

Empresa	Tipo de respuesta
APACHE FOOTWEAR LTD.	fs 13448/557
EVERVAN FOOTWEAR CO. LTD.	fs 5232/331
FU JIAN LIONSCORE SPORT PRODUCTS CO. LTD. ⁴²	-
IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD.	fs 13359/447
LE COQ SPORTIF INTERNATIONAL B.V. ⁴³	-
LIAN JIAN CHING LUH SHOES CO. LTD. ⁴⁴	-
QINGDAO CHANGSHIN SHOES CO. LTD. ⁴⁵	-
QINGDAO TAE KWANG SHOES CO. LTD. ⁴⁶	-
REEBOK INTERNATIONAL ⁴⁷	-
SOJITZ CORPORATION OF AMERICA ⁴⁸	-

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

⁴² El 06/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3872. Respuesta CNCE: fs. 3933/5.

⁴³ El 26/03/09 y el 08/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3629 y 4002 respectivamente. Respuestas CNCE: fs. 3634/6 y 4037/8 respectivamente.

⁴⁴ El 06/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3874. Respuesta CNCE: fs. 3942/4.

⁴⁵ El 01/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3858. Respuesta CNCE: fs. 3921/2.

⁴⁶ El 01/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3859. Respuesta CNCE: fs. 3918/20.

⁴⁷ El 06/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3873. Respuesta CNCE: fs. 3938/8.

⁴⁸ El 01/04/09 solicitó prórroga para responder al Cuestionario a fs. 3848. Respuesta CNCE: fs. 3914/5.

Tabla II.8. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Grande de la CNCE

	ALPARGATAS CALZADOS S.A.	ARIZONA CALZADOS S.R.L.	CIRENE S.A	EMILIO AGNESE S.R.L.	EVA INJECT S.A	EXTREME GEAR S.A. ³	FABINCAL CORDOBA S.A.	FRANCALZ S.R.L. ³	GGM S.A	GRIMOLDI S.A.
Fecha vencimiento para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	08/04/09 (fs. 3588/9)	-	-	-	-	-	-	-	-	09/04/09 (fs. 4001)
Respuesta CNCE	fs. 4031/2	-	-	-	-	-	-	-	-	fs. 4033/4
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs. 13173/355)	14/04/09 (fs. 11776/832)	14/04/09 (fs. 1712/75)	14/04/09 (fs. 12726/92)	14/04/09 (fs. 11974/92bis)	14/04/09 (fs. 12107/182)	13/04/09 (fs. 4060/158)	14/04/09 (fs. 12183/257)	14/04/09 (fs. 12922/3002)	13/04/09 (fs. 5580/6496)
1ª Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	24/04/09 (fs. 14160bis/276)	28/04/09 (fs. 14929/57)	23/04/09 (fs. 14819/36)	28/04/09 (fs. 14802/7)	28/04/09 (fs. 14912/6)	-	04/05/09 (fs. 15532/42) y 05/05/09 (fs. 15586/9)	28/04/09 (fs. 14917/21)	28/04/09 (fs. 14922/6)	28/04/09 (fs. 14618/6)

⁴⁶ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17347/8)

⁴⁷ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17347/8)

⁴⁸ Cabe resaltar que las presentaciones del día 14/04/09 fueron presentadas con un día de las dos primeras horas del día siguiente al del vencimiento del plazo, motivo por el cual se considera efectuada en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25. último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla II.8. (Continuación)

	ALPARGATAS CALZADOS S.A.	ARIZONA CALZADOS S.R.L.	CIRENE S.A.	EMILIO AGNESE S.R.L.	EVA INJECT S.A.	EXTREME GEAR S.A.52	FABINCAL CORDOBA S.A.	FRANCALZ S.R.L.53	GGM S.A.	GRIMOLDI S.A.
2° Nota de errores y omisiones.	Salida CNCE: 15/05/09 Vencimiento: 19/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	-	-	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09
Respuesta a Errores y Omisiones	20/05/09 (fs. 15934/16001)	19/05/09 (fs. 15789)		19/05/09 (fs. 15858/61)	19/05/09 (fs. 5790/51)				19/05/09 (fs. 15889/90)	19/05/09 (fs. 15771)
3° Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 21/05/09 Vencimiento: 22/05/09	-	-	Salida CNCE: 20/05/09 Vencimiento: 21/05/09	Salida CNCE: 20/05/09 Vencimiento: 21/05/09				Salida CNCE: 20/05/09 Vencimiento: 21/05/09	-
Respuesta a Errores y Omisiones	22/05/09 (fs. 16097)	22/05/09 (fs. 16099)	22/05/09 (fs. 16098)	22/05/09 (fs. 16024/85)	22/05/09 (fs. 16087/1)				25/05/09 (fs. 16110/1)	
Reitera errores y omisiones no subsanados.				Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09	Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09	Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09		Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09		
Respuesta a Errores y Omisiones.				24/07/09 (fs. 17707)	23/07/09 (fs. 17658)	24/07/2009 (fs. 1729/41)		24/07/09 (fs. 17720)		

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

52 Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, el CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 1794/7/8)

53 Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, el CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 1794/7/8)



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 27/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla II.9. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Grande de la CNCE

	HEYDAY S.R.L.	IBEX S.R.L.	IGUALITA S.R.L.	IMPEGNO S.A.	INDULAR MANUFACTURAS S.A.	INDUSTRIAS SUCRE S.A.	IWO CILICIA S.A.C.I.F.A	JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L.	LADY STORK S.A.	LOPES JOSE
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prórogas solicitada para responder Cuestionario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs. 12065/106)	14/04/09 (fs. 13100/172)	14/04/09 (fs. 11833/913)	14/04/09 (fs. 11447/500)	14/04/09 (fs. 71135/448)	14/04/09 (fs. 12414/509)	14/04/09 (fs. 13056/99)	14/04/09 (fs. 12323/413)	14/04/09 (fs. 12258/322)	14/04/09 (fs. 11993/1064)
1º Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 25/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	-	29/04/09 (fs. 15312/24) ^M	28/04/09 (fs. 14442/5)	19/05/09 (fs. 15865/88)	25/04/09 (fs. 14880/911)	28/04/09 (fs. 14808/18)	28/04/09 (fs. 14837/45)	28/04/09 (fs. 14846/63)	27/04/09 (fs. 14372/98)	-
2º Nota de errores y omisiones	-	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	-	Salida CNCE: 20/05/09 Vencimiento: 21/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	-	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	-

^M Cabe resaltar que las presentaciones del día 29/04/09 fueron presentadas dentro de las dos primeras horas del día siguiente al del vencimiento del plazo, motivo por el cual se considera aceptadas en tiempo oportuno conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72

25719

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPLDIT N.º CNCE N.º 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla II.9. (Continuación)

	HEYDAY S.R.L.	IBEX S.R.L.	IGUALITA S.R.L.	IMPEGNO S.A.	INDULAR MANUFACTURAS S.A.	INDUSTRIAS SUCRE S.A.	IWO CILICIA S.A.C.I.F.I.A.	JUAN CARLOS CHILLEMI S.R.L.	LADY STORK S.A.	LOPES, JOSE
Respuesta a Errores y Omisiones		19/05/09 (fs. 15772/5)		22/05/09 (fs. 16101/7)	19/05/09 (fs. 15692/98)		19/05/09 (fs. 15891)	19/05/09 (fs. 15862/4)	18/05/09 (fs. 15768)	-
3ª Nota de errores y omisiones		Salida CNCE 20/05/09 Vencimiento: 21/05/09								
Respuesta a Errores y Omisiones		26/05/09 (fs. 16108)								
Reitera Errores y omisiones no subsanados	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09								Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09
Respuesta a Errores y Omisiones									24/07/09 (fs. 17721)	27/07/09 (fs. 17764 17766/8 3)

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

25720

Tabla II 10. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Grande de la CNCE.

	MAINCAL S.A.	MIDLANS S.A. ³⁵	PANOSS S.R.L.	PIANS S.R.L. ³⁶	SUOLA S.A.	TECAL S.A. ³⁷	VALE S.A.	BORCAL S.A.I.C. ³⁸	DISTRINANDO S.A.	DASS ARGENTINA S.R.L.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	20/04/09
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs 11501/619)	14/04/09 (fs 12551/632)	14/04/09 (fs 12793/830)	14/04/09 (fs 12633/725)	14/04/09 (fs 11620/711)	14/04/09 (fs 13009/55)	14/04/09 (fs 12851/821)	14/04/09 (fs 12510/80)	13/04/09 (fs 13809/558)	17/04/09 (fs 13859/942)
1ª Nota de errores y omisiones	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	-	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	30/04/09 (fs 15460/524)	-	28/04/09 (fs 14864/79)	29/04/09 (fs 15325/38)	-	-	-	29/04/09 (fs 15281/9)	-	29/04/09 (fs 15453/4)
2ª Nota de errores y omisiones	-	-	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	Salida CNCE: 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	-	-	-	Salida CNCE 14/05/09 Vencimiento: 18/05/09	-	-

³⁵ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)

³⁶ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)

³⁷ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)

³⁸ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)

25721

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 21/09
INFORME TÉCNICO (PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL)

Tabla II.10. (Continuación)

	MAINCAL S.A.	MIDLANS S.A.59	PANOSS S.R.L.	PIANS S.R.L.60	SUOLA S.A.	TECAL S.A.61	VALE S.A.	BORCAL S.A.I.C.62	DISTRINANDO S.A.	DASS ARGENTINA S.R.L.
Respuesta a Errores y Omisiones			19/05/09 (fs. 15926/33)							
Reitera errores y omisiones no subsanados	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	Salida CNCE 17/07/09 Vencimiento 24/07/09	
Respuesta a Errores y Omisiones.		24/07/09 (fs. 17742/54)		24/07/09 (fs. 17724/25)		24/07/09 (fs. 17695/706)		24/07/09 (17755/6)		

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

- ⁵⁹ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)
⁶⁰ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)
⁶¹ Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)
⁶² Con fecha 30 de julio de 2009, atento a las autorizaciones efectuadas por esta firma, la CNCE procedió a incorporar los resúmenes públicos elaborados por esta Comisión. (fs. 17947/8)

25722

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 2709
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACION FINAL

Tabla II.11. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de la CNCE.

	ARIANS S.R.L.	BUDMAN S.R.L.	BUSCEMI, JUAN ROBERTO	CADEPA S.R.L.	CAJAL, DIEGO ANGEL	CALZADOS FIVE S.A.	CALZADOS INFANTILES S.R.L.	ROCA CALZADOS S.R.L.	CANVAS S.R.L.	GIIMMINO S.A.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs. 9624/68)	14/04/09 (fs. 10746/64)	14/04/09 (fs. 10055/61)	14/04/09 (fs. 10333/45)	14/04/09 (fs. 9899/77)	14/04/09 (fs. 10152/243)	14/04/09 (fs. 10244/99)	14/04/09 (fs. 9306/91)	14/04/09 (fs. 10300/92)	14/04/09 (fs. 8909/60)
Nº de errores y omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	-	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	13/05/09 (fs. 15660/66)	04/05/09 (fs. 15570/65)	28/04/09 (fs. 14544)	29/04/09 (fs. 14620/68)	25/04/09 (fs. 14595)	-	27/04/09 (fs. 14340/51)	24/04/09 (fs. 14279/81 y 15448)	28/04/09 (fs. 15005/96)	28/04/09 (fs. 14647/55)

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

Debido a que la firma CANVAS presentó la respuesta al Cuestionario íntegramente confidencial se le hizo saber "que tal metodología no responde a la requerida por esta Comisión, en virtud de que solamente deben consignarse como confidenciales los puntos y/o cuadros cuyo tratamiento se pretende solicitar y no el referido Cuestionario en su totalidad. En consecuencia, deberán retirar la totalidad de la información presentada con dicho carácter y realizar una nueva presentación que cumpla con los lineamientos anteriormente expuestos, es decir, individualizar claramente mediante la leyenda "CONFIDENCIAL" en el ángulo superior derecho de cada página y/o cuadro cuya confidencialidad se solicite, justificar la necesidad del mencionado tratamiento y suministrar un resumen público de dicha información, conforme lo prescribe la legislación vigente, como requisito para que esta Comisión pueda proceder al análisis de la información suministrada".

25723

Tabla II.12. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de la CNCE.

	CREACIONES LUCIANA S.R.L.	DAHME S.R.L.	DE ASIA S.A.	DEMIRDJIAN HNOS S.R.L.	FRISCHMANN Y CIA S.A.C.I.F.T.A.	INTERSTAN DARDS ARGENTINA S.A.	KAILER S.R.L.	LAUBER TOP S.A.	MAYKEL S.R.L.	MOSCHETTO LILIANA N
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs. 9132/237)	14/04/09 (fs. 10655/748)	14/04/09 (fs. 11042/136)	14/04/09 (fs. 8974/9041)	14/04/09 (fs. 10542/615)	14/04/09 (fs. 10052/761)	14/04/09 (fs. 10883/948)	14/04/09 (fs. 8782/877)	14/04/09 (fs. 9392/524)	14/04/09 (fs. 8678/919)
Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	28/04/09 (fs. 14776/81)	28/04/09 (fs. 14782/8)	19/05/09 (fs. 15778/88)	-	-	28/04/09 (fs. 14956/15004)	28/04/09 (fs. 14862/76)	28/04/09 (fs. 14780/7)	27/04/09 (fs. 14327/39)	28/04/09 (fs. 14645)

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

25729

Tabla II. 13. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de la CNCE

Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	PIRA S.R.L.	TALPINI, HECTOR CLAUDIO	TRESELL GROUP S.A.	CALZADOS EMILIA S.A.	CALZADOS HECAR S.R.L.	COMFORT GROUP S.R.L.	COMFORT SHOES S.A.	ABESH S.H.	GREGORIO TCHATDLOJEKIAN E HIJOS S.H.	PEREZ, CARLOS G.
Fecha de vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prerrogas solicitada para responder Cuestionario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs. 9238/82)	14/04/09 (fs. 11006/41)	14/04/09 (fs. 8563/865)	14/04/09 (fs. 9725/81)	14/04/09 (fs. 10455/541)	14/04/09 (fs. 9782/830)	14/04/09 (fs. 9831/908)	14/04/09 (fs. 9861/99)	14/04/09 (fs. 10000/36)	14/04/09 (fs. 10037/55)
Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	-	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	-	28/04/09 (fs. 14800/1)	28/04/09 (fs. 14655/50)	28/04/09 (fs. 14686/705)	28/04/09 (fs. 15259/80) y 04/05/09 (fs. 15543/4)	28/04/09 (fs. 14750/6)	28/04/09 (fs. 14757/75)	-	28/04/09 (fs. 14643)	28/04/09 (fs. 14661)

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

25725

Tabla II.14. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de la CNCE.

	TRIDY S R L	VICLA S.A.	CALZADOS PIRRI S R L	PURITA ROMINA G.	DI GIUNTA OSVALDO D.	TOLEDO GERMAN G.	ONLY CUER S.A.	MARASCO & SPEZIALE S.A.C.I.F.I.	CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO S.A.	DE LA CRUZ S.A.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Preguntas solicitada para responder Cuestionario	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Presentación de Cuestionario	14/04/09 (fs. 8458/582)	14/04/09 (fs. 9525/823)	14/04/09 (fs. 9080/131)	14/04/09 (fs. 9283/305)	14/04/09 (fs. 9042/79)	14/04/09 (fs. 10618/54)	14/04/09 (fs. 6417/85)	14/04/09 (fs. 10949/11004)	14/04/09 (fs. 8668/708)	14/04/09 (fs. 8920/73)
Nota de errores y omisiones	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	-	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	08/05/09 (fs. 15634)	29/04/09 (fs. 15456/9)	27/04/09 (fs. 14352/85)	-	28/04/09 (fs. 14742)	28/04/09 (fs. 14789)	28/04/09 (fs. 14743/9)	28/04/09 (fs. 14798/9)	28/04/09 (fs. 14706/41)	28/04/09 (fs. 14578/94)

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

25726

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla II.15. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor Pequeño de la CNCE.

	GERMAN A. Y FABIO H VOLPI S.H.	LENTOCHNIK SEBASTIAN A.	LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER A S. H.	MOCASSINO S.A.	BIASAFLEX S.A.C.I.F.T.	CREACIONES PIERANYELA S.R.L.	MALENA BS AS S.R.L.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/08	13/04/09
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	23/06/08 (fs. 1353)	-	-	-	-	-	-
Respuesta CNCE	04/07/08 (fs. 1381/2)	-	-	-	-	-	-
Prescripción del Cuestionario	14/04/09 (fs. 10842/82)	14/04/09 (fs. 8746/81)	14/04/09 (fs. 8709/45)	16/04/09 (fs. 1339/634)	16/04/09 (fs. 13655/808)	28/04/09 (fs. 15088/136)	19/05/09 (fs. 15756/657)
Nota de errores y omisiones	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento 28/04/09	Salida CNCF 22/04/09 Vencimiento 28/04/09	Salida CNCE 22/04/09 Vencimiento 28/04/09	Salida CNCE 14/05/09 Vencimiento 18/05/09	-	-	-
Respuesta a Errores y Omisiones	24/04/09 (fs. 1427/78)	28/04/09 (fs. 14646)	28/04/09 (fs. 14677)	21/05/09 (fs. 18045/58)	-	-	-

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

25727

Tabla II.16. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Importador de la CNCE.

	ADIDAS ARGENTINA S.A.	AMERICAN DISTRIBUTION S.R.L.	DABRA S.A.	NIKE ARGENTINA S.R.I.	ORIGINAL SPORTS S.R.L.	OUTDOORS S.A.	SPORTS & ADVENTURE S.A.	UNISOL S.A.	WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.	OSVALDO A. FREIER S.R.L.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prórrogas solicitadas para responder Cuestionario	01/04/09 (fs. 3547)	-	-	01/04/09 (fs. 3853)	-	06/04/09 (fs. 3877)	-	-	31/03/09 (fs. 3/65)	-
Respuesta CNCE	13/04/09 (fs. 3512/3)	-	-	13/04/09 (fs. 3916/7)	-	13/04/09 (fs. 3908/9)	-	-	13/04/09 (fs. 3910/1)	-
Presentación del Cuestionario	13/04/09 (fs. 3609/7135)	13/04/09 (fs. 5541/606)	13/04/09 (fs. 5607/77)	13/04/09 (fs. 4240/5231)	13/04/09 (fs. 5365/462)	14/04/09 (fs. 7871/8106)	14/04/09 (fs. 7713/870)	13/04/09 (fs. 6497/608)	14/04/09 (fs. 7197/712)	14/04/09 (fs. 7136/69)
Nota de Errores y Omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09 ^a	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	-	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	28/04/09 (fs. 1444/6/53)	29/04/09 (fs. 15218/57)	-	28/04/09 (fs. 14471/4)	28/04/09 (fs. 15137/217)	29/04/09 (fs. 15290/6)	29/04/09 (fs. 15297/311)	-	29/04/09 (fs. 15339/448)	-
Reitera errores omisiones no subsanados	-	Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09	-	-	-	-	-	-	Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09	Salida CNCE: 17/07/09 Vencimiento: 24/07/09

^a Nota devuelta por Correo Argentino con fecha 24/04/09 (fs. 14320). Dicha notificación fue cursada al domicilio constituido consignado por la firma y también se envió por fax de cuyo reporte surge que se recibió correctamente (fs. 14704)

^b Con fecha 29/04/09 la firma solicitó una prórroga para responder a los requerimientos efectuados por la CNCE (fs. 15258). Respuesta CNCE obrante a fs. 1525/6.

25728A

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
 EXPEDIENTE CNCE N° 2102
 INFORME TECNICO PREVIO A LA DETERMINACION FINAL

Tabla II.16. (Continuación)

	ADIDAS ARGENTINA S.A.	AMERICAN DISTRIBUTION S.R.L.	DABRA S.A.	NIKE ARGENTINA S.R.L.	ORIGINAL SPORTS S.R.L.	OUTDOORS S.A.	SPORTS & ADVENTURE S.A.	UNISOL S.A.	WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.	OSVALDO A FREIER S.R.L.
Respuestas a Errores y Omisiones									24/07/09 (fs. 17709/19)	

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

25729

25730

Tabla II.17. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Exportador de la CNCE.

	APACHE FOOTWEAR CO. LTD.	EVERVAN FOOTWEAR CO. LTD.	IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	13/04/09	13/04/09	13/04/09
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	01/04/09 (fs. 3860)	01/04/09 (fs. 3861)	01/04/09 (fs. 3862)
Respuesta CNCE	13/04/09 (fs. 3924/6)	13/04/09 (fs. 3927/9)	13/04/09 (fs. 3930/2)
Presentación del Cuestionario	14/04/09 (fs. 13448/557) ⁸⁸	13/04/09 (fs. 5232/331)	14/04/09 (fs. 13359/447)
1ª Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09	Salida CNCE: 22/04/09 Vencimiento: 28/04/09
Respuesta a Errores y Omisiones	28/04/09 (fs. 14526/808)	28/04/09 (fs. 14475/539)	28/04/09 (fs. 14454/62)
2ª Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 14/04/09 Vencimiento: 18/04/09	-	-
Respuesta a Errores y Omisiones	19/05/09 (fs. 15899/925)	-	-
3ª Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 20/05/09 Vencimiento: 21/05/09	-	-
Respuesta a Errores y Omisiones	21/05/09 (fs. 16062/81)	-	-

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

⁸⁸ Con fecha 20 de abril de 2009 se recibió de la firma APACHE un resumen no confidencial de la documentación oportunamente presentada en la respuesta al Cuestionario para el Exportador de la CNCE (fs. 13943/367bis).

25731

Tabla II.18. Verificaciones de la CNCE - PRODUCTOR GRANDE

	IWO CILICIA	INDULAR MANUFACTURAS	ALPARGATAS CALZADOS	GRIM OLDI	LADY STORK	JOSE LOPES	BEX	MIDLA NS	SUOLA A
Salida nota CNCE propone fecha	04/08/09 (fs. 18052)	04/08/09 (fs. 18057)	04/08/09 (fs. 18059)	04/08/09 (fs. 18061)	20/07/09 (fs. 17459)	21/07/09 (fs. 17463)	31/07/09 (fs. 18028)	31/07/09 (fs. 18027)	05/08/09 (fs. 18112) 31
Conforme Empresa	1) 05/08/09 (fs. 18085) 2) 06/08/09 (fs. 18135)	07/08/09 (fs. 18139)	21/08/09 (fs. 18325)	10/08/09 (fs. 18151)	27/07/09 (fs. 17758/9)	27/07/09 (fs. 17765) ⁶⁹	06/08/09 (fs. 18133)	04/08/09 (fs. 18050) 71	N/C
Fecha Verificación/Incorporación Acta Verificación	11/08/09 (fs. 18160/8)	31/08/09 (fs. 18154/6)	01/09/09 (fs. 19337/8)	19/08/09 (fs. 18272/3) ⁷¹	31/07/09 (fs. 18038/9) 62	N/C	14/08/09 (fs. 18249/50) ⁷²	N/C	N/C

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

Tabla II.19. Verificaciones de la CNCE - IMPORTADORES

	WINNERS	SPORT & ADVENTURE	ADIDAS ARGENTINA	NIKE ARGENTINA
Salida nota CNCE propone fecha	24/07/09 (fs. 17722)	31/07/09 (fs. 18030)	04/08/09 (fs. 18063)	04/08/09 (fs. 18064)
Conforme Empresa	28/07/09 (fs. 17931) ⁷⁴	10/08/09 (fs. 18149)	10/08/09 (fs. 18146)	10/08/09 (fs. 18150) ⁷⁵
Fecha Verificación/Incorporación Acta Verificación	30/07/09 (fs. 18023/24)	13/08/09 (fs. 18181/2)	24/08/09 (fs. 18674/77)	25/08/09 (fs. 18686/97)

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

⁶⁷ Esta firma no efectuó presentaciones ni conformidades relativas a la verificación. En virtud de ello, el 14 de agosto de 2009, esta CNCE reiteró a la firma la fecha fijada para la verificación. La firma SUOLA no respondió a la nota CNCE ni prestó conformidad para realizar la verificación (fs. 18261).

⁶⁸ La firma ratificó lo acordado telefónicamente respecto a la aceptación de la verificación a llevarse a cabo el día 11 de agosto de 2009. Asimismo, descartó la fecha de verificación del día 10 de agosto de 2009 por razones operativas (fs. 18135).

⁶⁹ La firma solicitó que no se presentara personal técnico de esta CNCE a realizar la verificación por razones operativas y de sistema de la empresa.

⁷⁰ La firma manifestó la imposibilidad de recibir al equipo técnico de esta CNCE en la fecha pactada atento a que el Presidente de la empresa se encontraba realizando un viaje de trabajo.

⁷¹ Ante la solicitud de información de los técnicos de esta CNCE relativas a la actualización de costos, con fecha 26 de agosto de 2009 la empresa presentó la documentación solicitada (fs. 18731).

⁷² Conforme lo requerido por esta CNCE en el acta de verificación, la firma efectuó una presentación actualizando el cuadro de estructura de costos unitarios al mes de junio de 2009 (fs. 18146).

⁷³ El día 21/08/09 la empresa IBEX efectuó aclaraciones relativas a la verificación.

⁷⁴ La firma prestó su consentimiento para los días jueves 30 y viernes 31 de julio. Al respecto, en la misma fecha, esta Comisión decidió realizar la verificación el día jueves 30 de julio 2009 (fs. 17933).

⁷⁵ La empresa solicitó que la verificación se realizara a partir del día 25 de agosto de 2009, quedando igualmente a disposición para el día 24 de agosto de 2009.



Tabla II.20 Verificaciones de la CNCE – PRODUCTOR PEQUEÑO

	CANVAS	INTERSTANDARDS
Salida nota CNCE propone fecha	27/07/09 (fs. 17761)	27/07/09 (fs. 17763)
Conforme Empresa	03/08/09 (fs.18043/4)	04/08/09 (fs. 18048)
Fecha Verificación/ Incorporación Acta de Verificación	06/08/09 (fs. 18100/1)	05/08/09 (fs. 18067/8)

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

Tabla II. 21. "Formulario de solicitud de información adicional segmento "B" de la CNCE.

Empresa	Respuesta
NIKE ARGENTINA	SI (fs. 18558/610)
DASS ARGENTINA	SI (fs. 18558/669)
ADIDAS ARGENTINA	SI (fs.18390/557)
SUOLA	NO
INDULAR MANUFACTURAS	SI (fs. 18183/209)
ALPARGATAS CALZADOS	SI (fs. 18213/48)

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

25733

Tabla II. 22. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los formularios de Solicitud de Información Adicional.

	NIKE ARGENTINA	DASS ARGENTINA	ADIDAS ARGENTINA	SUOLA	INDULAR MANUFACTURAS	ALPARGATAS CALZADOS
Fecha vencimiento para responder formulario	13/08/09	13/08/09	13/08/09	13/08/09	13/08/09	13/08/09
Prórrogas solicitada para responder formulario	12/08/09 (fs. 18176)	10/08/09 (fs. 18152)	12/08/09 (fs. 18172)	N/C	N/C	N/C
Respuesta CNCE	(fs. 18177/8)	fs. 18154	fs. 18173	N/C	N/C	N/C
Presentación del formulario	21/08/09 (fs. 18348/89)	21/08/09 (fs. 18558/610)	21/08/09 (fs. 18390/557)	N/C	13/08/09 (fs. 18183/209)	14/08/09 (fs. 18213/48) ⁷⁵
1ª Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 28/08/09 Vencimiento: 01/09/09	Salida CNCE: 28/08/09 Vencimiento: 01/09/09	Salida CNCE: 28/08/09 Vencimiento: 01/09/09	N/C	Salida CNCE: 28/08/09 Vencimiento: 01/09/09	Salida CNCE: 28/08/09 Vencimiento: 01/09/09
Respuesta a Errores y Omisiones	1) 31/08/09 (fs. 19149/50) ⁷⁶ 2) 02/09/09 (fs. 19358/60) ⁷⁷	1) 02/09/09 (fs. 19354/7) 2) 04/09/09 (fs. 19365/9)	1) 31/08/09 (fs. 19147/8) 2) 04/09/09 (fs. 19365/69)	N/C	01/09/09 (fs. 19339/50)	
Prórroga solicitada para responder a Errores y Omisiones	N/C	N/C	N/C	N/C	01/09/09 (fs. 19339 ⁷⁸)	31/08/09 (fs. 19151)
Respuesta CNCE	N/C	N/C	N/C	N/C	04/09/09 (fs. 19386/7) Vencimiento: 08/09/09	31/08/09 (fs. 19259/60) Vencimiento: 04/09/09
Respuesta a Errores y Omisiones	N/C	N/C	N/C	N/C	09/09/09 (fs. 19455/67)	1) 07/09/09 (fs. 19388/9) 2) 09/09/09 (19469/70)

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

⁷⁵ La empresa solicitó confidencialidad para la integridad de la respuesta al formulario de Solicitud de Información Adicional. La CNCE mediante nota de fs. 18267 le hizo saber a la empresa que dicha metodología no correspondía con la requerida por el organismo, en virtud de que solamente debían remitirse como confidenciales los cuadros cuyo tratamiento se pretendía solicitar y no la solicitud en su completitud. La empresa cumplió con lo requerido por esta CNCE a fs. 18325/47).

⁷⁶ La referida empresa solicitó a esta CNCE que aclare las inconsistencias enunciadas en la Nota de Errores y Omisiones de fecha 28/08/09 (fs. 19149/50). En respuesta a dicha solicitud, esta CNCE remitió Nota CNCE/GN N° 1796/09 en la cual se le informó a la empresa que dichas aclaraciones serían comunicadas telefónicamente en virtud de la confidencialidad de la referida información (18257/58).

⁷⁷ La empresa subsanó inconsistencias.

⁷⁸ La empresa solicitó una excepción y una prórroga para la presentación de la información de importaciones de empresas vinculadas requerida por esta CNCE en la NOTA CNCE/GN N° 1789/09 (fs. 19339).



III. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

III.1. Descripción.

Conforme lo establecido por la Resolución MP N° 259/2009¹, 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 snowboard², clasificado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6402.12 y 6403.12, originarias de la República Popular China³ 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."

III.2. Posiciones arancelarias y sufijos nacionales correspondientes al Sistema Informático María

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

¹ En la mencionada Resolución se fijó "... para 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, excluido 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 y excluido el calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o caucho sin vulcanizar, mercadería que clasifica por 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, un valor mínimo de exportación FOB provisional de DOLARES ESTADOUNIDENSES QUINCE COMA CINCUENTA (US\$ 15,50) por par, originarias de la REPUBLICA POPULAR CHINA". Asimismo, en la citada Resolución se dispuso la continuación de "... la investigación sin la aplicación de medidas antidumping provisionales a las operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de calzados deportivos con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o caucho sin vulcanizar, originarias de la REPUBLICA POPULAR CHINA, mercadería que clasifica en la posición arancelaria de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6402.19.00, 6402.91.90, 6402.99.90, 6403.19.00, 6403.91.90, 6403.99.90, 6404.11.00 y 6405.10.90".

² En adelante, Calzado.

³ En adelante China.

25-35

Tabla N° III.1: Posiciones Arancelarias.

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación
6401	CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLÁSTICO, CUYA PARTE SUPERIOR NO SE HAYA UNIDO A LA SUELA POR COSTURA O POR MEDIO DE REMACHES, CLAVOS, TORNILLOS, ESPIGAS O DISPOSITIVOS SIMILARES, NI SE HAYA FORMADO CON DIFERENTES PARTES UNIDAS DE LA MISMA MANERA.
6401.10.00	Calzado con puntera metálica de protección
6401.10.00.100 R	De caucho
6401.10.00.200 X	De plástico
6401.9	-Los demás calzados:
6401.92.00	-Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla
6401.92.00.1	De caucho
6401.92.00.110 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6401.92.00.120 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6401.92.00.130 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6401.92.00.140 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6401.92.00.190 H	Los demás
6401.92.00.2	De plástico
6401.92.00.210 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6401.92.00.220 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6401.92.00.230 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6401.92.00.240 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6401.92.00.290 N	Los demás
6401.99	-Los demás
6401.99.10	Que cubran la rodilla
6401.99.10.1	De caucho
6401.99.10.110 A	Que cubran los muslos
6401.99.10.190 B	Los demás
6401.99.10.2	De plástico
6401.99.10.210 F	Que cubran los muslos
6401.99.10.290 G	Los demás
6401.99.90	Los demás
6401.99.90.1	De caucho
6401.99.90.110 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6401.99.90.120 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6401.99.90.130 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6401.99.90.140 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6401.99.90.190 E	Los demás
6401.99.90.2	De plástico
6401.99.90.210 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6401.99.90.220 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6401.99.90.230 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6401.99.90.240 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6401.99.90.290 K	Los demás
6402	LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLÁSTICO.
6402.19.00	--Los demás
6402.19.00.1	Para lucha o boxeo
6402.19.00.110 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6402.19.00.190 X	Los demás
6402.19.00.2	Para ciclismo
6402.19.00.210 B	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6402.19.00.290 C	Los demás
6402.19.00.3	Para golf
6402.19.00.31	Con clavos
6402.19.00.311 J	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6402.19.00.319 B	Los demás
6402.19.00.32	Con tapones
6402.19.00.321 M	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6402.19.00.329 E	Los demás



Tabla N° III.1: Posiciones Arancelanas. (Continuación).

6402.19.00.4	Para atletismo.
6402.19.00.41	Con clavos.
6402.19.00.411 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.19.00.419 G	Los demás.
6402.19.00.42	Con tapones.
6402.19.00.421 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.19.00.429 K	Los demás.
6402.19.00.5	Para fútbol.
6402.19.00.51	Con tapones intercambiables.
6402.19.00.511 V	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.19.00.519 M	Los demás.
6402.19.00.59	Los demás.
6402.19.00.591 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.19.00.599 N	Los demás.
6402.19.00.9	Los demás.
6402.19.00.91	Con clavos o tapones.
6402.19.00.911 R	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.19.00.919 J	Los demás.
6402.19.00.99	Los demás.
6402.19.00.991 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.19.00.999 K	Los demás.
6402.20.00	Calzado con la parte superior de tiras o tiras fijas y la suela por taponos (espigas)
6402.20.00.100 Z	inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.20.00.200 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.20.00.300 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.20.00.400 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.20.00.900 T	Los demás.
6402.9	Los demás calzados:
6402.91	Que cubran el tobillo.
6402.91.10	Con puntera metálica para protección.
6402.91.10.100 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.91.10.200 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.91.10.300 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.91.10.900 N	Los demás.
6402.91.90	Los demás.
6402.91.90.1	Ceña corta.
6402.91.90.11	Calzados para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.
6402.91.90.111 D	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.91.90.119 W	Los demás.
6402.91.90.19	Los demás.
6402.91.90.191 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.91.90.192 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.91.90.193 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.91.90.194 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.91.90.199 X	Los demás.
6402.91.90.2	Media caña.
6402.91.90.210 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.91.90.220 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.91.90.230 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.91.90.240 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.91.90.290 H	Los demás.
6402.91.90.3	Que cubran hasta la rodilla solamente.
6402.91.90.310 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.91.90.320 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.91.90.330 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.91.90.340 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.91.90.390 N	Los demás.
6402.91.90.9	Los demás.
6402.91.90.910 V	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.91.90.920 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.91.90.930 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.91.90.940 E	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.91.90.990 W	Los demás.



Tabla Nº III.1: Posiciones Arancelarias. (Continuación).

6402.99	Los demás.
6402.99.10	Con puntera metálica para protección.
6402.99.10.100 Q	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.99.10.200 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.99.10.300 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.99.10.900 J	Los demás.
6402.99.90	Los demás.
6402.99.90.1	Partitillas, canchales y sandalias tipo coplas.
6402.99.90.110 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.99.90.120 A	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.99.90.130 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.99.90.140 G	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.99.90.190 Y	Los demás.
6402.99.90.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.
6402.99.90.210 C	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6402.99.90.290 D	Los demás.
6402.99.90.3	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela.
6402.99.90.31	Con taco (tacón) cosido, pegado o clavado.
6402.99.90.311 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.99.90.312 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.99.90.313 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.99.90.314 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.99.90.319 C	Los demás.
6402.99.90.39	Los demás.
6402.99.90.391 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.99.90.392 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.99.90.393 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.99.90.394 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.99.90.395 D	Los demás.
6402.99.90.9	Los demás.
6402.99.90.910 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes.
6402.99.90.920 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes.
6402.99.90.930 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes.
6402.99.90.940 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes.
6402.99.90.990 R	Los demás.
6403	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.
6403.1	Calzado de deporte.
6403.19.00	Los demás.
6403.19.00.1	Para lucha o boxeo.
6403.19.00.110 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.190 Q	Los demás.
6403.19.00.2	Para ciclismo.
6403.19.00.210 V	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.290 W	Los demás.
6403.19.00.3	Para golf.
6403.19.00.31	Con clavos.
6403.19.00.311 C	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.319 V	Los demás.
6403.19.00.32	Con tapones.
6403.19.00.321 F	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.329 Y	Los demás.
6403.19.00.4	Para atletismo.
6403.19.00.41	Con clavos.
6403.19.00.411 H	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.419 A	Los demás.
6403.19.00.42	Con tapones.
6403.19.00.421 L	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.429 D	Los demás.
6403.19.00.5	Para fútbol.
6403.19.00.51	Con tapones intercambiables.
6403.19.00.511 N	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar.
6403.19.00.519 F	Los demás.

25738

Tabla N° III.1: Posiciones Arancelarias. (Continuación)

6403.19.00.59	Los demás
6403.19.00.591 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.19.00.599 G	Los demás
6403.19.00.9	Los demás
6403.19.00.91	Con clavos o tapones
6403.19.00.911 K	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.19.00.919 C	Los demás
6403.19.00.99	Los demás
6403.19.00.991 L	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.19.00.999 D	Los demás
6403.20.00	-Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo
6403.20.00.100 T	Con parte superior de cuero vacuno
6403.20.00.200 Y	Con parte superior de cuero de reptil
6403.20.00.300 D	Con parte superior de cuero caprino
6403.20.00.900 L	Los demás
6403.40.00	-Los demás calzados, con puntera metálica de protección
6403.40.00.1	Para trabajo
6403.40.00.11	Con parte superior de cuero vacuno
6403.40.00.111 B	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.112 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.113 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.119 U	Los demás
6403.40.00.12	Con parte superior de cuero porcino
6403.40.00.121 E	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.122 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.123 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.129 X	Los demás
6403.40.00.19	
6403.40.00.191 C	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.192 E	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.193 G	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.199 V	Los demás
6403.40.00.9	Los demás
6403.40.00.91	Con parte superior de cuero vacuno
6403.40.00.911 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.912 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.913 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.919 M	Los demás
6403.40.00.92	Con parte superior de cuero porcino
6403.40.00.921 Y	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.922 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.923 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.929 Q	Los demás
6403.40.00.93	Con parte superior de cuero de reptil
6403.40.00.931 B	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.932 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.933 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.939 U	Los demás
6403.40.00.99	Los demás
6403.40.00.991 W	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.40.00.992 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.40.00.993 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.40.00.999 N	Los demás
6403.5	-Los demás calzados, con suela de cuero natural
6403.51	-Que cubran el tobillo
6403.51.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
6403.51.10.100 G	Con parte superior de cuero vacuno
6403.51.10.200 M	Con parte superior de cuero de reptil
6403.51.10.300 T	Con parte superior de cuero caprino
6403.51.10.900 A	Los demás
6403.51.90	Los demás
6403.51.90.1	Con parte superior de cuero vacuno

25738

Tabla N° III.1: Posiciones Arancelarias. (Continuación).

6403.51.90.110 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.51.90.120 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.51.90.130 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.51.90.140 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.51.90.190 P	Los demás
6403.51.90.2	Con parte superior de cuero de reptil
6403.51.90.210 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.51.90.220 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.51.90.230 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.51.90.240 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.51.90.290 V	Los demás
6403.51.90.3	Con parte superior de cuero caprino
6403.51.90.310 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.51.90.320 C	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.51.90.330 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.51.90.340 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.51.90.390 A	Los demás
6403.51.90.9	Los demás
6403.51.90.910 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.51.90.920 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.51.90.930 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.51.90.940 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.51.90.990 H	Los demás
6403.59	--Los demás
6403.59.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
6403.59.10.100 C	Con parte superior de cuero vacuno
6403.59.10.200 H	Con parte superior de cuero de reptil
6403.59.10.300 N	Con parte superior de cuero caprino
6403.59.10.900 W	Los demás
6403.59.90	Los demás
6403.59.90.1	Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas
6403.59.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
6403.59.90.111 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.112 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.113 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.114 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.119 D	Los demás
6403.59.90.12	Con parte superior de cuero de reptil
6403.59.90.121 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.122 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.123 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.124 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.129 G	Los demás
6403.59.90.13	Con parte superior de cuero caprino
6403.59.90.131 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.132 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.133 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.134 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.139 K	Los demás
6403.59.90.19	Los demás
6403.59.90.191 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.192 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.193 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.194 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.199 E	Los demás
6403.59.90.9	Los demás
6403.59.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
6403.59.90.911 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.912 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.913 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.914 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.919 X	Los demás
6403.59.90.92	Con parte superior de cuero de reptil

25740

Tabla Nº III.1. Posiciones Arancelarias. (Continuación).

6403.59.90.921 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.922 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.923 M	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.924 P	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.929 A	Los demás
6403.59.90.93	Con parte superior de cuero caprino
6403.59.90.931 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.932 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.933 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.934 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.939 D	Los demás
6403.59.90.99	Los demás
6403.59.90.991 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.59.90.992 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.59.90.993 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.59.90.994 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.59.90.999 Y	Los demás
6403.9	-Los demás calzados:
6403.91	-Que cubran el tobillo
6403.91.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
6403.91.10.100 N	Con parte superior de cuero vacuno
6403.91.10.200 U	Con parte superior de cuero de reptil
6403.91.10.300 Z	Con parte superior de cuero caprino
6403.91.10.900 G	Los demás
6403.91.90	Los demás
6403.91.90.1	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares
6403.91.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
6403.91.90.111 X	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.91.90.119 P	Los demás
6403.91.90.12	Con parte superior de cuero porcino
6403.91.90.121 A	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.91.90.129 T	Los demás
6403.91.90.19	Los demás
6403.91.90.191 Y	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.91.90.199 Q	Los demás
6403.91.90.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
6403.91.90.21	Con parte superior de cuero vacuno
6403.91.90.211 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.212 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.213 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.214 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.219 V	Los demás
6403.91.90.22	Con parte superior de cuero de reptil
6403.91.90.221 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.222 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.223 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.224 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.229 Y	Los demás
6403.91.90.23	Con parte superior de cuero caprino
6403.91.90.231 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.232 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.233 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.234 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.239 B	Los demás
6403.91.90.29	Los demás
6403.91.90.291 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.292 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.293 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.294 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.299 W	Los demás
6403.91.90.9	Los demás
6403.91.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
6403.91.90.911 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.912 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.913 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.914 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes

25741

Tabla Nº III.1: Posiciones Arancelarias. (Continuación)

6403.91.90.919 H	Los demás
6403.91.90.92	Con parte superior de cuero de cabra
6403.91.90.921 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.922 W	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.923 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.924 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.929 L	Los demás
6403.91.90.93	Con parte superior de cuero de cabra
6403.91.90.931 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.932 Z	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.933 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.934 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.939 P	Los demás
6403.91.90.99	Los demás
6403.91.90.991 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.91.90.992 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.91.90.993 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.91.90.994 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.91.90.999 J	Los demás
6403.99	Los demás
6403.99.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
6403.99.10.100 J	Con parte superior de cuero vacuno
6403.99.10.200 P	Con parte superior de cuero de reptil
6403.99.10.300 V	Con parte superior de cuero caprino
6403.99.10.900 C	Los demás
6403.99.90	Los demás
6403.99.90.1	Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas
6403.99.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
6403.99.90.111 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.112 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.113 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.114 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.119 K	Los demás
6403.99.90.12	Con parte superior de cuero de reptil
6403.99.90.121 W	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.122 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.123 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.124 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.129 N	Los demás
6403.99.90.13	Con parte superior de cuero caprino
6403.99.90.131 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.132 B	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.133 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.134 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.139 R	Los demás
6403.99.90.19	Los demás
6403.99.90.191 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.192 W	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.193 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.194 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.199 L	Los demás
6403.99.90.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares
6403.99.90.21	Con parte superior de cuero vacuno
6403.99.90.211 Y	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.99.90.219 Q	Los demás
6403.99.90.22	Con parte superior de cuero porcino
6403.99.90.221 B	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.99.90.229 U	Los demás
6403.99.90.29	Los demás
6403.99.90.291 Z	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6403.99.90.299 R	Los demás



Tabla Nº III.1: Posiciones Arancelarias. (Continuación).

6403.99.90.3	Los demás, con tacón (tacon) incluso moldado formando una sola pieza con la suela
6403.99.90.31	Con parte superior de cuero vacuno
6403.99.90.311 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.312 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.313 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.314 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.318 W	Los demás
6403.99.90.32	Con parte superior de cuero de reptil
6403.99.90.321 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.322 J	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.323 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.324 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.329 Z	Los demás
6403.99.90.33	Con parte superior de cuero caprino
6403.99.90.331 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.332 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.333 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.334 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.339 C	Los demás
6403.99.90.39	Los demás
6403.99.90.391 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.392 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.393 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.394 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.398 X	Los demás
6403.99.90.9	Los demás
6403.99.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
6403.99.90.911 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.912 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.913 O	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.914 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.919 D	Los demás
6403.99.90.92	Con parte superior de cuero de reptil
6403.99.90.921 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.922 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.923 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.924 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.929 G	Los demás
6403.99.90.93	Con parte superior de cuero caprino
6403.99.90.931 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.932 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.933 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.934 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.939 K	Los demás
6403.99.90.99	Los demás
6403.99.90.991 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6403.99.90.992 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6403.99.90.993 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6403.99.90.994 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6403.99.90.999 E	Los demás
6404	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIA TEXTIL.
6404.1	-Calzado con suela de caucho o plástico
6404.11.00	--Calzado de deporte: calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares
6404.11.00.1	Calzado de deporte
6404.11.00.11	Para lucha o boxeo
6404.11.00.111 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6404.11.00.118 G	Los demás
6404.11.00.12	Para ciclismo
6404.11.00.121 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6404.11.00.129 K	Los demás
6404.11.00.13	Para atletismo
6404.11.00.131 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6404.11.00.139 N	Los demás

25943

Tabla N° III 1 Posiciones Arancelarias. (Continuación).

6404.11.00.19	Los demás
6404.11.00.191 Q	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6404.11.00.199 H	Los demás
6404.11.00.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzacos similares
6404.11.00.210 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
6404.11.00.290 U	Los demás
6404.19.00	-Los demás
6404.19.00.1	Pantufias, chinelas y sandalias tipo ojotas
6404.19.00.11	Sandalias tipo ojotas
6404.19.00.111 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.19.00.112 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.19.00.113 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.19.00.114 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.19.00.119 C	Los demás
6404.19.00.12	Pantufias y chinelas
6404.19.00.121 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.19.00.122 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.19.00.123 T	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.19.00.124 V	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.19.00.129 F	Los demás
6404.19.00.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
6404.19.00.21	Con taco (tacón) cosido, clavado o pegado
6404.19.00.211 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.19.00.212 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.19.00.213 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.19.00.214 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.19.00.219 H	Los demás
6404.19.00.29	Los demás
6404.19.00.291 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.19.00.292 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.19.00.293 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.19.00.294 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.19.00.299 J	Los demás
6404.19.00.9	Los demás
6404.19.00.910 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.19.00.920 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.19.00.930 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.19.00.940 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.19.00.990 D	Los demás
6404.20.00	-Calzado con suela de cuero natural o regenerado
6404.20.00.1	Pantufias, chinelas y sandalias tipo ojotas
6404.20.00.11	Sandalias tipo ojotas
6404.20.00.111 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.20.00.112 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.20.00.113 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.20.00.114 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.20.00.119 J	Los demás
6404.20.00.12	Pantufias y chinelas
6404.20.00.121 V	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.20.00.122 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.20.00.123 Z	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.20.00.124 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.20.00.129 M	Los demás
6404.20.00.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
6404.20.00.21	Con taco (tacón) cosido, clavado o pegado
6404.20.00.211 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.20.00.212 Z	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.20.00.213 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.20.00.214 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.20.00.219 P	Los demás
6404.20.00.29	Los demás
6404.20.00.291 Y	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.20.00.292 A	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.20.00.293 C	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.20.00.294 E	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.20.00.299 Q	Los demás



Tabla Nº III.1 Posiciones Arancelarias. (Continuación)

6404.20.00.9	Los demás
6404.20.00.910 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6404.20.00.920 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6404.20.00.930 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6404.20.00.940 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6404.20.00.990 J	Los demás
6405	LOS DEMAS CALZADOS.
6405.10	-Con la parte superior de cuero natural o regenerado
6405.10.10	Con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero regenerado
6405.10.10.100 A	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.10.200 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.10.300 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.10.400 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.10.900 U	Los demás
6405.10.20	Con suela de cuero natural o regenerado y parte superior de cuero regenerado
6405.10.20.100 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.20.200 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.20.300 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.20.400 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.20.900 D	Los demás
6405.10.90	Los demás
6405.10.90.1	Con suela de madera
6405.10.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
6405.10.90.111 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.112 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.113 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.114 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.119 B	Los demás
6405.10.90.12	Con parte superior de cuero de reptil
6405.10.90.121 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.122 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.123 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.124 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.129 E	Los demás
6405.10.90.13	Con parte superior de cuero caprino
6405.10.90.131 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.132 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.133 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.134 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.139 H	Los demás
6405.10.90.19	Los demás
6405.10.90.191 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.192 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.193 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.194 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.199 C	Los demás
6405.10.90.2	Con suela de fibras textiles vegetales del Capítulo 53
6405.10.90.21	Con parte superior de cuero vacuno
6405.10.90.211 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.212 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.213 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.214 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.219 G	Los demás
6405.10.90.22	Con parte superior de cuero de reptil
6405.10.90.221 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.222 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.223 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.224 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.229 K	Los demás
6405.10.90.23	Con parte superior de cuero caprino
6405.10.90.231 W	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.232 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.233 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.234 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.239 N	Los demás



Tabla N° III.1. Posiciones Arancelarias. (Continuación).

6405.10.90.29	Los demás
6405.10.90.291 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.292 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.293 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.294 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.299 H	Los demás
6405.10.90.3	Con suela de fibra de vidrio
6405.10.90.31	Para ciclismo
6405.10.90.311 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.312 X	Superior al número 34 e inferior o igual al 40, o sus equivalentes
6405.10.90.313 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.319 M	Los demás
6405.10.90.39	Los demás
6405.10.90.391 W	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.392 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.393 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.399 N	Los demás
6405.10.90.9	Los demás
6405.10.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
6405.10.90.911 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.912 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.913 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.914 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.919 V	Los demás
6405.10.90.92	Con parte superior de cuero de reptil
6405.10.90.921 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.922 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.923 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.924 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.929 Y	Los demás
6405.10.90.93	Con parte superior de cuero de caprino
6405.10.90.931 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.932 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.933 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.934 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.939 B	Los demás
6405.10.90.99	Los demás
6405.10.90.991 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.10.90.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.10.90.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.993 I	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.10.90.994 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.10.90.999 W	Los demás
6405.20.00	-Con la parte superior de materia textil
6405.20.00.1	Con suela y parte superior de fieltro de lana (R. 226/97 MEyOSP)
6405.20.00.110 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.120 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.130 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.140 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.190 J	Los demás
6405.20.00.2	Con suela de madera
6405.20.00.210 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.220 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.230 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.240 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.290 P	Los demás
6405.20.00.3	Con suela de materias textiles del capítulo 53
6405.20.00.310 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.320 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.330 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.340 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.390 V	Los demás



Tabla N° III.1: Posiciones Arancelarias. (Continuación)

6405.20.00 4	Con suela de las demás materias textiles
6405.20.00 41	Pantuflos y chinelas
6405.20.00.411 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.412 D	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.413 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.414 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.419 U	Los demás
6405.20.00 49	Los demás
6405.20.00.491 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.492 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.493 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.494 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.499 V	Los demás
6405.20.00 9	Los demás
6405.20.00.310 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.320 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.330 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.340 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.390 V	Los demás
6405.20.00 4	Con suela de las demás materias textiles
6405.20.00 41	Pantuflos y chinelas
6405.20.00.411 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.412 D	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.413 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.414 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.419 U	Los demás
6405.20.00 49	Los demás
6405.20.00.491 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.492 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.493 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.494 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.499 V	Los demás
6405.20.00 9	Los demás
6405.20.00.910 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.20.00.920 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.20.00.930 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.20.00.940 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.20.00.990 C	Los demás
6405.90.00	Los demás
6405.90.00 1	Con suela de fieltro y parte superior de caucho o plástico
6405.90.00 11	Para pesca
6405.90.00.111 J	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.90.00.112 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.90.00.113 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.90.00.119 B	Los demás
6405.90.00 19	Los demás
6405.90.00.191 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
6405.90.00.192 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.90.00.193 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.90.00.194 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.90.00.199 C	Los demás
6405.90.00 9	Los demás
6405.90.00 91	Con parte superior de pelería
6405.90.00.911 C	Inferior al número 24, o sus equivalentes
6405.90.00.912 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.90.00.913 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.90.00.914 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.90.00.919 V	Los demás
6405.90.00 99	Los demás
6405.90.00.991 D	Inferior al número 24, o sus equivalentes
6405.90.00.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
6405.90.00.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
6405.90.00.994 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
6405.90.00.999 W	Los demás



III.3. Firmas exportadoras e importadoras presentadas en las actuaciones.

Con relación a los importadores del producto objeto de investigación las empresas peticionantes informaron las siguientes firmas: ADIDAS ARGENTINA, ALPARGATAS CALZADOS, FILA ARGENTINA, ALPARGATAS TEXTIL, CLADEN, LOPES JOSE, DISTRINANDO, LATIN SHOES, LATIN COMPANY y NIKE ARGENTINA (fs. 32).

En el expediente se presentaron las firmas importadoras: ADIDAS ARGENTINA, AMERICAN DISTRIBUTION, DABRA, NIKE ARGENTINA, ORIGINAL SPORTS, OSVALDO FREIER, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURE, UNISOL y WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS.

ADIDAS ARGENTINA indicó que se dedica a la "... comercialización y fabricación de productos de marcas vinculadas a la sociedad "ADIDAS AG" o a cualquier otra sociedad perteneciente al grupo "ADIDAS AG", iniciando sus actividades y la importación de calzado el 16/11/1995. Asimismo manifestó ser subsidiaria del Grupo "ADIDAS AG" y controlada en un 95% por ADIDAS INTERNACIONAL B.V. y poseer contrato por servicios de agente de compras con ADIDAS SOURCING LTD. y con ADIDAS INTERNACIONAL TRADING B.V.

Por su parte, AMERICAN DISTRIBUTION manifestó dedicarse a la "... importación de todo tipo de material necesario para la práctica del skateboard", siendo la actividad más sobresaliente la importación de zapatillas especializadas para la práctica del skateboard, iniciando su actividad como importador en febrero de 2007. También expuso que está formada por una casa matriz desde donde desarrolla todas sus labores comerciales y administrativas y que sus únicos vínculos en la actualidad son los acuerdos de distribución de los productos procedentes de Four Star y Gen Xports en exclusiva para toda Argentina.

La firma importadora DABRA expresó ser comercializadora y distribuidora de artículos deportivos, iniciando sus actividades de importación en agosto de 1997. Se hace constar que DABRA es un grupo de empresas conformado por: DABRA S.A., comercializadora y propietaria de la cadena de deportes DEXTER SHOPS e INDEPRO S.A., fabricante de calzado deportivo y licenciataria de las marcas LOTTO SPORTS Italia y SERGIO TACCHINI para la producción, desarrollo y comercialización de artículos deportivos. DABRA aclaró que "dentro de las 2 marcas que licenciamos, solo se importan artículos para la marca LOTTO SPORTS, siendo esto solo el 20% del



total de la producción de artículos para el desarrollo de dicha marca, teniendo como principal foco en el segmento de importados los artículos técnicos y de fútbol con tapones, productos de muy difícil producción en nuestro país y para nuestra fábrica, de muy poco volumen en relación al resto de los productos que conforman el total de venta de la marca" y que INDEPRO posee la licencia de las marcas LOTTO SPORTS y SÉRGIO TACCHINI y DABRA es la comercializadora de estas marcas mediante el permiso otorgado por aquella.

NIKE ARGENTINA indicó que "... tiene por objeto social llevar adelante, ya sea por cuenta propia, de terceros o asociada a terceros, las siguientes actividades: la compra, venta, empaque, promoción, comercialización y distribución en el país, de calzado e indumentaria deportiva y para el tiempo libre, bolsos deportivos y otros productos relacionados e identificados con la marca NIKE, y realizar cualquier otra actividad o negocio relacionado, directa o indirectamente, con el objeto antes mencionado" y que "... dentro de este objeto social, la actividad económica principal de NIKE ARGENTINA es la compra, venta, empaque, promoción, comercialización y distribución de calzado e indumentaria deportiva, bolsos deportivos y otros productos relacionados", iniciando sus actividades de importación en el año 1994. Asimismo, informó ser indirectamente controlada por Nike Inc. (sociedad constituida en Estados Unidos y la controlante final de todas las sociedades del grupo NIKE en el mundo) y tener una única sucursal que es NIKE ARGENTINA S.R.L. (Sucursal Uruguay). Con relación a los vínculos financieros o contractuales con otras empresas vinculadas con el Calzado, NIKE ARGENTINA manifestó tener los siguientes:

- 1.- Contrato de comisiones de compra firmado entre NIKE ARGENTINA y NIKE INC. por la asistencia que esta última brinda en la adquisición, planificación y supervisión de producción e importación.
- 2.- Contrato por el cual NIKE ARGENTINA debe pagar a NIKE EUROPEAN OPERATIONS NETHERLAND por las licencias que esta última otorga a NIKE ARGENTINA para fabricar o subcontratar la fabricación de los productos licenciados utilizando las marcas licenciadas así como también las licencias para vender dichos productos dentro de Argentina, Uruguay y Paraguay.
- 3.- Acuerdo con SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, por el cual este último actúa como agente de compra y financiero para la importación de ciertos productos designados por NIKE ARGENTINA S.R.L.
- 4.- Contratos con SUOLA, DASS y MV SHOES, por los cuales se establecen ciertos lineamientos necesarios para producir calzado bajo la marca NIKE. El calzado producido por estas empresas es o bien adquirido por NIKE ARGENTINA para su

25749

comercialización en el Territorio Nacional o exportado por dichas empresas a Países Limitrofes (Uruguay, Chile, Paraguay y Brasil).

Por su parte, ORIGINAL SPORTS manifestó dedicarse a la venta de calzado, indumentaria y accesorios deportivos, siendo su actividad principal la venta de los artículos antes descriptos específicamente para Básquet de Alta Competición, habiendo iniciado la importación de calzado en febrero de 2005. Finalmente esta empresa aclaró que es distribuidora de la marca AND1 (marca de calzado de tecnología de performance exclusivamente de Básquet) en Argentina, mediante la licencia otorgada por los dueños de dicha marca (AMERICAN SPORTING GOODS ubicada en Estados Unidos, propietarios de sus fábricas en la República Popular de China), estando autorizados únicamente a importar los calzados de esta marca y distribuirlos dentro de la República Argentina, no pudiendo ni producir ni exportar calzados de la marca, destacando que "... no se realizan pagos de royalty por las ventas realizadas en nuestro país".

OSVALDO FREIER es una empresa dedicada a la fabricación y distribución de bicicletas, partes y accesorios para bicicletas que inició sus actividades de importación de calzado específico para ciclismo en el año 1999. Asimismo manifestó que "... compra directamente en origen las zapatillas de ciclismo y luego las vende al mercado local a través de las bicicleterías (negocios minoristas de venta de bicicletas y accesorios para la práctica de las distintas disciplinas del ciclismo)".

OUTDOORS indicó que se dedica "... por cuenta propia o de terceros o asociada a terceros a: (a) la fabricación, compra, venta, importación y exportación de productos elaborados y semielaborados referidos a la industria del calzado, indumentaria y accesorios, (b) el ejercicio de representaciones, consignaciones, comisiones y mandatos, otorgamiento y obtención de licencias y sublicencias", siendo su actividad económica principal la compra, importación y venta de calzado, indumentaria y accesorios, desde mayo de 1998. Asimismo expresó que cuenta con oficinas administrativas, comerciales y de desarrollo de producto y hace uso de los servicios administrativos, comerciales y operativos de GRIMOLDI S.A. (única sociedad vinculada en el sentido de que 50% del capital social de OUTDOORS pertenece a GRIMOLDI) y paga a esa empresa por ello, administrando también en forma directa locales comerciales ubicados en Capital Federal, Provincia de Buenos Aires, Provincia de Santa Fe, Provincia de Córdoba, Provincia de Mendoza y Provincia



de Salta. Adicionalmente, vende a una gran cantidad de clientes minoristas independientes.

Finalmente, dicha firma manifestó que cuenta con un contrato firmado que le otorga ciertos derechos respecto de la marca TIMBERLAND (derecho exclusivo para distribuir calzado de dicha marca en la Argentina, para abrir y operar locales comerciales con la citada marca en la Argentina, derecho para el uso de la marca TIMBERLAND en la comercialización de calzado en la Argentina y el derecho no exclusivo para la compra de calzado con la marca TIMBERLAND a THE TIMBERLAND COMPANY o a fabricantes autorizados por ella).

Por su parte, SPORTS & ADVENTURE mencionó como su actividad principal la importación, fabricación y comercialización de artículos deportivos en general y calzado para montaña en particular, iniciando la importación de calzado en diciembre de 2002. Asimismo manifestó que no tiene subsidiarias ni empresas vinculadas, que "... en la práctica forma parte del GRUPO VIEYTES y es continuadora de su predecesoras en la actividad (MAVSUR S.A., XSPORTS S.A., CLESMAR S.A DE I E Y F. Y M. A. VIEYTES S.A.)... y que cuenta con la distribución exclusiva en el territorio Argentino de cada marca que representa, tanto de calzado como del resto de los artículos que comercializa".

UNISOL mencionó dedicarse a la "... fabricación, comercialización, importación y exportación de materiales, equipos, insumos, calzados, indumentaria y accesorios deportivos y de tiempo libre; servicios complementarios en todas sus facetas y otros emprendimientos vinculados con su objeto principal", siendo su actividad principal la fabricación, importación y comercialización de calzado, indumentaria y accesorios deportivos desde el 1/12/1975. Continuando con su explicación UNISOL manifestó ser controlada por MOUNT PUMA AG y explicó que "... adquiere calzado producido en el exterior a PUMA SPORTS L.A. S.A., con quien la vincula un contrato de distribución" y que "... produce calzado en la Argentina bajo la marca PUMA en virtud de un contrato de licencia celebrado con PUMA AG".

Por último WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS indicó dedicarse a la venta de productos deportivos desde el 09/08/2001 y ser una empresa de capitales argentinos que obtuvo mediante un contrato de distribución la posibilidad de importar productos deportivos y, en lo que a esta investigación respecta, calzados deportivos de marca de prestigio internacional como SALOMON y WILSON.



Con relación a las firmas exportadoras, en la presente investigación participan las siguientes firmas: APACHE FOOTWEAR LTD, EVERVAN FOOTWEAR Co., LTD, y IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED

La firma APACHE indicó que su objeto social consiste en producir calzado deportivo para la marca ADIDAS, siendo las principales actividades económicas la producción, armado, venta de todo tipo de calzado terminado \ calzado semi-terminado \ materiales para calzado \ armado de pares y empaque de productos (sin impresión), comenzando a producir calzado en enero de 2002 y enviando su primer lote de exportación en abril de 2003. Asimismo dicha firma indicó que es una sociedad inscrita de propiedad absoluta extranjera⁴ y que no tiene vínculos con ninguna otra compañía relacionada con la producción, venta, licencias, certificados, etc., de calzado.

EVERVAN manifestó dedicarse al desarrollo, fabricación y producción de calzado deportivo y atlético, en especial para Golf / Outdoors / Originals / Training, impermeable o no, para el grupo ADIDAS, comprando los materiales en base a los pedidos de ADIDAS y fabricando los zapatos en base a las especificaciones autorizadas por dicha firma y poseer 2 fábricas en China que producen calzado que se exporta a Argentina: (i) EVN, creada el 27 de diciembre de 1990; y (ii) Evervan (Qing Yuan) Footwear Co., Ltd., creada el 24 de febrero de 2004. Con relación a la estructura corporativa de la empresa, EVERVAN la explicó de la siguiente manera: "EVERVAN HOLDINGS LIMITED es la principal accionista de EVERVAN FOOTWEAR CO., LTD en Guangzhou. EVERVAN HOLDINGS LIMITED, junto con UNITED PEGASUS LTD, están invirtiendo sus capitales para formar TEAMGAIN CORPORATION LTD... (que) tiene una participación del 93% de EVERVANTAGE INVESTMENT LTD" quien "... es la principal sociedad inversora de EVERVAN (QING YUAN) FOOTWEAR CO., LTD.". Finalmente EVERVAN indicó que "EVERVAN GROUP debe subcontratar al proveedor del segundo nivel para algunos componentes/partes para fabricar el calzado ADIDAS. Estos subcontratistas son todas sociedades independientes que operan su negocio en base a financiación independiente".

⁴ Para mayor detalle respecto de la estructura societaria de APACHE ver anexos 1.5 (a) y 1.5 (b) presentadas por dicha firma, los que obran a fs. 13946/52



Finalmente IDEA MACAO es una sociedad con responsabilidad limitada inscrita bajo las leyes de Macao, cuya actividad principal consiste en la fabricación de calzado en China, y su venta fuera de China, iniciando sus actividades en mayo de 2007. Yue Yuen Marketing Company Ltd (YYM) es una sociedad de comercio internacional inscrita en virtud de las leyes de las Islas Virgenes Británicas. La actividad principal de ésta última consistía en la fabricación de productos en China y la venta en mercados de exportación, habiendo cesado sus operaciones a partir del 30 de septiembre de 2007⁵. Finalmente, dicha firma manifestó que los principales contratos y/o acuerdos de Idea (MCO) y YYM son los siguientes:

- 1.- Acuerdo de procesamiento entre Dongguan Gao Bu Yu Yuan Manufactory First Factory;
- 2.- Acuerdo entre Yue Yuen Industrial (Holdings) Limited y Pou Chen Corporation; y
- 3.- Acuerdo de fabricación entre Idea (MCO) y ADIDAS.

Según NIKE, el calzado producido en China no es homogéneo. Existen dos tipos muy diferenciados de productores en China:

- (i) Productores de calzado de baja tecnología, que no está sujeto a una licencia de una marca internacional, en el cual el productor compete exclusivamente por precio y tiene total decisión sobre las cantidades a producir, y
- (ii) Productores de calzado de alta tecnología, especialmente el STAFF⁶. Estos productores son altamente sofisticados, cuentan con matrices y equipos de alta tecnología, utilizan materias primas de alta calidad y sus procesos de producción son estrictamente monitoreados por las licenciatarias. La ventaja competitiva de estos productores no es la capacidad de producir calzado a bajo costo sino de producir calzado de una calidad superior y poder cumplir con los requisitos de calidad establecidos por las principales marcas internacionales. (fs. 5209/10)

⁵ Para mayor detalle respecto de la estructura societaria de IDEA MACAO, ver Anexos (1.1)-2; (1.5)-1 para Idea (MCO), y (1.5)-2 para YYM, los cuales muestran en forma separada el diagrama de flujo operativo, con sus proveedores, fábricas y clientes del exterior, presentados por dicha firma, los que obran a fs. 13405/19.

⁶ Para más detalle sobre el calzado STAFF ver recuadro IV.1. del presente informe.

25753

III.4. Investigaciones anteriores relacionadas con el producto importado.

A continuación se presenta información sobre investigaciones anteriores relacionadas con el producto importado investigado:

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPI DINTE CNCE Nº 2706
INFORME TÉCNICO PREVIÓ A LA DETERMINACIÓN FINAL

PRODUCTO	ORIGEN	RESOLUCIONES	ENTRADA EN VIGOR	DURACION	VENCIMIENTO
Calzado	Todos los orígenes SALVAGUARDIA	Res. Ex MEYOSP Nº 987/97 ¹ (12/9/97) Modificada por Res. Ex MEYOSP Nº 512/98 ² (28/4/98) y su aclaratoria R. 513/98 ³ (30/4/98)	13/09/1997	3 años (contados a partir del 25/2/97)	25/02/2000
Calzados de deporte y/o para uso deportivo	Todos los orígenes REVISIÓN SALVAGUARDIA	Res. ex ME Nº 571/2000 ⁴ (22/07/00) y Res. ex ME Nº 572/2000 ⁵ (24/07/00)	22/07/00	3 años (contados a partir del 22/07/00)	21/07/2003

Mediante la citada Resolución se dispuso el cierre de la investigación para operaciones de importación de calzados, imponiéndose una medida de salvaguardia consistente en la fijación de Derechos Específicos Mínimos, la que sería liberalizada progresivamente de conformidad con el cronograma establecido en el Anexo I de dicha Resolución.

Mediante dicha Resolución se modificó el cronograma de liberalización establecido en la Resolución ex - MEYOSP Nº 987/97.
Dicha Resolución era una aclaratoria de la mencionada en el punto precedente y disponía que la dispuesto en el artículo 1º de la Res. ex MEYOSP Nº 512/98 no resulta de aplicación a las operaciones de importación que realicen las empresas ADIDAS ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA; FILA (ARGENTINA) SOCIEDAD ANONIMA; FITALSE SOCIEDAD ANONIMA; GRIMOLDI SOCIEDAD ANONIMA; NIKE ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA y RBK ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA, en tanto se encuentre vigente la medida cautelar decretada por el Juzgado en lo Contencioso Administrativo Federal Nº 6, Secretarías Nº 11, por la cual se suspende la aplicación de la Resolución MEYOSP Nº 987/97 respecto de dichas empresas.

Mediante la citada Resolución se dispuso prorrogar por 3 años la medida de salvaguardia establecida mediante Res. ex - MEYOSP Nº 987/97, modificada por las Res. ex - MEYOSP Nº 512/98 y 1506/98, que fuera extendida por el plazo de CIENTO CINCUENTA (150) días por la Resolución ME Nº 122/2000 para las importaciones de "calzado deportivo de performance", es decir calzado de deporte o de uso deportivo con suelas distintas de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar, consistente en los derechos específicos establecidos en el Anexo I de la Resolución, las que se liberalizarían conforme se expone en dicho Anexo.

Mediante dicha Resolución se modificó el Anexo I de la Res. Ex ME Nº 571/2000.





IV PRODUCTO SIMILAR NACIONAL¹

Esta sección del informe se basa en los argumentos aportados por las empresas participantes. A continuación se exponen las fojas de los respectivos Cuestionarios de la CNCE contestados por las empresas en los puntos pertinentes a producto, de modo que en caso de no aclararse las fojas correspondientes en el texto se refieren a las consideraciones aportadas en esa oportunidad.

La información sobre el producto aportada por las partes en otras oportunidades diferentes a las respuestas a los Cuestionarios de la CNCE será presentada en la presente sección con su correspondiente número de fojas al final del comentario.

Productores Grandes: ALPARGATAS CALZADOS (fs. 13183/7), ARIZONA (fs. 11782/6, 11788 y 11806), BORGAL (fs. 12518/22, 12524 y 12561), CIRENE (fs. 11719/23, 11725 y 11744), DISTRINANDO (fs. 13818/22 y 13824), EMILIO AGNESE (fs. 12733/7, 12739 y 12773), EVA INJECT (fs. 11921/3, 11925/7 y 11969), EXTREME GEAR (fs. 12113/7, 12119 y 12151), FABINCAL CÓRDOBA (fs. 4066/7 y 4087), FRANCALZ (fs. 12190/84, 12196 y 12235), GGM (fs. 12929/33, 12935/7, 12954), GRIMOLDI (fs. 5689/94, 5696/8 y 5900/11), HEYDAY (fs. 12071/5, 12077 y 12095), IBEX (fs. 13108/11 y 13113/5), IGUALITA (fs. 11840/4, 11846, 11884 y 11894), IMPEGNO (fs. 11455/9, 11461 y 11479), INDULAR MANUFACTURAS (fs. 11142/7, 11151/2 y 11205), INDUSTRIAS SUCRE (fs. 12421/4, 12426/7 y 12445), IWO CILICIA (fs. 13058/61, 13063/4 y 13082), JUAN CARLOS CHILLEMI (fs. 12331/4, 12336/7 y 12373), LADY STORK (fs. 12664/8, 12270 y 12304), LOPES JOSE (fs. 11999/2002, 12004/5 y 12040), MAINCAL (fs. 11510/6, 11548 y 11558/64), MIDLANS (fs. 12588/91, 12593, 12595 y 12612), PANOSS (fs. 12800/4, 12806 y 12825), PIANS (fs. 12658/61, 12663, 12665 y 12682), SUOLA (fs. 11652/6, 11658 y 11693), TECAL (fs. 13066 vta./8 vta., 13009 vta., 13027 y 13030), VALE (fs. 12859/63, 12865 y 12899) y DASS (fs. 13862/9 y 13892).

Productores pequeños: ABESH (fs. 9971/3), ARIAN'S (fs. 9634/6), BUDMAN (fs. 10756/8), BUSCEMI JUAN ROBERTO (fs. 10065/7), CADEPA (fs. 10403/5), CAJAL DIEGO ANGEL (fs. 9699/701), CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO (fs. 8677/9), CALZADOS FIVE (fs. 10170/2), CALZADOS INFANTILES (fs. 10249/50), CALZADOS ROCA (fs. 9314/6), CANVAS (fs. 15015/6), CIMMINO (fs. 9917/9), CREACIONES LUCIANA (fs. 9141/3), DAHME (fs. 10664/6), DE ASIA (fs. 11049/51 y 11126/35),

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



DEMIRDJIAN (fs. 8983/5), FRISCHMANN Y CIA (fs. 10552/4), INTERSTANDARD ARGENTINA (fs. 10103/5), KAILER (fs. 10893/5), LAUBER TOP (fs. 8793/5), MAYKEL (fs. 9399/401), MOSCHETTO LILIANA (fs. 8893/5), TALPINI HECTOR CLAUDIO (fs. 11015/7), TRESELL GROUP (fs. 8593/6), CALZADOS EMILIA (fs. 9733/5), CALZADOS HECAR (fs. 10463/5), COMFORT GROUP (fs. 9790/2), COMFORT SHOES (fs. 9840/2), GREGORIO TCHATDLDJEKIAN (fs. 10010/2), CARLOS PEREZ (fs. 10042/3), TRIDY (fs. 8496/8), VICLA (fs. 9535/7), CALZADOS PIRRI (fs. 9090/2), PURITA RÓMINA (fs. 9291/3), DICÓS (fs. 9052/4), GERMAN TOLEDO (fs. 10626/8), ONLY CUER (fs. 8427/9), MARASCO Y SPEZIALE (fs. 10957/9), DE LA CRUZ (fs. 8930/2), GERMAN Y FABIO VOLPI (fs. 10851/3), LENTOCHNIK SEBASTIAN (fs. 8754/6), LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER (fs. 8718/20), MOCASSINO (fs. 13597/684), BIASAFLEX (fs. 13685/808), CREACIONES PIERANYELA (fs. 15098/136) y MALENA BS. AS. (fs. 15796/812).

Importadores: ADIDAS ARGENTINA (fs. 6631/6, 6638, 6640/1 y 6681), AMERICAN DISTRIBUTION (fs. 5551/6, 5558/9 y 5588), DABRA (fs. 5614/8, 5623/4 y 5655), NIKE ARGENTINA (fs. 4266, 4278/99 y 5186/96), ORIGINAL SPORTS (fs. 5374/8, 5380/3 y 5419), OUTDOORS (fs. 7879/85, 7887 y 7929/31), SPORTS & ADVENTURE (fs. 7716/9, 7721/4 y 7784/817), UNISOL (fs. 6547/50, 6552/5 y 6594), WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS (fs. 7204/8, 7210 y 7619/26) y FREIER (fs. 7140/3, 7145, 7147/8 y 7159/67).

Exportadores: EVERVAN (fs. 5251/3, 5255/9 y 5280/1), IDEA MACAO (fs. 13381/2, 13384 y 13423/30) y APACHE (fs. 13477/80 y 13958).

IV. 1. Definición de producto.

Como ya fue indicado en la sección precedente del presente informe, el Producto Importado objeto de la presente investigación es, según la Resolución MP N° 259/2009, 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 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, originario de China. Asimismo, en el Acta N° 1377, el Directorio de la CNCE consideró que el producto nacional podía definirse de similar manera.

Esta definición de producto investigado y producto similar nacional fueron cuestionadas por las partes intervinientes en la presente investigación. Al respecto, las cuestiones más generales se detallan a continuación, mientras que las cuestiones más



específicas relativas a los temas que analiza la CNCE para la determinación de producto similar se presentan detalladamente en cada uno de puntos correspondientes.

Una vez iniciada la presente investigación, al momento de enviar sus Cuestionarios, la CNCE identificó cuatro categorías de calzado, a los fines de recabar la información necesaria para llevar adelante el análisis que permita al Directorio de la CNCE realizar la determinación de producto y por consiguiente de daño a la rama de producción que considere pertinente. Las mencionadas categorías se detallan a continuación:

- 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.
- 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 los puntos anteriores, por ejemplo, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, calzado con taco (tacón), etc.*

Respecto de estas categorías, la CAPCICA sostiene que el mencionado Cuestionario contiene una nueva segmentación denominadas 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 que en cambio no aparece el "calzado no deportivo", sino que se habla de d) *Otros: se incluye aquí todo el calzado no comprendido en los puntos anteriores, por ejemplo, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, calzado con taco (tacón), etc.* En esta agrupación, según la CAPCICA, se agrupan productos totalmente disímiles en cuanto a materia prima, fabricación, calidad y precio.

A fs. 3699/3700 y 3732/3, la CAPCICA realizó una presentación en la cual menciona que "las principales empresas productoras de Calzado Deportivo de Performance y Calzado de Vestir de Alta Gama" se oponen formalmente al proceso de investigación antidumping a las importaciones de calzado de China. Y agrupa las presentaciones realizadas por ALPARGATAS CALZADOS², GRIMOLDI³, UNISOL⁴.

² Presentación de fs. 3718/23.

³ Presentación de fs. 3712/17.

⁴ Presentación de fs. 3725.



DISTRINANDO⁵, PAQUETÁ/PERCHET⁶, M V SHOES⁷, EXTREME GEAR⁸ y DASS⁹, informando que representan más del 80% de la producción nacional de ese segmento¹⁰, solicitando se proceda a la exclusión de la investigación al Calzado Deportivo de Performance y Calzado de Vestir de Alta Gama¹.

Algunas de esas empresas, en sus presentaciones, consideraron que abarcar al mercado del calzado como un todo omite considerar la realidad que implican los distintos segmentos que lo componen. Estas empresas y la CAPCICA, a fs. 3430/52 mencionaron que los antecedentes en la investigación por salvaguardía de este sector demuestran que las Autoridades, luego de considerar al calzado como un todo, resolvieron que correspondía distinguir al calzado deportivo de performance del resto, al aplicar DIEM diferentes mediante las Resoluciones 571 y 572/2000¹². En este sentido, la CAPCICA agregó que dentro del calzado no deportivo existe un universo de productos de los más variadas composiciones, calidades y precios, por lo que "toda investigación debe ser realizada muy cuidadosamente de manera de efectuar comparaciones válidas y no pretender comparar productos no solo distintos por su composición y calidad sino fundamentalmente por su precio diferente. A fs. 7173 WINNERS coincidió con CAPCICA agregando que "el calzado deportivo de performance sólo es un 4% de las importaciones".

A criterio de ADIDAS ARGENTINA y NIKE ARGENTINA, la definición del producto bajo investigación es excesivamente amplia al incluir a casi todos los tipos de calzados en el mismo análisis, si se tiene en cuenta que los calzados son productos muy diversos, fabricados con procesos diferentes, y que tienen diferentes consumidores y canales de comercialización. En particular, parte del calzado deportivo de performance (conocido como STAF¹³) no es producido en Argentina y no podrá ser producido localmente en condiciones competitivas porque requiere de una significativa inversión en capital y solo puede ser producido en condiciones que le permitan al productor tomar ventaja de las economías de escala. Como contraposición, la mano de obra puede ser considerada el costo más importante del calzado no STAF. Por estos motivos, según estas empresas, el calzado STAF no puede ser considerado

⁵ Presentación de fs. 3709/11.

⁶ Presentación de fs. 3706/8.

⁷ Presentación de fs. 3734.

⁸ Presentación de fs. 3703/5. Esta empresa participó con la CIC en el relevamiento de información que dio origen a iniciación de la presente investigación de oficio.

⁹ Presentación de fs. 3724/26.

¹⁰ La CAPCICA reiteró consideraciones de similar tenor a fs. 15667/79, 17254/6, 17.383/93 y 17937/44.

¹¹ Argumentos reiterados por la CAPCICA a fs. 15667/79, 17254/6, 17.383/93 y 18125/8.

¹² Para mayor detalle sobre estas Resoluciones ver Sección III Producto Importado del presente Informe.

¹³ Ver Recuadro N° IV.1 en el Punto IV.2 del presente informe.

257SP

producto similar y debe ser excluido de la investigación¹¹ EVERVAN (fs. 5235), IDEA MACAO (fs. 13361) y APACHE FOOTWEAR (fs. 13459) coincidieron exactamente en este sentido. A fs. 7173 WINNERS coincidió con estas empresas.

Para el caso que no se considere que el calzado STAF es un producto diferente, estas empresas solicitan que la Comisión realice una apropiada segmentación del producto, al menos como la categorización presentada en los Cuestionarios de la CNCE, más una apertura adicional para el calzado deportivo: 1) STAF de alta performance y 2) otro calzado de performance (fs. 3643/4, 3554/5, 3567/8, 3656/7, 5174 vta./5175 vta., 6506/6507, 6527/6528 y 6618 vta./6619 vta.).

ORIGINAL SPORTS consideró también que el producto, tal cual fue definido en la Resolución 42/2009 es muy amplio, al estar incluidos los calzados deportivos de bajo nivel, calzado deportivo de performance con alta tecnología, calzado no deportivo, calzado de baja, mediana y alta gama. A criterio de esta empresa esto puede verificarse analizando el sistema María, en cualquier mes de los últimos dos años, el precio FOB puede variar "en menos de un dólar a 21 dólares" (fs. 5365 vta.).

Adicionalmente, ORIGINAL SPORTS informó que importa calzado deportivo de performance de origen China destinado al básquet, considerando que se trata de calzado de alta tecnología cuya producción en el mercado local es imposible atento a la inviabilidad económica de introducir las maquinarias para su producción ya que el nicho al cual va destinado este calzado es muy reducido resultando irrisoria la tasa interna de retorno. Adicionalmente indicó que esta producción se torna más inviable toda vez que las colecciones son cuatrimestrales, no repitiéndose los modelos, por lo que las matrices deberían modificarse en ese período en forma constante (fs. 5365/5365 vta.).

ALPARGATAS CALZADOS, a fs. 3547/8 3719/20, se presenta como la primera productora de calzados en Argentina y también como importadora de calzado de China, Uruguay y otros orígenes (aunque en menor medida, según la empresa¹⁵). Y consideró que no importa calzado similar a los que se producen en Argentina atento a que por su diseño y materiales de fabricación los calzados deportivos de performance que se importan desde el continente asiático no compiten con el calzado que se

¹¹ Y transcribió el Reglamento N° 563/06 de la Comisión Europea donde se enumeran estos factores para definir al calzado STAF. Para mayor detalle ver Recuadro IV.1 del presente Informe.

¹⁵ Según esta empresa, importa menos del 20% de lo que vende. Su producción es local, ya que no importa partes ni se dedica únicamente al armado del calzado, sino que lo fabrica en su totalidad.



produce en el país⁶, sino que simplemente se complementarían con las líneas de productos que se fabrican en nuestro territorio. Su objetivo al importar no pasa por abaratar costos, sino por preservar y mejorar la presencia de la marca TOPPER ofreciendo variedades que ninguna empresa produce en Argentina. Sus importaciones se limitan siempre al segmento de calzados más caros (fs. 3552 y 3722/3).

WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS es una empresa de capitales argentinos que obtuvo mediante un contrato de distribución la posibilidad de importar productos deportivos y en lo que a esta investigación respecta, calzados deportivos de marca de prestigio internacional como SALOMÓN y WILSON (fs. 7171).

A criterio de WINNERS, con tan sólo dar una mirada a las posiciones arancelarias involucradas en la presente investigación se advertirá que la investigación abarca el extenso y complejo mundo del calzado, sin efectuar ningún tipo de segmentación, distinción y clasificación. La empresa consideró que no puede incluirse en ese universo, calzados que tanto por su precisión, diseño, tecnología, no compiten con el calzado argentino, ni viene a precio de dumping y no se fabrica ni se fabricará (al menos en los próximos años) en la Argentina (fs. 7174).

En este sentido, continuó WINNERS, lo formulado por la Cámara de Industria de Calzado respecto a que las características físicas, usos, sustituibilidad, el proceso de producción, normas técnicas, canales de comercialización, percepción del usuario y precios son similares a los que se producen en Argentina, por lo menos, en lo que respecta a los calzados que importa WINNERS, marcas SALOMÓN y WILSON, resulta por demás desacertado, porque estos productos tienen características especiales, de diseño, calidad y uso, lo cual hace que no compita con el calzado argentino.

Según WINNERS, la discusión proviene no tanto de las funciones básicas en cuanto al uso (es evidente que todos los calzados sirven para el pie). Pero más allá de esa prestación primitiva, existen una serie de factores que engloban al producto y que contribuyen a generar una distinción: las diferencias técnicas de uno u otro calzado. Puntualmente, respecto del calzado importado por WINNERS, se trata de calzados deportivos, con características específicas en el segmento de alta performance, en el caso de SALOMÓN para alta montaña y deporte de aventura y en el caso de WILSON, para la práctica del tenis (fs. 7175).

⁶ A fs. 7175 WINNERS coincidió con esta empresa.

25761

En opinión de WINNERS, la cuestión a comparar es la tecnología aplicada al producto y surge, según ella, que las diferencias resultan abismales¹⁷. Según la empresa, no existe posibilidad de fabricar en Argentina un calzado con las características técnicas y de aplicación tecnológica que poseen los productos que importa, por lo que nunca pueden producir daño a una industria que no tiene capacidad ni know-how capaz de competir (fs. 7176).

WINNERS continuó expresando que el consumidor al cual está destinado el calzado que la empresa importa, público por demás especializado, para el cual lo que importa es un conjunto de características esenciales que le permite distinguir el prestigio y la marca de un calzado. El punto central es determinar qué significa la marca¹⁸ y si esto implica una diferenciación.

A criterio de WINNERS, de su presentación queda demostrado que en lo que respecta a las importaciones de calzados deportivo de alta performance, las marcas SALOMÓN y WILSON, deben ser excluidas de esta investigación debido a que no responde al producto similar que se fabrica en Argentina y por lo tanto no pueden producir daño a la industria nacional.

Por su parte, la COMMBI consideró que las posiciones arancelarias 64021900290, 64031900210, 64031900290 y 64041100129 vinculadas al ciclismo se encuentran alcanzadas por la presente investigación. En este sentido consideró que conforme los registros de esa Cámara, no existe producción nacional de esos productos: es decir, no existe ninguna fábrica de calzado que haya producido en el período investigado (ni esté en condiciones de hacerlo) calzado para ciclismo. Asimismo consideró que el calzado para bicicletas tiene un uso, características físicas y rangos de precios distintos al del calzado "denunciado", lo que confirma la inexistencia de sustitución entre éstos y los calzados en general¹⁹. Adicionalmente, siempre según la COMMBI, el calzado de ciclismo no se comercializa por los mismos canales que el resto del calzado, porque se vende exclusivamente en tiendas especializadas para bicicletas. Respecto de los precios, la Cámara mencionó que este

¹⁷ Para un detalle pormenorizado de la tecnología de los calzados importados por WINNERS, ver Recuadro IV.2 del punto IV.2 del presente Informe.

¹⁸ Para un mayor detalle de los datos aportados por WINNERS respecto de las marcas que comercializa ver el punto IV.8 del presente Informe.

¹⁹ Y acompañó dos publicaciones: la revista BICICLUB de abril de 2009 y la revista CICLISMO 21 de ese mismo mes, en las cuales, a criterio de la COMMBI, resulta claro lo expresado anteriormente.

25762

tipo de calzado tiene un precio de importación y un precio de venta en el mercado varias veces superior al precio del resto del calzado, tanto informal como deportivo²⁰. Por lo expuesto, la COMMBI solicitó la exclusión del calzado de ciclismo de la presente investigación, como así también de la eventual aplicación de medida antidumping²¹ (fs. 5332/4).

OSVALDO FREIER, por su parte, informó que es una empresa dedicada a la fabricación de bicicletas, partes y accesorios para bicicletas, contando para tal fin con una planta de 10 mil metros cubiertos y 37 empleados. También comercializa una línea completa de indumentaria de ciclismo que diseña y produce en el país. Como complemento de su línea de indumentaria importa de Oriente calzado de uso exclusivo de ciclismo, atento a que las bicicletas de alta gama se fabrican con pedales que solo pueden usarse con ese calzado, que trae calas para engancharlo en ese pedal; solo se comercializa en bicicleterías; por sus características se distingue de un calzado para caminar o para correr; no se puede caminar con ese calzado porque sobresale la cala y la suela es rígida; no se produce en Argentina ni en ningún país del MERCOSUR; se importa en cantidades muy pequeñas (en 2008 esta empresa importó 4006 pares); su ingreso al país no daña a ningún productor nacional pero su no ingreso daña a la producción de bicicletas y de indumentaria de esta empresa que requiere de este calzado como complemento; son productos de alto precio, el más barato es de U\$S 22,69 y el de mayor valor es de U\$S 114,4.

FREIER informó que anualmente se comercializan en el país 25.000 bicicletas con pedales con trabas que deben utilizar calzado de este tipo. La mayoría de las especialidades deportivas del ciclismo deben practicarse con este tipo de calzado²². Por lo expuesto, OSVALDO FREIER solicitó la exclusión del calzado de ciclismo de la presente investigación²³ (fs. 7136/8).

Atento a todo lo expuesto por las partes, en su determinación preliminar, mediante Acta N° 1430, el Directorio de la Comisión efectuó las siguientes consideraciones:

²⁰ La Cámara acompañó para demostrar esta afirmación el precio unitario en U\$S de las importaciones realizadas por varios de sus socios, de cada modelo de calzado marca SHIMANO, indicando que se trata de la base NÓDUS.

²¹ Los argumentos presentados por la COMMBI en estos párrafos fueron reiterados por la mencionada Cámara a fs. 17261/2 en oportunidad de ofrecer pruebas ante esta CNCE. Para más detalles acerca de la prueba ofrecida remítase al Anexo III del presente informe.

²² La empresa acompañó catálogo de calzado marca SHIMANO con detalle técnico de esas zapatillas. Revista BICICLUB donde publican avisos de estas zapatillas con sus precios; muestra de una zapatilla SHIMANO.

²³ Los argumentos presentados por OSVALDO FREIER en estos párrafos fueron reiterados por la firma a fs. 17252/3 en oportunidad de ofrecer pruebas ante esta CNCE. Para más detalles acerca de la prueba ofrecida remítase al Anexo III del presente informe.



- En primer lugar, se observó que existe una gran heterogeneidad de tipos de productos, con una amplia gama de precios, calidades, usos, prestaciones y marcas de calzados. En atención a ello esta Comisión solicitó información para cuatro categorías de calzados, que tuvieran mayor homogeneidad desde el punto de vista del uso.
- Si bien no todos los calzados compiten fuertemente entre sí (máxime si se toman casos de calzados con diferencias extremas), sí lo hacen entre conjuntos cercanos.
- Teniendo en cuenta las consideraciones efectuadas por NIKE ARGENTINA, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA, corresponde mencionar que, de acuerdo a la información recabada, el calzado "STAF" y el calzado de marca internacional al que hacen referencia estas empresas, y que se encuentra incluido dentro de la categoría B del análisis efectuado por esta Comisión (Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar), constituye sólo una parte de aquélla.
- Destacó que existen algunas contradicciones en los distintos alegatos de estas empresas respecto del calzado deportivo de marca internacional y STAF ya que utilizaron estas denominaciones de diferentes formas: ya sea, de manera indistinta, tratándolas como categorías independientes, o como género y especie. Por lo demás, en esta etapa del procedimiento no obra 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.

En atención a ello, en la determinación preliminar sostuvo que, a los efectos del análisis del daño, resultó razonable establecer dos categorías de calzados: calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar, por un lado, y el resto de los calzados investigados (Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar; Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tótones (espiigas), y; Otros calzados²¹), por el otro.

²¹ 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.



A continuación se presentan las características físicas, los usos, la sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del usuario y los precios, tanto del producto importado objeto de análisis como del producto nacional. En cada punto se desarrollan detalladamente los argumentos vertidos por las partes, los resultados de las pruebas producidas y las líneas de investigación realizadas por la CNCE, en caso de corresponder.

IV. 2. Características físicas.

Los calzados constan de dos partes principales: 1) la suela o parte inferior²⁵, que soporta el peso del usuario y entra en contacto directo con el suelo y 2) la capellada o parte superior²⁶, la cual está unida a la suela²⁷ a lo largo de sus bordes y recubre los pies de los usuarios (fs. 13).

De acuerdo a la información proporcionada por la CIC, se trata de un producto que está en relación con la moda, abarcando por ello 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 y todo tipo de accesorios (fs. 12/3).

En sus respuestas a los Cuestionarios, las empresas participantes de la presente investigación aportaron información detallada sobre las características físicas de los calzados que producen, importan o exportan, según sea el caso. En las Tablas que se presentan a continuación se expone esta información indicando la categoría de cada tipo de calzado, sus características físicas, los sectores usuarios de cada calzado y las marcas a través de las cuales se comercializan los mismos.

²⁵ A lo largo de este informe, fondo, suela y base se consideran como sinónimos.

²⁶ A lo largo de este informe, capellada y parte superior se consideran como sinónimos.

²⁷ Se considera al "armado" como la tarea de unión de las partes componentes del calzado, mediante cualquier proceso o método. También denominado "tecnología del fondo".

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE Nº 2109
INFORME TÉCNICO PREVILO A LA DETERMINACION FINAL

Tabla IV.1.: Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORIAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCION (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOECONÓMICO	MARCAS QUE PRODUCE
ALPARGATAS CALZADOS	b)	Capellada de cuero con suela de goma.	Deportistas	TOPPLER
		Capollada de cuero con suela de PU.		
		Capellada sintética con suela de goma.		
		Capellada sintética con suela de PU.		
		Capellada textil con suela de goma.		
ARIZONA CALZADO	d)	Capellada textil con suela de PVC.	Todo público	TOPPER y FAMPERO INFANTIL y FLECHA
		Botas de PVC.		
BORCAL	f)	Calzado Hospitalario y de descanso.	Mujeres y Hombres -	DRAVIDAI
		Capellada de simil cuero, base de PVC. (Microtech).		
		Línea Seguridad: Cuero Fior inyectado PVC Línea Militar: Bajo especificaciones técnicas Línea Casual: Cuero fior, fondo sintético.	Hombres, fuerzas armadas y de seguridad.	Borcal; marca BORCAL. Calzados; marca CALWICH.
GIRENE	b)	Calzado para uso interno - Chinelas: Capellada de tela textil y fondo de goma EVA.	Hombres, mujeres y niños.	HACKERS FEDORA
		S/D	Clase media	LE COQ SPORTIF (Inimac. - Lucania) PICCADILLY (Inimac. - Heptes.) CHOCOLATE (Nac. - Heptes.) TITINA (Nac. - Heptes.) WEST COAST (Inimac. - Heptes.)
DISTRINANDQ	b)	S/D	Clase media	
		S/D	Clase media	

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE N.º 27/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.1 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informados por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORIAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOECONÓMICO	MARCAS QUE PRODUCE
EMILIO AGNESE	d)	Línea Juego Libre; Descame; Microtech; Inyectado. Línea Punta Cuadrada – Colegial; Cuero; Microtech; Inyectado. Líneas Deportiva niños, zapatillas; Descame; Telas y PU; Microtech; Inyectado.	Masculino Femenino Niños	BONAPARTE (Propia) NATIVE (Propia)
	d)	Calzado Laminado EVA; Todo el material utilizado es Fítil Vinil Acetato (EVA).	Público en general.	SEAWALK (propia, internacional y registrada)
	b)	Calzado Deportivo Tra Marca; Capellada virifica fondo de goma.	Clase mediaculta.	EXTREME GEAR (internacional) – (Propia)
FAINCAL CORDOBA	a)	Calzado Deportivo; Capellada de Cuero – Fondo PVC.	Consumidores finales.	SCARPINO (Propia)
	d)	Calzado de Trabajo; Capellada de Cuero – Fondo PVC.	Empresas.	Marca Regional RED HORN (Propia) Marca Nacional FULVENCE (contrato de Proya IV)
FRANCALZ	d)	Bótnes; Capellada PVC, fondo poliuretano – Capellada PVC, fondo caucho. Calzado de vestir; Capellada cuero vacuno, fondo poliuretano.	Masculino e infantil.	PONY (Licencia por 5 años – renovable).
SGM	d)	Calzado Informal; capellada, (fody ó cuero); fondo sintético.	Hombres, mujeres, niños, adolescentes.	
GHIMOLGI	d)	C.16 – Sprint Blast Leather; Capelladas de cuero descame fondo en goma caucho. C.12 – Relay; Capelladas de cuero, descame y textil fondo de goma caucho. C.56 – Moto; Capelladas de cuero, nubuck fondo de goma caucho	Hombres, mujeres y niños que buscan calzado deportivo y semi-deportivo de calidad.	



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE/N° 2108
FORMULARIO TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.1 (cont.) : Características físicas, sectores usuários y marcas de los calzados informados por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOECONÓMICO	MARCAS QUE PRODUCE
GRIMOLDI	b)	<p>C.14 - <u>Smart Kids</u>: Capelladas de cuero, descarné, sintético y textil /fondo de goma caucho.</p> <p>H. 30 - <u>Goodvaar00</u>: capellada vacuno /fondo cambrela/fondo de poliuretano.</p> <p>C.24 - <u>Stricker Goal Reflex</u>: Capelladas de cuero, descarné, sintético y textil /fondo de goma caucho entresuela de EVA.</p> <p>C.02 - <u>Reflex</u>: Capelladas de cuero, descarné, sintético y textil /fondo de goma caucho entresuela de EVA.</p> <p>C.27 - <u>Smart Turf</u>: Capelladas de cuero nobuck /fondo de goma caucho.</p> <p>C.51 - <u>Eva mujer</u>: Capelladas de cuero, descarné, sintético y textil /fondo de goma caucho entresuela de EVA.</p> <p>C.4-<u>Reay Water</u>: Capelladas de sintético y textil /fondo de goma caucho.</p>	<p>Hombres, mujeres y niños que buscan calzado deportivo y semi-deportivo de calidad.</p>	<p>1) <u>PUPIES</u> - marca internacional, licencia.</p> <p>2) <u>MEDRELL</u> - marca internacional, licencia.</p> <p>3) <u>CAT</u> - marca internacional, licencia.</p> <p>4) <u>KICKERS</u> - marca internacional, licencia.</p> <p>5) <u>AMERICAN HIE</u> - marca nacional.</p> <p>6) <u>ADYBUS</u> - marca nacional.</p> <p>7) <u>GRIMOLDI</u> - marca nacional.</p>
GRIMOLDI	c)	<p>H.78 - <u>Crosstitch D4</u>:capellada vacuno /plantilla desc vacuno /fondo poliuretano.</p> <p>H.23 - <u>1 step</u>: capellada vacuno /plantilla desc pivota/fondo poroain /fondo poliuretano.</p> <p>H.82-<u>Stitch Street</u>: capellada vacuno /plantilla desc vacuno/fondo poroain /fondo poliuretano.</p> <p>H.10 - <u>Air Sandals</u>: capellada vacuno/plantilla sintético PU/fondo PU /fondo goma tecnología air.</p> <p>H.06 - <u>New Uriza</u>: capellada vacuno/Laneta/plantilla loneta textil /fondo poliuretano.</p> <p>H.13 - <u>Cunat</u>: capellada vacuno/plantilla sintético pu/fondo poliuretano.</p> <p>H.69 - <u>Annap</u>: capellada vacuno/plantilla sintético PU/fondo poliuretano.</p>		



COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE ONCE Nº 2109
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.1 (cont.) : Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOECONÓMICO	MARCAS QUE PRODUCE
GRIMOLDI	c)	H.21 - Blowing Air: capellada vacuno + caqui/plantilla sintético PU/fondo poliuretano/tecnología air. H.07 - Unisa.07: capellada vacuno/plantilla textil/fondo poliuretano. H.25 - Z-G: Active: capellada vacuno-porcino/plantilla vacuno/fondo poliuretano/tecnología zero g.	Hombres, mujeres y niños que busquen calzado casual urbano y outdoor de calidad	
GRIMOLDI	d)	H.18 - Air Lady: capellada vacuno/plantilla desc poroso/fondo textil/fondo poliuretano/fondo goma/tecnología air. H.60 - Bounce Italy: capellada vacuno/plantilla de poliuretano/plantilla de vista vacuno/fondo vacuno/fondo poliuretano/tecnología Bounce. H.78 - Cossulich 04: capellada vacuno/plantilla clásica vacuno/fondo poliuretano. H.87 - 3D: capellada vacuno/plantilla de poliuretano/plantilla de vista vacuno/fondo poliuretano y /PU/tecnología 3D. D.26 - Stroke: Capelladas de cuero, descarme, sintético y textil/fondo de goma caucho ortostático de EVA. H.62 - Gounee Ultra: capellada vacuno/plantilla de poliuretano/plantilla de vista vacuno/fondo vacuno/fondo poliuretano/tecnología Bounce. H.26 - Salsa: capellada vacuno/plantilla de EVA/fondo TR. K.96 - Dual Fit: capellada vacuno/doble plantilla de EVA/fondo cambriale/fondo poliuretano/tecnología dual fit. H.89 - Sport Air: capellada vacuno/plantilla poliuretano/plantilla de vista vacuno/fondo poliuretano/tecnología air. C.12 - Treay: Capelladas de cuero, descarme y textil/fondo de goma caucho.	Hombres, mujeres y niños que busquen calzado casual urbano y outdoor de calidad	

25768

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 21.08
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.1 (cont.) : Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	MARCAS QUE PRODUCE
HEYDAY	a)	Línea Deportiva, Puntero, Bata, Bebé y Colegio; Tela (Militar), Base de PVC.	Niños	HEYDAY (Nacional – Propia).
IBEX	a)	Calzado Deportivo, Inyección directa, materia sintética ³⁵ .	Público infantil en general	RICAZO (Nacional – Propia).
IGUALITA	d)	Línea Dama 300 (34/40), Infante 200 (20/24) e Infantil 300 (25/33); Capellada Textil, Fondo PVC, inyectado.	Damas y niños	IGUALITA (Nacional – Propia), W.L. WILD LAST (Nacional – Propia) DELU GIRLS (Nacional – Propia).
IMPEGNO	d)	Suela caucho vulcanizada, Capellada de lona lisa o estampeada, con corchones	Niños, damas y caballeros.	S/D
INDULMAR MANUFACTURAS	b)	Línea Signia - Heebok - Olymnikus; Capellada sintética, suela goma vulcanizada, tecnología cementado	Corredores, gimnastas o tenistas profesionales y/o aficionados.	SIGNIA (Nacional – Propia), HEEBOK (Internacional - Suny & Manufacturing), O-LYMPIKUS (Regional – Propia).
	d)	Línea Signia - Heebok - Olymnikus; Capellada Textil, suela goma vulcanizada, tecnología cementado y vulcanizado.	Usuarios en general.	SIGNIA (Nacional – Propia).
INDUSTRIAS SUCRE	d)	Línea Signia; Capellada sintética, suela sintética (Poluretano), tecnología inyectado.	Usuarios en general, tanto niños como adultos.	SIGNIA (Nacional – Propia).
		Línea Signia; Capellada de Cuero, vacuno, suela sintética (Poluretano), tecnología inventado.		
	c)	Línea 2600 y 6000 Capellada cuero, Fondo PVC o TR o PU o Goma	Nuestra fabricación esta dirigida al segmento moda joven edad 20-45 años.	
	d)	Línea 1500 y 1600 Capellada cuero, Fondo PVC o TR o PU o Goma.		SUCRE (Nacional – Propia).

³⁵ Se hace constar que dicha firma si bien en su respuesta al Punto N° 2.2 consignó que produce únicamente calzado incluido en la categoría a) en el Cuadro N° 1, informó como esta línea de calzado al "Calzado No deportivo" cuyas características son: Puntero, material sintético y suela lisa, que representaron entre el 4 y el 6% de la producción durante el período de información solicitado.

Tabla IV.1 (cont.) : Características físicas, sectores, usuarios y marcas de los calzados informadas por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES ACTIVIDAD, SOCIOEC.	USUARIOS, EDAD, NIVEL	MARCAS QUE PRODUCE
IWO CILICIA	a)	Zapatilla; capellada lona fondo PVC inventado	Hombres, damas y niños.		IWO (Nacional - Propia).
	b)	Zapatilla; capellada lona fondo caucho	S/D		KICK SIDE (Nacional - Propia).
	d)	Apatrotes; capellada lona fondo goma microcelular pegado en fno.	Hombres, damas y niños.		TABA (Nacional - Propia).
JUAN CARLOS CHILLEMI	d)	Linea Stone; Material Capellada: Cuero, Fono: Textil - Fondo PU y TI	Calzado Masculino y femenino. Para uso desde los 14 a los 70 años.		STONE (Nacional - Licencia)
LADY STORK	d)	Damas y caballeros; material de capellada: sintético / goma / material de fondo: cuero / sintético / tecnología: col foros moldeado, onitico e inyectado.	Hombres y Damas.		LADY STORK (Internac. - Propia). STORKMAN (Internac. - Propia)
LOPES JOSE	a)	Linea outdoor; capellada sintética, plástica y textil base caucho. EVA o PVC. Linea running / training; capellada textil e insertos plásticos, y partes en telas plásticas, base PVC. Linea Fútbol; capellada plástica y cuero base de caucho y PVC. Otro; capellada sintética y plástica base caucho o EVA.	Niños, damas y caballeros.		GAELE
MAINGAL	d)	Linea Inyectado PVC. Pegado: CAUCHO e inyectado: PU. S/D	Sector Industrial		FUNCIONAL (Nacional - Propia). AR-2000 (Nacional - Propia)
MILDANS	a)	S/D	Niños jóvenes y adultos.		MDI, SHOES (Nacional - Propia).
PANOS	a)	Linea Gándola - Zapato Seneta: Capellada sintética - Fondo PVC -Fono sintético			GONDOLA (Propia).
	d)	Linea Cynthia - Zapato Liso Chino: Capellada brn - Plantilla forada brn - Fondo Tacco forado en yute cubri goma EVA e/solvado en PVC.	Mujeres desde 80 años.		CYNTHIA (Propia)



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.1 (cont.) - Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Productores Grandes.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE PRODUCE	DESCRIPCIÓN (material de capellaría, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	USUARIOS, EDAD, NIVEL	MARCAS QUE PRODUCE
PIANS	a)	Zapallia: cap. Vinilico / base PVC con suela de EVA.			
	b)	Zapallia: cap. vinilico / base inyectada TH	Niños hasta 15 años Clase baja/medialalta.		PIANS (Nacional - Propia) MIMO (Regional - Fab. p/ terceros) BARY CLUB (Internac. - Fab. p/ terceros)
	c)	Ojotas, capellaría vinilico base caucho.			PIANS (Nacional - Propia)
	d)	Sandalias en tela: cap. (textil) base sintética artesanal Sandalias en vinilico: cap. sintético / base sintética inyectada.	Niños y dama Clase baja / media.		MIMO (Regional - Fab. p/ terceros) MIMO (Regional - Fab. p/ terceros) AKIABARA (Nacional - Fab. p/ terceros)
SUOLA	b)	Calzado Running: Capellaría: Sintético. Suela: Eva + Caucho.			
	d)	Calzado Vulcanizados: Capellaría: Textil / Suela: Goma Caucho. Calzado Comontado: Capellaría: Sintético. Suela: Goma Eva + Caucho.	Adultos y Niños.		NIKE (Internacional - Contacto de producción)
	e)	Zapallia Emazy: fondo de goma, forro textil, plantilla vista goma EVA con textil. Coria: Cuero Vacuno Flon.			
TECAL	d)	Nautico Clásico: Forro: H. plantilla vista cuero vacuno. Coria: cuero vacuno engrasado.			
	b)	Zapallias Casual: Capellaría cuero forro goma	Hombre Mujer y Niño		CAVATINI (Nacional - licencia)
VALE	b)	Zapatos Vestir: capellaría cuero forro goma			
	d)	Zapatos Vestir: capellaría cuero forro goma	Damas clase media - alta.		VALEPIO (Regional - Propia)





Tabla IV.2.: Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Productores Pequeños.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE PRODUCE	MARCAS QUE PRODUCE
ARIAN S	b)	ARIAN'S - DULZURA - STONE JUNIOR (Marcas propias).
BUDMAN	a)	INDIAN RED - INDIAN BLUE - INDIAN KIDS - FLEXIMAR (Marcas propias).
BUSCEMI JUAN ROBERTO	d)	BUSCEMI CALZATURE (Marca Propia).
GADEPA	d)	PRAXIS (Marca Propia)
CAJAL DIEGO ANGEL	a)	FOKKER / THE STRONG HORSE (Marcas propias)
CALZADOS FIVE	d)	5TA. A FONDO (Marca Propia).
CALZADOS INFANTILES	a) y d)	POLLITO (Marca Propia).
CALZADOS ROCA	c) y d)	EL ELEGIDO (Marca Propia).
CANVAS	d)	SOLIDO - FIORUCCI - BLACKFIN (Faconier Producción para terceros).
GIMMINGO	a) y b)	LICEO - AIR FOX (Marcas propias)
CREACIONES LUCIANA	d)	TITANITOS (Marca Propia).
DAHME	d)	DIEU DONNE (Marca Propia).
DE ASIA	a) y d)	47 STREET (Licencia).
DEMIRDJIAN	d)	SHERAK (Marca Propia).
FRISCHMANN Y CIA	d)	ROBLE FUSSBETT (Marcas Propias).
INTERSTANDARD ARGENTINA	d)	PIETRA (Marca propia).
KAILER	a) y d)	ROWING (Marca propia). DONNA (Marca propia)
LAUBER TOP	d)	LAUBER TOP (Marca propia).
MAYKEL	a) y c)	MAYKEL (Marca propia).
MOSCHETTO LILIANA	c) y d)	PULLMAN (propia) y JEAN CARTIER (Licencia).
TALPINI HECTOR CLAUDIO	d)	TALPINI (Marca propia) TRIAL - DIOR - HUSH PUPPIES (Licencias).
THESELL GROUP	c) y d)	FUEL - SIRANGE (Marcas propias)
CALZADOS EMILIA	a)	TEAM GEAR (Acuerdo).
CALZADOS HECAR	a)	DEPORTIVAS HOFFER (Marca propia).
COMFORT GROUP	c) y d)	LADY COMFORT (Marca propia).



Tabla IV.2.: (continuación)

EMPRESA	CATEGORIAS DE CALZADO QUE PRODUCE	MARCAS QUE PRODUCE
COMFORT SHOES	c) y d)	LADY COMFORT (Marca propia).
ABESH	c) y d)	ABESH (Marca propia)
GREGORIO TCHATLDJJEKIAN	d)	DAKUK – VALÓBA – FIGUE (Marcas propias).
CARLOS PEREZ	d)	JR (Licencia de productos).
TRIDY	a)	TRIDY (Marca propia).
VICLA	d)	PATRIA – CHAMPION (Marcas propias).
CALZADOS PIRRI	a) y c)	CALZADOS PIRRI (Marca propia).
PURITA ROMINA	b) y d)	S/D
DICOS	d)	DICOS (Marca propia).
GERMAN TOLEDO	a) y d)	GREENWICH (Marca propia).
ONLY CUER	d)	NO POSEE.
MARASCO Y SPEZIALE	a) y d)	MARASCO Y SPEZIALE (Marca propia).
CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO	a)	ELTON – LADDER (Marcas propias).
DE LA CRUZ	c) y d)	DE LA CRUZ (Marca propia). DOZXING (Marca propia).
GERMAN Y FABIO VOLPI	a) y c)	FREEDOM STYLE (Marca propia). YUPI – WETH (Marcas propias).
LENTOCHNIK SEBASTIAN	a)	GOTI – A FULL (Marcas propias)
LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	c) y d)	COSTELLO (Marca propia).
CALZADOS PIERANYELA	c)	CREACIONES PIERANYELA (Marca propia)
MOCASSINO	d)	MOCASSINO y MIO MOCASSINO (Marcas propias)
BIASAFLEX	c)	SUFFLE – KINEI – KINEY – SUFFLE-DEP – TERRAFLEX (Marcas propias)
MALENA BS AS	a) y d)	47 STREET (Licencia)

Tabla IV.3.: Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	MARCAS QUE IMPORTA
ADIDAS ARGENTINA	b)	<p><u>Atletismo:</u> Capellada sintética, de cuero natural y textil (según correspondan), fondo sintético con tecnologías de absorción de impacto verticales y laterales, combinando polímeros de diferentes densidades.</p> <p><u>Baloncesto:</u> Capellada sintética y de cuero natural (según correspondan), fondo sintético con tecnologías de absorción de impacto verticales y laterales, y adherencia al suelo.</p> <p><u>Boxeo:</u> Capellada de material textil y fondo sintético, diseñado de acuerdo al reglamento del deporte.</p> <p><u>Fútbol:</u> Capellada sintética y de cuero natural (según correspondan), fondo sintético con tecnologías que favorecen la estabilidad y adherencia al suelo, con diferentes sistemas de tacos fijos o intercambiables para adaptarse a cada tipo de terreno.</p> <p><u>Gimnasia/entrenamiento:</u> Capellada sintética, de cuero natural y textil (según correspondan), fondo sintético con tecnologías de absorción de impacto verticales y laterales, combinando polímeros de diferentes densidades.</p> <p><u>Golf:</u> Capellada sintética y de cuero natural (según correspondan), fondo sintético con tecnologías que favorecen la estabilidad y adherencia a suelo.</p> <p><u>Hockey:</u> Capellada sintética y fondo sintético con tecnologías que favorecen la estabilidad y adherencia al suelo.</p>	<p>STAF : Deportistas de alto rendimiento, amateurs y aficionados al deporte</p> <p>NO STAF: población en general</p>	ADIDAS (Internac... - Licencia)



Tabla IV.3 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORIAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCION (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	MARCAS QUE IMPORTA
ADIDAS ARGENTINA	b)	<u>Huaby:</u> Capellada sintética y de cuero natural (según correspondía), fondo sintético con tecnologías que favorecen la estabilidad y adherencia al suelo. <u>Similar a gimnasia/canotaje:</u> Capellada sintética de cuero natural y textil (según correspondía), fondo sintético con tecnologías de absorción de impacto verticales y laterales, combinando polímeros de diferentes densidades. <u>Tony:</u> Capellada sintética y de cuero natural (según correspondía), fondo sintético con tecnologías de absorción de impacto verticales y laterales, y adherencia al suelo.	STAF: Deportistas de alto rendimiento, amateurs y aficionados al deporte NO STAF: población en general	ADIDAS (Internac - Licencia)
ADIDAS ARGENTINA	c)	<u>Nalacion:</u> Capellada sintética y de cuero natural (según correspondía), fondo sintético con tecnologías que favorecen la adherencia al suelo.	Población en general	ADIDAS (Internac - Licencia)
ADIDAS ARGENTINA	d)	<u>No Durotavo:</u> Capellada sintética, de cuero natural y textil (según correspondía), fondo sintético y de cuero (según correspondía) destinados a uso de tiempo libre.		
AMERICAN DISTRIBUTION	b)	<u>Lineas CIRCA y VISION:</u> Capellada suela vacuado fibr, pesquite, textil y sintética. Fondo sintético y suelas vulcanizadas e inyectadas. <u>Linea Fútbol:</u> calzado con lacasiones fijas e intercambiables.	Pública joven	No tenemos ningún acuerdo de licencia o royalty para el mercado Argentino.
DABBA	b)	<u>Linea Hunting:</u> calzado técnico de running. <u>Linea Tennis:</u> calzados técnicos de tenis.	Consumidor final minoristas y marketing (canje publico) y sponsor de clubes de fútbol	LOTTO SPORTS™ (Internac - Licencia); SERGIO TACCHINI™ (Internac - Licencia)

a) Se destaca que dicha firma menciona que importa calzado categoría B con tecnología y fabrican calzado categorías A y B.

b) Sobre esta marca, la firma menciona que no importa el producto terminado.



COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPE-DIEN-TE Nº 21/03
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.3 (cont.) Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	MARCAS QUE IMPORTA
NIKE ARGENTINA	b)	Línea Star TM y No Star TM . Para mayor detalle ver Recuadro IV.1.	STAF: Atletas. Deportistas, Profesionales y Amateurs NO STAF: Público en general.	Nike Argentina es licenciataria de la marca Internacional NIKE para la Argentina, Uruguay y Paraguay a través de un contrato de licencia firmado con NIKE European Operations Netherland B.V.
ORIGINAL SPORTS	b)	Línea Alta Performance: Material de capellada y fondo sintético. Tecnologías: Trinity, Duraspring, Harmonix y L2G. Material de capellada: cuero vacuno (por y descarte) y fondo sintético. Tecnologías: Duraspring, Trinity Harmonix y L2G. Material de capellada: cuero vacuno descarte y fondo sintético. Tecnología: Duraspring.	Básquet de alta competición	AND 1 (Internacional Licencia de comercialización).
OUTDOORS	b)	Línea MPO: Suelas de goma duraderas flexibles, de agarre, con tapones para una mayor tracción y diferentes densidades. Plumas y talón generalmente reforzados. Capelladas con diseño anatómico. Combinaciones en cueros y sintéticos. Diseños con piezas de agarre del pie para mayor control en la ejecución de la actividad.		

* Calzado usado en actividades deportivas con suelas moldeadas de uña o mas capas (single or multi-layer moulded sole) no inyectadas, fabricadas de materiales sintéticos especialmente diseñados para absorber el impacto de movimientos verticales o laterales y con tecnologías como almohadillas herméticas que contienen gas o fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan impactos, o materiales como polímeros de baja densidad.



Tabla IV.3 (cont.) : Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	MARCAS QUE IMPORTA
OUTDOORS	b)	<p><u>Línea Hiking:</u> Suelas de goma duraderas, de agarre. Tapones para una mayor tracción y puntera y talón generalmente reforzados. Fondo en diferentes densidades para tracción en terrenos irregulares. Capelladas resistentes, punteras reforzadas, diseño que permite el control de movimientos y agarre de pie. Muchos modelos altos tipo botas con piezas que contienen el tobillo. Combinaciones en cuero y sintéticos. Capelladas resistentes, punteras reforzadas, diseño que permite el control de movimientos y agarre del pie.</p> <p><u>Línea Casual:</u> Suelas de goma o cuero con diseños de confort. Algunos diseños tienen ranuras para permitir que el calzado se expanda con los movimientos del pie. Capelladas generalmente en cuero con diseños para mantener el confort a lo largo del día.</p> <p><u>Línea Water Sport:</u> Suelas de goma de gran agarre y tracción. Algunos diseños poseen canales para distribución del agua, o mini tapones para un mayor agarre a las superficies mojadas. Capelladas generalmente sintéticas y con diseños de drenaje de agua. Imitadas y de secado rápido.</p> <p><u>Línea Trail Running:</u> Suelas de goma, de agarre y tracción. Tapones para una mayor tracción y diferentes densidades. Imitadas. Capelladas generalmente sintéticas y imitadas. Discos dinámicos.</p>	Hombres y mujeres que busquen calzado deportivo y semi-deportivo de calidad.	TIMBERLAND (Internacional); THE NORTH FACE (Internacional)



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE ONCE Nº 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.3 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS, ACTIVIDAD, EDAD, NIVEL SOCIOEC.	MARCAS QUE IMPORTA
OUTDOORS	b)	<p><u>Línea Sport Utility:</u> Suelas de goma duraderas, de agarre. Tapones para una mayor tracción y diferentes densidades. Puntera y talón generalmente reforzados. Capelladas con diseño anatómico. Combinaciones en cueros y sintéticos. Diseños con piezas de agarre del pie para mayor control en la ejecución de la actividad.</p> <p><u>Línea Multisport:</u> Suelas de goma duraderas, flexibles, de agarre, con tapones para una mayor tracción y diferentes densidades. Puntera y talón generalmente reforzados. Capelladas con diseño anatómico. Combinaciones en cueros y sintéticos. Diseños con piezas de agarre del pie para mayor control en la ejecución de la actividad.</p>		
OUTDOORS	c)	<p><u>Línea Amphibius:</u> Suelas de goma de gran agarre y tracción. Algunos diseños poseen canales para distribuir el agua, o mini tapones para un mayor agarre a las superficies mojadas. Capelladas generalmente sintéticas y con diseños de trenaje de agua, livianas y de secado rápido.</p>	Hombres y mujeres que busquen calzado casual urbano y outdoor de calidad.	TIMBERLAND (Internacional). THE NORTH FACE (Internacional)
OUTDOORS	b)	<p><u>Línea Casual:</u> Suelas de goma o cuero con diseños de confort. Algunos diseños tienen ranuras para permitir que el calzado se expanda con los movimientos del pie. Capelladas generalmente en cuero con diseños para mantener el confort a lo largo del día.</p>	Hombres y mujeres que busquen calzado casual urbano y outdoor de calidad.	TIMBERLAND (Internacional). THE NORTH FACE (Internacional).



Tabla IV.3 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS	MARCAS QUE IMPORTA
OUTDOORS	d)	<p><u>Línea Hiking:</u> Suelas de goma duraderas, de agarre, generalmente reforzadas. Fondo en diferentes densidades para tracción en terrenos irregulares. Capelladas resistentes, puntas reforzadas, diseño que permite el control de movimientos y agarre del pie. Muchos modelos altos tipo botas con piezas que contiene el tobillo. Combinaciones en cuero y sintéticos.</p> <p><u>Línea Náuticos:</u> Suelas de goma con canales para distribución de agua, generalmente finas y livianas. Capelladas generalmente de cuero.</p>		
OUTDOORS	d)	<p><u>Línea MPO:</u> Suelas de goma duraderas, flexibles, de agarre, con tapones para una mayor tracción y diferentes densidades. Puntera y talón generalmente reforzados. Capelladas con diseño anatómico. Combinaciones en cueros y sintéticos. Diseños con piezas de agarre de pie para mayor control en la ejecución de la actividad.</p> <p><u>Línea Amplitud:</u> Suelas de goma de gran agarre y tracción. Algunos diseños poseen canales para distribución del agua, o min tapones para un mayor agarre a las superficies mojadas. Capelladas generalmente sintéticas y con diseños de drenaje de agua, livianas y de secado rápido.</p>		



Tabla IV.3 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS	MARCAS QUE IMPORTA
OUTDOORS	d)	<p><u>Línea Water Sport:</u> Suelas de goma de gran agante y tracción. Algunos modelos poseen canales para distribución del agua, o mini tapones para un mayor agarre a las superficies mojadas. Capelladas generalmente sintéticas y con diseños de drenaje de agua, livianas y de secado rápido.</p> <p><u>Línea Boots:</u> Suelas de goma altamente resistentes, con tapones que ayudan a la tracción en terrenos irregulares. Capelladas en cuero.</p>		
OUTDOORS	d)	<p><u>Línea Rugged:</u> Suelas de goma o cuero con diseños de combi. Algunos diseños tienen ranuras para permitir que el calzado se expanda con los movimientos del pie. Capelladas generalmente de cuero con detalles artesanales.</p> <p><u>Línea Lifestyle:</u> Suelas con características propias para realizar alguna caminata a aire libre, pero ningún tipo de actividad deportiva. Capelladas con diseño anatómico. Combinaciones en cueros y sintéticos. Diseños con piezas de agarre del pie para mayor control en la ejecución de la actividad.</p>		



Tabla IV.3 (cont.) : Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS	MARCAS QUE IMPORTA
SPORTS & ADVENTURE	b)		Deportistas de alta performance: Montañistas, Corredores, Tenistas	Líneas STAF y NO STAF: HI-TEC (Internac. - Distribución Exclusiva). Líneas STAF y NO STAF: HEAD (Internac. - Distribución Exclusiva). Línea STAF: COLEMAN (Internac. - Distribución Exclusiva). Línea NO STAF: AIRWALK (Internac. - Distribución Exclusiva).
			Líneas STAF y NO STAF: Ver Anexo IV del cuestionario. Presentada por la empresa.	HI-TEC (Internac. - Distribución Exclusiva)
	c)	Línea Sandalia Trekking: Ver Anexo IV del cuestionario. Presentada por la empresa.	Deportistas de Alta performance: Montañistas	
	b)	Calzado deportivo: Capellada Sintético-Fondo Sintético pegado - Capellada Cuero-Fondo Sintético pegado	STAF: atletas y deportistas profesionales y amateurs. NO STAF: Todos.	PUMA (Internac. - Contrato de Distribución)
UNISOL	c)	Calzado no Deportivo: Capellada Sintético-Fondo Sintético inyectado.	Todos.	PUMA (Internac. - Contrato de Distribución).
	d)	Calzado no Deportivo: Capellada Sintético-Fondo Sintético pegado - Capellada Cuero-Fondo Sintético pegado - Capellada Textil-Fondo Sintético pegado.	Todos.	
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS	S/D	S/D	S/D	SALOMON y WILSON (Internac. - Contrato de Distribución)

Tabla IV.3 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los importadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE IMPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	SECTORES USUARIOS	MARCAS QUE IMPORTA
FREIER	b)	<p>La línea completa de calzado para ciclismo que importamos se podría clasificar en la siguiente forma de acuerdo a su uso específico:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Competición de ruta b) Ruta c) Triatlón d) Ciclismo e) Mountain bike f) Competición de Mountain bike g) All Mountain h) Recreación i) Indoor j) MP: orientado a ciclistas de BMX y ciclistas urbanos 	<p>Aquellos que practican la mayoría de las especialidades deportivas del ciclismo: ruta, Triatlón, contra-reloj, pista, cross country, four cross, rally, downhill, freeride, BMX.</p>	SHIMANO (internacional).



COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE Nº 21109
INFORME TECNICO PREVIO A LA DETERMINACION FINAL

Tabla IV.4 : Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Exportadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE EXPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	MARCAS QUE EXPORTA
APACHE FOOTWEAR	b)	<p><u>Línea Indor:</u> Capellada: Material textil/ Material sintético, Material de fondo: Caucho / Inyección EVA, Caucho /Inyección EVA/TB, Caucho /Moldura EVA /TB, Caucho/Inyección EVA/Inyección TPU, Caucho/Inyección EVA/Inyección TPU (Lat/Mid), Caucho/Moldura EVA(F/R)/Inyección TPU (Lat/mid)</p> <p><u>Línea Original:</u> Capellada: Material textil /Cuero / Material sintético, Material de fondo: PU, Caucho, Caucho/CM EVA, Caucho/CM EVA/TPU, Caucho/CM EVA/ Cuero, Caucho/ corte por troquel EVA, Caucho, corte por troquel EVA/Carbon, Caucho/corte por troquel EVA/forro de goma, Caucho/corte por troquel EVA/forro de goma/TPU, Caucho/corte por troquel EVA/TPU, Caucho/corte por troquel EVA/Cuero, Caucho/corte por troquel EVA/malla, Caucho/corte por troquel EVA/forro de goma/ tape, Caucho/ Inyección EVA, Caucho/Inyección EVA/TPU /malla, Caucho/Inyección EVA/TPU/metal Logo, Caucho/Inyección EVA/TPU/malla, Caucho/Moldura EVA/TPU, Caucho/PU/CM EVA/TPU, Caucho/forro de goma, Caucho/ forro de goma/corte por troquel EVA, Caucho/puntera de goma/corte por troquel EVA, Caucho/TPU, Caucho/TPU/CM EVA, Caucho/Cuero/Inyección EVA, Caucho/Cuero/TPU, TPU/Caucho/corte por troquel EVA.</p> <p><u>Línea Olympics:</u> Capellada: Material textil /Cuero /Material sintético Material de fondo: Caucho, Caucho / CM EVA, Caucho / Moldura EVA, Caucho /Moldura EVA /TB, Caucho /Moldura/TB, Caucho/ Inyección EVA, Caucho/corte por troquel EVA.</p> <p><u>Línea Sport Style:</u> Capellada: Material textil / Cuero, Material de fondo: Caucho /corte por troquel EVA, Caucho/Inyección EVA.</p>	ADIDAS NIKE



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXEDENTE CNCE N° 2160
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.4 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Exportadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE EXPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	MARCAS QUE EXPORTA
APACHE FOOTWEAR	b)	<p>Línea Training: Capellada: Material textil; Material de fondo: Caucho (corte por troquel EVA).</p> <p>Línea Tennis: Capellada: Material textil /Cuero/Material sintético. Material de fondo: Moldura EVA/ Caucho/ Inyección TPU. Caucho (corte por troquel EVA. Caucho /inyección EVA. Caucho /inyección EVA/TB,Caucho /Moldura EVA /TB. Caucho/inyección EVA. Caucho/ Inyección EVA/inyección TPU. Caucho/Moldura EVA (F/R) (inyección TPU (Lat/Mid). Caucho/Moldura EVA/ Inyección TPU</p>	ADIDAS NIKE
	c)	Línea Originals: Capellada: Material textil /Cuero. Material de fondo: PU+ Material sintético. Caucho+ PU+Cuero	S/D
APACHE FOOTWEAR	d)	Línea Originals: Capellada: Material textil /Cuero/Material sintético. Material de fondo: Caucho (corte por troquel EVA. Caucho -Moldura EVA +TB, Caucho+GM EVA+ Cuero. Caucho-PU-Forro de goma. Caucho+ Cuero.	S/D
	d)	Línea Limpes: Capellada: Cuero. Material de fondo: Caucho (corte por troquel EVA). Línea Snowboarding: Capellada: Material sintético. Material de fondo: Caucho -Moldura EVA -TB	
EVERVAN FOOTWEAR	d)	<p>Línea Fusion: 28%leather+47%synthetic +25%textile + 100% rubber - 31%leather +21%synthetic-48%textile - 39%synthetic+ 61% textile - 100%Rubber.</p> <p>Línea Originals: 25%Leather+75%synthetic - 100% rubber - 60%leather+19% synthetic-21%textile + 100% rubber - 80% leather-20%synthetic.</p>	ADIDAS (Internacional - Contrato de Fabricación)



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla IV.4 (cont.): Características físicas, sectores usuarios y marcas de los calzados informadas por los Exportadores.

EMPRESA	CATEGORÍAS DE CALZADO QUE EXPORTA	DESCRIPCIÓN (material de capellada, material de fondo, tecnología del fondo)	MARCAS QUE EXPORTA
IDEA MAGAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD.	b)	Material textil - Caucho / EVA - TP R - Cuero Genuino - Cuero Sintético - Caucho - EVA - Piel de Cerdá - Material textil/Sintético - Malla - Runner/EVA (Según el Artículo).	Sólo prestan servicios (fabricantes originales) para ADIDAS (marca internacional que no les pertenece).
	c)	TPU - Caucho/PU - Cuero Sintético - EVA (Según el Art.)	





Como puede observarse en las tablas precedentes, existe una gran variedad de calzados, que combinan el material de la capellada (cuero, descame, 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, vulcanizado³², etc.). Adicionalmente se deben tener en cuenta los accesorios que pudieran incluir, sean estéticos (botones, cintas, hebillas, etc) o funcionales (tecnología de impacto o amortiguación, puntera, tapones, etc.).

No se observa una relación unívoca entre estas características físicas (material de capellada, fondo y tecnología de armado) y la categoría a la cual pertenece el calzado. Incluso en algunas empresas, con la misma denominación y características, se observan calzados en diferentes categorías³³. Por ejemplo, JOSÉ LÓPEZ informó producir un calzado de categoría a) para OUTDOORS, cuya capellada es sintética, plástica y textil y la base de caucho, EVA o PVC; mientras que CIRENE informó emplear similares materiales para calzado categoría c).

Esta afirmación también puede corroborarse analizando los catálogos presentados por las diferentes empresas. Si bien en términos generales en los mismos no consta la tecnología de armado, considerando los materiales de capellada y de fondo, estos pueden repetirse o combinarse de similar manera en los distintos modelos para los diferentes usos del calzado .

En este sentido, no existiría desde el punto de vista de las características físicas una división exacta entre las cuatro categorías de calzado que abarca esta investigación.

Adicionalmente, los importadores y exportadores intervinientes en la presente investigación han centrado su análisis de producto fundamentalmente en la categoría b). Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar. Las principales consideraciones presentadas se orientan a proponer que esta categoría debería subdividirse en al menos dos sub categorías, que permitan diferenciar al calzado deportivo/atlético denominado de alta performance, de mayor tecnología, de marca internacional, de alta gama o STAF de

³² Para un detalle de estos procesos productivos, ver Sección IV.4. del presente informe.

³³ En el caso de OUTDOORS, por ejemplo, con la denominación HIKING puede observarse calzado de categorías b) y d). CASUAL en categorías b) y c), MPO en categorías b) y d) y AMPHIBIUS en categorías c) y d). En todos los casos, la descripción física de los calzados se corresponden exactamente. Similar situación se observa en INDUSTRIAS SUCHE para calzados categorías c) y d). Asimismo, FALINCAL CORDOBA informa producir calzado en categorías a) y d) con capellada de cuero y fondo PVC. GRIMOLDI, por su parte, informa modelos de calzado categorías b), c) y d) de capellada de vacuno y fondo de PU.

³⁴ Ver Anexo II del expediente CNCE 2103.



aquel calzado deportivo/atlético sin tecnología especial, no de performance y de marca no internacional³⁵.

NIKE; UNISOL, ADIDAS, EVERVAN, IDEA MACAO y APACHE FOOTWEAR presentaron una serie de comentarios referidos al calzado deportivo de mayor complejidad, al que denominaron STAF, en el mismo sentido que la Unión Europea, en la investigación sobre "determinados calzados con parte superior de cuero natural o regenerado" originario de China y Vietnam denominó a los "calzados deportivos de tecnología especial"³⁶.

En el artículo 2 del Reglamento CE N° 1472/2006 del 5 de octubre del 2006, la Unión Europea ha definido al calzado STAF como "calzado usado en actividades deportivas, con suelas moldeadas de una o más capas (*single-or-multi-layer moulded sole*), no inyectadas, fabricadas de materiales sintéticos especialmente diseñados para absorber el impacto de movimientos verticales o laterales y con tecnologías como almohadillas herméticas que contienen gas o fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan impactos, o materiales como polímeros de baja densidad." Tanto los productores comunitarios como algunos importadores cuestionaron esta definición de calzado STAF, tal como se desprende de la lectura del mencionado Reglamento, a pesar de lo cual la UE no modificó esa definición.

Se deja constancia 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, lo cual puede corroborarse al analizar que la definición de la UE para este tipo de calzado sólo se centra en las características físicas de la suela.

En sus consideraciones, NIKE; UNISOL, ADIDAS, EVERVAN, IDEA MACAO y APACHE FOOTWEAR agregan otras cuestiones además de la definición en el sentido de la UE que, a su entender, permiten identificar este tipo de calzado, a saber, que se trata de calzado con marca internacional, lo que determina condiciones de oferta y demanda especiales. Estas empresas solicitaron la exclusión de este tipo de calzados de la presente investigación al aducir que se trataría de productos diferenciados.

Adicionalmente, al momento de producir las pruebas ofrecidas en la presente investigación³⁷, NIKE, ADIDAS, UNISOL, LIAN JIAN CHING, IDEA MACAO, APACHE,

³⁵ En este párrafo se ha querido nombrar a esta subcategoría de lódas las formas que la nombran las distintas partes intervinientes.

³⁶ Para más detalle sobre esta investigación ver Sección V, Mercado, del presente informe.

³⁷ Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo II del presente informe.



EVERVAN, FU JIAN, REEBOK INTERNATIONAL, SOJITZ, QING DAO CHANGSHIN y QING DAO TEA KWAN, presentaron un informe, denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" referidas al calzado STAF, elaborado por el consultor Marcos L. Predovic¹. 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 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. 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.

En el Recuadro IV.1., se exponen de forma detallada las consideraciones presentadas por este grupo de empresas respecto del calzado STAF.

Recuadro IV.1. EL CALZADO STAF DEFINIDO POR ALGUNAS DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

NIKE ARGENTINA (fs. 5166/5172 vta.), UNISOL (fs. 6497/6504 y 6518/6525), ADIDAS ARGENTINA (fs.6609/6616 vta.), EVERVAN (fs. 5237/41), IDEA MACAO (fs.13364/8) y APACHE FOOTWEAR (13458/67) consideraron que la mayoría del calzado importado de China por ellas entra dentro de la categoría b) definida por la CNCE. Sin embargo, el criterio de estas empresas, la definición de la categoría b) es demasiado amplia e incluye calzado hexágono que no comparte las mismas características, al menos que no comparta, ni del lado de la oferta ni del de la demanda, características comunes suficientes que justifiquen su inclusión dentro de un mismo producto.

A criterio de estas empresas, el calzado incluido en la categoría a) debería ser desagregado, al menos, entre Calzado de Marca Internacional y Calzado de Marca no Internacional. Asimismo, el Calzado Internacional debería, al menos, ser desagregado entre Calzado Atlético con Tecnologías Especiales (*Special Technology Athletic Footwear*, "STAF") y calzado sin dichas tecnologías ("no STAF") (fs. 5166).

Es decir, para estas empresas, la categoría b) debería quedar definida de la siguiente manera:

- b.1) Calzado de marca internacional
 - b.1.i) Calzado atlético con tecnología especial (STAF)
 - b.1.ii) Calzado atlético sin tecnología especial (no STAF)
- b.2) Calzado de marca no internacional

Respecto de b.1.- Calzado con Marca Internacional, estas empresas consideraron que es el calzado producido bajo la licencia de una marca prestigiosa e internacionalmente reconocida (Ej. NIKE, ADIDAS, REEBOK y PUMA).

La fabricación y comercialización de los Calzados Internacionales es sustancialmente similar para todas las marcas, diferenciándose en algunos aspectos (por ejemplo, el nivel de localización de la producción o la manera en que las transacciones internacionales se centralizan).

La estructura básica de fabricación y comercialización de estos calzados es la siguiente:

¹ A fs. 188 IS/5 consta el currículo vital de este consultor.



Existe una empresa titular de la marca³⁵, que celebra acuerdos de licencia con varias partes alrededor del mundo. A las empresas en Argentina, por ejemplo, se le autoriza a vender los productos de marca internacional dentro de cierto territorio, y a nivel mundial, y además fabricar por ella misma o subcontratar la fabricación de productos licenciados a terceros. Por otra parte, la titular de la marca suscribe acuerdos de fabricación con ciertos fabricantes alrededor del mundo para la fabricación de calzados de marca internacional. Los acuerdos de licencia establecen la forma en que este calzado debe ser fabricado, el precio que será pagado a los fabricantes por dichos productos y quienes podrán adquirir dichos productos.

Este tipo de licencia es generalmente usada para calzado STAF debido a que las economías de escala, el elevado capital y el alto nivel de tecnología necesaria para producirlos,

la diversidad de modelos producidos, la fuerza de trabajo altamente capacitada necesaria para fabricarlos resultado de dichas escalas y las bajas cantidades de modelos que se consumen en cada país impiden una fabricación de dicho calzado atomizada a nivel local. Las plantas de fabricación en la Argentina generalmente no poseen o bien la tecnología o la escala suficiente para permitir que la fuerza de trabajo pueda estar debidamente capacitada para fabricar el calzado STAF que se produce en China, y por lo tanto, los calzados fabricados en China no cumplen con la producción local.

Las empresas licenciatarias en Argentina forzarán con fabricantes en Argentina la fabricación y/o ensamble de ciertos calzados deportivos no STAF que puede ser fabricado localmente debido a que ha podido conseguir economías de escala en el mercado argentino.

NIKE ARGENTINA hizo fabricar localmente 1.302.172 pares de calzado no STAF durante el 2008, un incremento del 98,9% respecto del 2007, año en el que se fabricaron 654.595. ADIDAS ARGENTINA incrementó en un 105,84% en 2008 la cantidad de pares de calzado no STAF que hizo fabricar localmente. NIKE ARGENTINA, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA han ido incrementando la fabricación local de calzado siempre que las economías de escala permitan dicha producción local, y ello se da en el calzado no STAF y algunos muy pocos modelos híbridos.

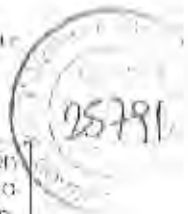
Las cantidades consumidas de cada modelo de calzado STAF son demasiado chicas en el caso de NIKE, un promedio de 1.494 pares por modelo por año, o 6,50 pares por día, en el caso de PUMA, un promedio de 657 pares por modelo por año, o 1,80 pares por día y en el caso de Adidas Argentina, un promedio de 1.043,5 pares por modelo por año, o 2,65 pares por día. No es posible para cualquier productor fabricar calzado STAF en tan pequeña cantidad. Cada modelo necesita de una matriz específica (excepto por los modelos que difieren solamente por el color) y cada modelo tiene especificaciones técnicas diferentes y procedimientos para la fabricación de la parte superior de moda que los trabajadores deben seguir una curva de aprendizaje para cada modelo (incrementando el porcentaje de segunda y bajando la productividad).

Por otra parte, si un fabricante argentino hubiese tenido que producir en Argentina el calzado STAF importado de China para satisfacer el consumo mundial de NIKE en el 2008, se le hubiese requerido la fabricación de un promedio de al menos 100.000³⁶ pares de calzado STAF por modelo por año, y otro tanto según lo considerado por ADIDAS ARGENTINA, lo cual no es posible. En consecuencia, según estas empresas, solo calzado no STAF puede ser fabricado en la Argentina en virtud de que existe un consumo mayor por modelo y el ciclo de vida del modelo es más largo, permitiendo el entrenamiento de los empleados y una amortización más larga de los equipos.

NIKE ARGENTINA adquiere también calzado de terceros países, incluyendo China, pero también Brasil, Vietnam, Indonesia, Tailandia e Italia. La adquisición de productos a China de parte de todas las subsidiarias de Nike se contrata a través de NIKE Inc., quien envía las órdenes de compra al fabricante. SOJITZ CORPORATION OF AMERICA es una sociedad independiente que actúa como exportador y como agente de compras de NIKE Argentina así como también de otras compañías del grupo NIKE.

³⁵ NIKE Inc. para NIKE, PUMA AG para PUMA, ADIDAS AG y ADIDAS INTERNATIONAL MARKETING B V para ADIDAS.

³⁶ Esta estimación podría aumentar exponencialmente de acuerdo con la cantidad de matrices necesarias para fabricar la suela y la complejidad de la fabricación de la capellada de cada modelo STAF que tienen un impacto significativo en la tecnología y curva de aprendizaje del personal necesaria para producirlos.



UNISOL adquiere también calzados de terceros países, incluyendo China, pero también Brasil, Vietnam, Indonesia y Cambodia. La adquisición de productos a China se centraliza a través de PUMA SPORTS I.A. S.A. con quien Unisol ha celebrado un contrato de distribución quien envía las órdenes de compra a fabricante.

ADIDAS ARGENTINA adquiere también calzado de terceros países, incluyendo China, pero también Brasil, Vietnam, Indonesia, India y las Filipinas. La adquisición de productos a dichos países de parte de todas las subsidios de ADIDAS se centralizan a través de ADIDAS INTERNATIONAL TRADING BV AMSTERDAM ("AIT"), una entidad independiente que provee servicios de logística e intermediación al grupo Adidas y centraliza y controla todas las órdenes de compra de todo el mundo.

El Calzado de Marca Internacional posee características específicas que no son compartidas por el Calzado de Marca no Internacional: (i) *La fabricación de dicho calzado es a pedido.* (ii) *El fabricante no tiene prácticamente existencias ociosas.* De acuerdo con los términos usuales de los acuerdos de licencia, el fabricante tiene la obligación de no producir Calzado de Marca Internacional en exceso de las cantidades requeridas por el licenciataria. Toda la producción de Calzado de Marca Internacional se encuentra atada a la existencia previa de una orden de compra. (iii) *Monitoreo de los Costos y Procedimientos de Fabricación.* El licenciante, con el fin de asegurar la calidad de los productos comercializados bajo su marca, audita los procesos de fabricación y especifica los insumos y proveedores que el fabricante podrá utilizar. Los precios de los productos se basan en una estructura de costo plus. (iv) *Mismo Precio para todos los Países.* En razón de la fabricación centralizada, el precio generalmente es aplicada a todas las compras globales a los fabricantes de parte de los licenciataria o sus agencias y *Políticas de Precios Globales.* El precio del Calzado de Marca Internacional sigue lineamientos internacionales que no solo buscan obtener una ganancia, sino también mantener el posicionamiento y prestigio de la marca. (v) *Gran diversidad de Productos.* Las marcas internacionales invierten mucho tiempo y dinero desarrollando una amplia gama de productos que satisfaga las necesidades de los consumidores⁵¹, para cada segmento. (vi) *Mercado Conducido por las Marcas.* Los consumidores no son solo movidos por los precios, sino por marcas famosas e internacionalmente reconocidas, diseño y tecnología. Las marcas internacionales constituyen su prestigio, entre otras cosas, en base a la calidad, tecnología y diseño de su calzado. Este prestigio se construye principalmente con STAF de alta tecnología, lo que convence a los consumidores sobre la calidad de la marca. En consecuencia, las marcas internacionales son capaces de transferir a sus productos finales de menor calidad, el prestigio de la marca que se construye principalmente en el calzado de alta calidad. La capacidad de las marcas internacionales para competir en el mercado de calzado no STAF se basa en la posibilidad de transferir a dichos productos el prestigio y el mayor valor llave obtenido como resultado de la comercialización de STAF. (vii) *Complementación o Integración de la línea de productos.* Los STAF y no STAF poseen características muy diferentes que los hace productos diferentes. Sin embargo, existe una complementación entre la comercialización de estos productos.

En consecuencia, todo producto STAF es Calzado de Marca Internacional, mientras que algunos productos no STAF pueden ser Calzado de Marca Internacional o no serlo.

Por otra parte, el Calzado de Marca no Internacional tiene: (i) *Relativamente poca tecnología.* Debido a que no hay licenciante que dedique recursos a la búsqueda y desarrollo de nuevos modelos. (ii) *Poca diversidad de modelos.* En virtud de que no existe una economía de escala como la que se consigue para las marcas internacionales, los recursos deben concentrarse en unos pocos modelos básicos. (iii) *El Precio es Determinante.* El Calzado de Marca no Internacional compete básicamente en base a su precio. No existe un precio global para dichos productos y cada fabricante puede vender el mismo producto a precios diferentes a diferentes compradores en países diferentes. (iv) *Oferta es regulada por el fabricante.* El fabricante no produce el calzado bajo una licencia y por lo tanto, las cantidades a ser producidas son determinadas por el fabricante.

En conclusión, el Calzado de Marca Internacional es diferente del Calzado de Marca no Internacional en tecnología, diversidad, políticas de precio, producción y estructura de fabricación y marketing.

⁵¹ NIKE ARGENTINA comercializa aproximadamente 2.500 modelos diferentes. ADIDAS ARGENTINA comercializa aproximadamente 1085 modelos diferentes anuales de calzados de origen chino. UNISOL comercializa aproximadamente 1200 modelos diferentes por año de cualquier origen.

257P2

Conforme a lo expresado, todos los productos STAF son Calzado de Marca Internacional, y por ende, todas las características del Calzado de Marca Internacional especificadas lo son aplicables. Más aún, las características específicas del calzado STAF se describen a continuación: (i) *Productos de Alta Tecnología*, que requiere un alto grado de inversión en equipos de investigación y desarrollo, así como en equipos de fabricación. De su diseño participan atletas profesionales, en particular los STAF de alta gama. El equipamiento de alta tecnología utilizado para fabricar calzado STAF requiere de mano de obra altamente capacitada que pueda operar dicho equipamiento, como es el caso de la fuerza de trabajo de China y que aprovecha las economías de escala para reducir la curva de aprendizaje. (ii)

Capital Intensivo. La Alta tecnología incorporada al calzado requiere de matrices, líneas de ensamble e insumos muy sofisticados. En consecuencia, la inversión para instalar plantas de producción es muy alta. Asimismo, en virtud de la alta inversión requerida en activos fijos y el elevado valor de los insumos utilizados, los costos laborales representan una pequeña proporción de los costos de producción. (iii) *Gran diversidad de Modelos y Poca demanda por Modelo*. El calzado STAF es diseñado para cumplir necesidades muy específicas de consumidores muy específicos. Se trata de calzado diseñado por deportistas para deportistas y consumidores que demandan calzado de alta tecnología. Dado que, independientemente de que sean atletas o no, este tipo de consumidores tienen necesidades muy específicas según los distintos niveles de performance en que se hallan, se demanda una gran diversidad de modelos a fin de atender a las necesidades de todos los consumidores. Sin embargo, debido a la especialidad de dichas necesidades, la demanda por modelo en cada mercado es baja. (iv) *Centro Global de Provisión*. Como se mencionó anteriormente, las instalaciones necesarias para la fabricación de calzado STAF requiere de una gran inversión. Este costo hundido puede ser solventado solamente con una gran escala de producción. Sin embargo, la especificidad de las necesidades que satisfacen resultan en una demanda limitada para cada uno de dichos productos en cada mercado individual. En consecuencia, se hace necesario centralizar toda la producción de cada modelo fundamentalmente en una única planta a fin de obtener las economías de escala necesarias para producir calzado STAF. (v) *Desarrollados y producidos solamente por Marcas Internacionales*. Dado que el STAF requiere un alto nivel de inversión y una distribución global, solo a las marcas internacionalmente reconocidas y desarrolladas poseen la habilidad para desarrollar y producir calzado STAF.

Por otra parte, el calzado no STAF poseen las siguientes características: (i) *Productos relativamente sin Alta Tecnología*. La tecnología incorporada a los calzados no STAF es, generalmente, escasa, y en consecuencia, el diseño, la materia prima, las matrices de las suelas, las capelladas y otros equipos dentro del proceso productivo no son, por lejos, tan sofisticados. Para estos productos, la inversión necesaria en relación con las instalaciones de producción es más baja. Dado que los activos fijos e insumos son más baratos el impacto de los costos laborales es mayor. (ii) *Baja diversidad de Modelos y Alta Demanda por Modelo*. Estos productos son más simples y atienden a necesidades más básicas que poseen un mercado amplio. De esta manera, grandes cantidades de dichos productos son demandados en cada mercado local. (iii) *Permite Producción Local*. La poca inversión necesaria para producir este producto y la alta demanda ha permitido su fabricación a nivel local. Estos productos pueden también ser importados pero al contrario de lo que sucede con el calzado STAF, éste producto no necesita ser importado. (iv) *Innecesidad de una Marca Internacional*. Estos productos requieren bajos niveles de inversión y por lo tanto, pueden ser llevados a cabo por productores más pequeños. Marcas internacionales pueden producir este calzado pero también lo pueden hacer otros productores. En consecuencia, algunos productos compartirán las características del Calzado de Marca mientras que otros comparten las características del Calzado de Marca no Internacional.

Por lo tanto, según estas empresas, el calzado STAF y NO STAF no comparten las características comunes mínimas que les permitirían ser considerados como productos similares.

NIKE ARGENTINA, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA consideraron que existe una idea errónea en relación con los productores chinos de calzado y los procesos de fabricación de calzados utilizados en China. Los medios y ciertos intereses han instalado en la opinión pública el concepto erróneo de que la única ventaja competitiva de los fabricantes Chinos de calzado es que pueden producir con mano de obra barata. Sin embargo, algunos productores Chinos se encuentran entre los fabricantes más sofisticados de calzado en el mundo. Su fuerza de



trabajo consiste principalmente de trabajadores especialmente entrenados y altamente calificados, ya que deben realizar tareas complejas y utilizar equipos caros para producir calzado deportivo y STAF.

A diferencia de estas empresas, los productores que pueden cumplir con los procedimientos estrictos de fabricación establecidos por las licenciantes, han hecho inversiones importantes en activos fijos, compran insumos de primera calidad de proveedores autorizados, fabrican calzado a pedido, y su ganancia se basa en una fórmula de "costo plus" acordada con la licenciante. La incidencia del costo de la mano de obra en el total de los costos de estos fabricantes es baja y cualquier cambio en dichos campos posee un impacto limitado en su rentabilidad. Las economías de escala permiten que dichos fabricantes produzcan estos modelos STAF de manera rentable. EVERVAN (fs. 6235 vta./6), IDEA MACAO (fs. 13362 vta./3) y APACHE FOOTWEAR (fs. 13455/6), coincidieron también respecto de los productores chinos de calzado.

Los fabricantes de calzado STAF Chinos no compiten en mano de obra barata. Cada productor que intenta tener una ventaja competitiva basada en la mano de obra barata debe producir calzado cuya producción es intensiva en la utilización de mano de obra. Contrariamente, la producción de calzado STAF es comparativamente menos intensiva en la utilización del factor trabajo. En consecuencia, todo productor Chino que fabrique calzado y tenga la expectativa de obtener una ventaja competitiva basada en la mano de obra barata debe fabricar calzado cuya producción es intensiva en el uso de mano de obra, o sea un producto de baja tecnología y generalmente sin marca o puramente de tiempo libre.

Por los motivos expuestos, NIKE ARGENTINA, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA solicitaron que el calzado de Marcas Internacionales y STAF sea excluido de esta investigación.

Al momento de producir las pruebas ofrecidas en la presente investigación, NIKE (fs. 18769/790), ADIDAS (fs. 18795/816), UNISOL (fs. 18821/841), LIAN JIAN CHING (fs. 18842/863), IDEA MACAO (fs. 18864/883), APACHE (fs. 18864/905), EVERVAN (18906/927), FU JIAN (fs. 18928/949), REEBOK INTERNATIONAL (fs. 18950/977), SCITZ (fs. 18972/993), QING DAO CHANGSHI (fs. 18994/19015) y QING DAO TIA KWAN (fs. 19016/036), presentaron un informe conteniendo inferencias productivas, técnicas y de costo relativas al calzado STAF.

A respecto, las mencionadas empresas consideraron que el desarrollo y la fabricación de calzados se han mantenido casi sin variaciones durante los últimos 50 años en lo que se refiere a ciertos tipos de calzado como los zapatos para uso cotidiano y de vestir. Sin embargo, el calzado deportivo, y en particular aquellos definidos como STAF, han atravesado en algunos casos cambios revolucionarios, no solo desde una perspectiva de proceso, sino también en términos de materiales, polímeros, y equipamiento requerido.

Según esas empresas, los principales componentes tecnológicos introducidos en el calzado tienen los siguientes propósitos: (a) absorber el impacto resultante de movimientos verticales o laterales, reduciendo el riesgo de lesiones, y (b) mejorar el desempeño del atleta mediante el uso de tecnologías que mejoran el desempeño en deportes o competencias específicas. Esta tecnología introducida en el calzado cubre una variedad creciente de detalles, desde sistemas de amortiguación basados en cápsulas conteniendo gas o fluidos, materiales de alta tecnología hasta diseños avanzados de calzado, entre los que se encuentran las denominadas "Bounce" y "tecnologías Adiprene de ADIDAS, "LD cell" y "FO cell" de PUMA, "Goi" de ASIES, "Shox", "Air" e "Impact" de NIKE, "DMX" y "Flexallite" de REEBOK, por nombrar algunos.

Según este trabajo, esta serie de tecnologías puede ser incorporada de diversas maneras en el calzado. Puede tratarse de un material muy específico en la capellada, o en la suela o un diseño especial de calzado. El calzado STAF se basa en el desempeño y por lo tanto puede ser identificado por cualidades como "flexibilidad de la suela", "ventilación del pie", "estabilidad del paso", "amortiguación en las rodillas", etc. Estas cualidades no pueden estar relacionadas solo con un tipo de material. Por lo pronto, la clasificación de un calzado como STAF no depende de si esta hecho de suela de goma o no, sino de la "flexibilidad" de la suela.

De esta manera, la clasificación de un calzado como STAF no depende exclusiva o principalmente de: (i) la clase de material que se use en la capellada; (ii) la clase de material



utilizado en la suela, o (ii) el número de componentes del calzado⁴⁶. Por clase de material utilizado en la capellada nos referimos a una amplia gama de productos como cuero, cuero sintético o tejidos. Por clase de suela nos referimos a una amplia gama de materiales como goma, PU, EVA, etc.

Por lo tanto, según este informe, las principales características del calzado STAF son las siguientes:

1. Diferentes características físicas y técnicas específicas para un grupo limitado de consumidores. La tecnología STAF está especialmente diseñada para alto rendimiento en deportes específicos. Esta tecnología es cara. De esta manera, solo consumidores que pueden beneficiarse de estas tecnologías especiales utilizan calzados STAF. Dada la especificidad de la tecnología, cada estilo de calzado STAF posee solamente un reducido número de consumidores⁴⁷. En virtud de la gran cantidad de deportes y competiciones existentes, se necesita una amplia cantidad de estilos para satisfacer las necesidades específicas de todos los consumidores.

⁴⁶ A fs. 20107 la CIC presentó las siguientes consideraciones del Sr. Carlos Montes: "Con esta definición, no podemos determinar cuáles son productos STAF ya que todos los tipos de productos poseen diferentes tipos de materiales constitutivos y absolutamente todos poseen diferentes componentes en la suela". Al respecto, NIKE (fs. 20199), UNISOL (fs. 20205) y ADIDAS ARGENTINA (fs. 20210) consideraron que "El informe preparado por el Sr. Marcos Prodrovic (el "Informe de Prodrovic") es claro en cuanto que las diferencias no pueden basarse en "familias" de materiales porque estos géneros abarcan muchas especies que tienen calidades y prestaciones que son muy diferentes entre sí. Asimismo, como afirma el Sr. Prodrovic en su Informe "esta tecnología introducida en el calzado cubre una variada cantidad de detalles, desde sistemas de amortiguación basados en capsulas conteniendo gas o fluidos, materiales de alta tecnología hasta diseños avanzados de calzado" y por lo tanto no puede ser identificada únicamente con un tipo de material".

⁴⁷ A fs. 20107 la CIC presentó las siguientes consideraciones del Sr. Carlos Montes: "Con estas expresiones tampoco podemos determinar claramente cuáles son productos STAF y por otro lado, cualquier tipo de calzado puede ser posicionado como un producto de moda y su consumo sería masivo, incluso los productos diseñados para algún deporte". Al respecto, aclaran que "Podemos asegurar que las importaciones de las primeras marcas demuestran que el consumo representa una importante porción del mercado de Argentina y por ende son de consumo masivo". Al respecto, NIKE (fs. 20199/200), UNISOL (fs. 20205) y ADIDAS ARGENTINA (fs. 20210) consideraron que "...como cuestión preliminar, es importante destacar que el supuesto Informe Adicional de Montes no se encuentra firmado. Por lo tanto, no puede ser considerado como prueba nada que es imposible verificar su autoría". En este sentido la citando que el Informe Adicional del señor Carlos Montes y presentado ante esta Comisión con fecha 9 de octubre de 2009, reviste los requisitos legales para ser tenido en cuenta en esta etapa del procedimiento atento haber sido debida e íntegramente suscripto por el representante de la CIC con facultades suficientes para efectuar tal presentación. Respecto de la definición del calzado STAF estas empresas consideran que "Esto es falso, el calzado STAF: (1) tiene un mercado específico y (2) el promedio de pares importados por estilo son pocos (NIKE presentó nuevamente datos de importaciones de productos STAF durante 2008).



2) La fabricación de estos productos en Argentina es marginal (si es que existe producción), en virtud de que, como se explicará a continuación, no pueden lograrse economías de escala ya que existe un bajo número de consumidores por estilo (style) de calzado y un amplio número de estilos (style) necesarios para satisfacer las necesidades de todos los consumidores¹¹.

3) Existe una compatibilidad mínima con otros tipos de productos (el calzado STAF tiene en general distintos usos y percepciones por parte de los consumidores) en virtud de que los consumidores de calzado STAF tienen necesidades muy específicas que deben ser atendidas por dicho calzado. Los consumidores de calzado STAF basan sus decisiones de consumo en la capacidad del calzado de satisfacer las necesidades para determinado deporte. Estas preferencias son totalmente distintas a aquellas sobre las cuales se basa el consumidor de calzado común. En consecuencia, el calzado STAF y no STAF constituirían dos mercados diferentes que atienden a tipos de necesidades distintas.

La fabricación (y desarrollo) de calzado en general, y especialmente de calzado STAF, puede dividirse en dos componentes principales, CAPELLADA y PARTES INFERIORES. Las capelladas son principalmente fabricadas con tejidos, sintéticos, cueros o una combinación de estos tres principales materiales. Los calzados STAF utilizan diversos tipos de materiales sintéticos con características físicas y estéticas que los distinguen claramente de calzados "similares" fabricados en la región. Las principales diferencias no son solo visuales, sino que también incluyen sus propiedades físicas (resistencia a la abrasión, resistencia a la tensión, elongación, UV y envejecimiento, por nombrar algunos) y por supuesto, rendimiento y duración.

En la Argentina no existen inconvenientes en la provisión de materiales tejidos (de tipo lana) como también de diversos tipos de cuero de buena calidad. De hecho, estos materiales son en muchos casos exportados al exterior dada la buena calidad de los productos de fabricación nacional. Desafortunadamente las capelladas de la gran mayoría de calzados STAF son fabricadas con sintéticos (cuero recubierto con PU, malla/"mesh" o similares). Sin perjuicio de que estos materiales pueden ser encontrados en la región, su calidad no es comparable a la de los materiales fabricados en el sudeste de Asia. Los productos STAF comercializados por la mayoría de las marcas internacionales (o incluso regionales), utilizan intensamente estos materiales que provienen de distintos lugares en el extranjero, siendo este el primer desafío al intentar desarrollar producción nacional.

¹¹ A fs. 20107 la CIC presentó las siguientes consideraciones del Sr. Carlos Montés: "en el Informe Técnico "Informe comparativo entre la fabricación de calzado de Argentina y China",... fue altamente demostrado que en Argentina se producen estos productos y también existen esas tecnologías. (Ver punto IV.4 del presente informe). En virtud de demostrar que ya existían esas producciones y tipo de tecnologías, se puede mencionar, a modo de ejemplo, que hasta mediados del año 1998, la Empresa ALPARGATAS, producía calzados para la marca NIKE, íntegramente producidos en el país con EVA inyectada como entresuela (PHYLON), suela de caucho moldeado y burbuja de aire. En aquellos momentos, exportaba el 75% de su producción a Brasil y su producción alcanzaba los 12.000 pares diarios de diferentes productos para dicha marca. Es importante mencionar que con el transcurrir de los años, esas tecnologías se han actualizado y mejorado para mantener la competitividad en el mercado. Existen otros ejemplos de empresas que han incorporado inyecciones de EVA (etileno acetato de vinilo), PU (Poliuretano) o TPU (Poliuretano termoplástico) en los últimos años como SUELAS LEAL, SUELA INDULAR MANUFACTURAS, etc. ...

¹² El Sr. Carlos Montés, a fs. 21942, consideró que ya ha sido expuesto en sus informes anteriores que no existe una clara definición de los productos que estarían comprendidos en los "calzados STAF". A su criterio es irresponsable afirmar que esos productos no se fabrican o no pueden ser fabricados en Argentina, si en los informes que los importadores presentan no son capaces de definir con absoluta precisión cuáles son esos calzados. El hecho es que todos y absolutamente todos los calzados poseen componentes en la parte inferior para la amortiguación de impacto, todas las suelas poseen flexibilidad acorde al uso para el cual están destinados, todos los calzados están compuestos por materiales específicamente diseñados para brindar confort y estética al producto. Adicionalmente consideró que "Por otro lado, se sigue insistiendo que en Argentina es imposible la fabricación de productos como los que se están importando, haciendo especial hincapié en la escala de producción. Esto también es un argumento falaz y pudo demostrarse en el informe anterior presentado por la Cámara de la Industria del Calzado con ejemplos concretos de empresas argentinas que fabrican productos con altas tecnologías y para marcas internacionales. Declaran que la variedad de modelos y la curva de aprendizaje hacen que no sea viable producir en el país. En varios puntos se menciona que la amortización de moldes y matrices solo puede lograrse con la producción en escala de cada modelo y este argumento no puede ser generalizado. Es tramposa la afirmación que repiten los importadores de calzado referida a la gran variedad de modelos que manejan, puesto que es de conocimiento común en el mundo del calzado o incluso la instrumentaria, que variedad de modelos no significa necesariamente variedad de componentes, variedad de matrices, variedad de moldes; sino que distintos modelos pueden utilizar una misma matriz mismos componentes, etc. Incluso, distintos modelos seguramente poseen la misma secuencia de fabricación y no requieren de tiempo de aprendizaje por parte de los operarios".



El problema, según este informe, surge cuando se intenta ajustar a las necesidades de fabricación normales. Por un lado existen tiempos que deben respetarse, una vez que el material ha sido desarrollado y fabricado en Asia, tomará, al menos, de 6 a 8 semanas para que dichos productos se encuentren disponibles en la fábrica. Cualquiera que haya enfrentado limitaciones de producción, entiendo que agregar este retraso al proceso de desarrollo/fabricación introduce una variable a la ya compleja ecuación de producción de calzado.

Por otra parte, existen grandes costos adicionales involucrados, no solo en términos de derechos de importación relacionados con la materia prima así se trata (que pueden ser comparados con la tarifa correspondiente cuando se trata de calzados completos), sino que existen otras limitaciones en términos de lotes mínimos de producción y volúmenes de transporte. Dadas los volúmenes actuales utilizados para la fabricación de calzado STAF, no es realista esperar que los proveedores de materias primas estén dispuestos a proveer dicha variedad de pequeños lotes, en virtud, principalmente, de las limitaciones económicas. En la mayoría de los casos un requerimiento como este será simplemente denegado, y en el mejor de los casos, el precio FOB doblará o podrá incluso triplicar el correspondiente a volúmenes estándares.

En relación a las partes inferiores, este informe diferencia entre dos sub-componentes claves que en adelante, se denominarán ENTRESUELAS (MIDSOLES) y SUELAS (OUTSOLES). Las Suelas Externas pueden ser fabricadas con diferentes polímeros (Caucho, Poliuretano, Caucho Termoplástico (TR) entre otros) siendo el Caucho por lejos el polímero más comúnmente utilizado debido a su típica resistencia a la abrasión, duración y tracción, todas ellas características de suma importancia en cualquier calzado deportivo. En cuanto a las Entresuelas, este es otro componente crucial en la mayoría de los calzados deportivos con características de amortiguación destinadas a reducir/minimizar impacto y por lo tanto lesiones a los atletas y usuarios finales en general. Los materiales utilizados comúnmente pueden ser identificados como Acetato de Etileno Vinílico (Ethyl Vinyl Acetate, "EVA") esponjados, tanto moldeado como inyectado, y Poliuretano (mayormente moldeado o procesado a través de un proceso de "verfido" en molde abierto).

Por su parte, la CAIAD también presentó argumentos para la exclusión del calzado deportivo de mayor complejidad de la presente investigación, al que denomina calzado deportivo de performance. Esta Cámara divide al calzado deportivo de performance en gama baja, media y alta, aclarando que en Argentina se producen las dos primeras. Las consideraciones de escala de producción, tecnología y forma de comercialización a nivel mundial resultan similares a las expuestas por NIKE, ADIDAS y UNISOL para el calzado STAF. También presenta una comparación entre el calzado deportivo de performance producido en China y en Brasil. En el Recuadro IV.2. se presentan las consideraciones de esta Cámara en detalle.

Recuadro IV.2. ARGUMENTOS DE LA CAIAD RESPECTO AL CALZADO COMO PRODUCTO DIFERENCIADO (fs. 16447/81)

Según la CAIAD, el calzado es absolutamente un Producto Diferenciado, en términos de su diseño, de la demanda, como son sus funciones de uso, gustos, preferencias y de la moda a lo largo del tiempo, como así también por el lado de la oferta, a partir de diversas tecnologías de producción, de los materiales, en función de canales de comercialización diferenciados y de los precios.

Una primera división o clasificación de los productos los ubica dentro de la categoría de Calzado Deportivo y Calzado no Deportivo, conocida como Calzado de Uso Diario.

Por Calzado Deportivo se entiende aquí el que se utiliza para la práctica de deportes, en sus diferentes opciones: ciclismo, baloncesto, fútbol, tenis, gimnasia, entre las más representativas.



En cambio el No Deportivo, cumple funciones de uso para otras actividades: vestir, tiempo libre, seguridad, sport y otros.

El Calzado Deportivo a su vez, se divide entre Calzado Deportivo de Performance y No de Performance. Se define como aquel que, cualquiera sea el componente de su capellada, sirva para la práctica deportiva y tenga suela o fondo de plástico o caucho. Siguiendo la definición consignada en la Comisión Nacional de Comercio Exterior, es aquel calzado con capellada de cuero, textil o plástico, que utiliza fondo de caucho o plástico, excepto PVC o caucho mezclado sin vulcanizar, mientras que el Calzado Deportivo no de performance o Deportivo de Tiempo Libre utiliza fondos de los otros materiales como PVC o PU o el caucho mezclado sin vulcanizar.

Hay un hecho que marca 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.

El CD se clasifica en gamas alta, media y baja, donde la tecnología de producción se vuelve más compleja para las gamas más altas.

La gama baja presenta las siguientes características:

- Armado vulcanizado lona/cuero
- Inyección de PU (poliuretano) con capellada sintética
- Cementados capellada sintética con suela cubeta
- Cementados capelladas sintética/textil con EVA (etil vinil acetato) fresada y suela de goma.

La gama media comprende a los siguientes:

- Inyección directa de PU con capellada de cuero
- Cementados con capellada de cuero
- Running Textil / sintético con EVA moldeada y suela de goma
- Suelas moldeadas en 2 piezas con piezas duras y EVA moldeada.

La gama alta está integrada por los siguientes rasgos distintivos:

- Capelladas con materiales de alta tecnología
- Suelas / entresuelas con sistemas de amortiguación (cápsulas de aire, resortes, etc.)
- Sistemas de ajuste al pie por celdas de aire a presión
- Calzados con amortiguación inteligente que se adaptan con un sensor

Las diferentes gamas tienen una vinculación con las economías a escala de producción distinta, en función de la complejidad del producto, de la sofisticación del mismo. La tecnología utilizada en la fabricación de la gama alta es de costo elevado y, por lo tanto, exige niveles de producción muy superiores a los volúmenes que pueden comercializarse en dimensiones de mercados reducidos como el de Argentina. Se requieren constantes inversiones en moldes, diseños, desarrollo tecnológico de materiales y de procesos, matrices y otros que, para lograr un recupero de la inversión dentro de los parámetros medios del sector, reclaman niveles de producción que superen ampliamente a la demanda de mercados de baja escala como el nacional, por lo que solamente podían implantarse en la industria local si esta se planteaba como un competidor global potencial.

En cambio, la tecnología de producción asociada a las gamas baja y media es más simple, su costo de inversión es menor y el proceso productivo es más estandarizado, requiriendo un recurso humano menos complejo y de menor entrenamiento.

Es a partir de este condicionamiento tecnológico que la producción de CD está liderada mundialmente por grandes empresas multinacionales, propietarias de marcas líderes internacionales que, a su vez, localizan su producción según las gamas que se producen. Por ejemplo, en los países de bajos costos laborales, como los del sudeste asiático, se concentra la producción de la gama alta a exportaciones de sus productos y suelen derivar a la producción



local de otros países los modelos de gama media y baja, por lo antes referido en términos de tecnología involucrada y desarrollo de producto. Brasil por ejemplo, produce las gamas media y baja. Argentina produce también ambas, pero con mayor preponderancia de la media y baja.

A su vez, desde el punto de vista técnico, el Calzado Deportivo de Brasil está un escalón más abajo que el proveniente de China. Esencialmente entre el calzado Chino y Brasileño la diferencia es de desarrollos y materiales. La tecnología utilizada, explicada por la escala de producción, permite al Calzado Deportivo proveniente de China incorporar componentes más desarrollados para captar y adaptarse a necesidades específicas de la demanda, en especial aplicables a la suela o fondo del calzado. La fabricación en Brasil por razones de volúmenes que no justifican económicamente la inversión, no presentan estas especificaciones y se dirigen a una gama de menor desarrollo e innovación.

1.- Suelas

Los calzados deportivos Chinos son productos altamente desarrollados, con suelas de caucho tres colores, EVA inyectada y apliques de TPU. En el caso del deportivo brasileño las suelas suelen ser de TR, o si son de caucho lo son de un solo color, EVA termoformada sin o con muy poca, aplique de TPU.

2.- Capelladas

Las capelladas Chinas tienen en sus siméticos materiales laminados de poliuretano y tejidos altamente desarrollados.

Las capelladas brasileñas son de laminados de PVC y tejidos más simples.

3.- Costura

En cuanto a la complejidad de costura el calzado Chino no tiene limitaciones y el calzado brasileño es en líneas generales más simple.

4.- Terminación

También de un calzado a otro, con una visión técnica, se puede observar, a favor del calzado Chino, que la terminación del producto altamente superior al brasileño.

5.- Sistema de Producción

También hay diferencias en los sistemas de producción. El calzado deportivo brasileño, en su mayoría, es armado bajo sistema California o Strobel, capellado cosida a la plantilla textil y enchufado.

En China también existe este sistema, sobre todo los productos de las grandes marcas, pero también arman con plantilla de cartón o fibra, comúnmente llamada sistema de ensamblado.

Las empresas multinacionales de CD llevan a cabo inversiones publicitarias que dejan fuera del mercado a las firmas locales que operan en este segmento. Las marcas internacionales son sponsors de equipos deportivos de renombre a nivel mundial, de competencias y torneos deportivos de alcance mundial, de torneos regional de fútbol y tenis y también de los Juegos Olímpicos. Sólo es asequible para las empresas nacionales la publicidad en equipos regionales o nacionales.

Los canales comerciales involucrados marcan otra diferencia. El CD como tal, se vende en comercios especializados en productos deportivos, complementando el calzado con indumentaria y accesorios. El CND, por su parte, se comercializa en negocios que atienden toda la gama del producto Calzado, siendo el CND el dominante. No existe el dominio de grandes marcas, y el dictado del diseño se circunscribe con mayor énfasis para el segmento del calzado de moda. Todos los otros, el tiempo libre, sport, de seguridad, etc., están menos dominados por el diseño y la moda.

La producción mundial de Calzado No Deportivo, a diferencia de la de CD, no se desarrolla a partir de multinacionales, sino que responde a localizaciones geográficas específicas. La alta gama es provista principalmente desde Italia, Francia, el Reino Unido y España y a resto de las



gamas muestra una participación de las industrias locales en la conformación de la oferta. De todos modos también está organizada en gamas de mercado y restringida el uso por nombres, mujeres y niños.

La comercialización y la publicidad del sub-sector de CND, es bien diferente a la de CD. El no deportivo se comercializa a través de zapaterías, donde es posible vender todas las segmentos, sin diferenciación. Pueden estar complementadas con indumentaria u accesorios como bolsos, carteras o cinturones, pero no es excluyente.

Estos distintos esquemas productivos y de demanda permiten entonces afirmar que se está frente a dos mercados bien diferenciados. Si bien ambos entran en la categoría de calzado, todos los elementos antes referidos dan muestra que se trata de plazas diferentes, por tecnología de producción, por sistemas de comercialización nacional o internacional y de estructura productiva.

Por ello CAIAD plantea que la investigación de presunto dumping en la exportación de calzado de origen China, así como el estudio de daño o de amenaza de daño y la vinculación causal entre ambos fenómenos, debe llevarse a cabo por separado, abarcando por un lado el Calzado Deportivo y por el otro el Calzado de Uso Diario. El carácter diferencial de los sectores exige que las investigaciones contemplen las diversidades que los componen.

Por su parte, la empresa WINNERS basó sus alegatos en el hecho que la tecnología de los calzados marca SALOMÓN y WILSON los diferencia del resto de los calzados deportivos, considerándolos también dentro de la categoría deportivos de alta gama. Sin embargo, se deja constancia que a criterio de esta CNCE, los materiales mencionados y las tecnologías que son presentadas detalladamente, no permiten diferenciar los calzados identificados por WINNERS del resto de los calzados de otras categorías, aunque los mismos tengan un nombre de fantasía específico asociado a la marca o al modelo de una determinada marca. Los argumentos de WINNERS se presentan de forma detallada a continuación, en el recuadro IV.2.

Recuadro IV.3. - La tecnología de los calzados importados por WINNERS

La empresa WINNERS, en un escrito que acompañaba al Cuestionario para el Importador presentado por esta empresa, realizó una extensa y minuciosa descripción de la tecnología de los calzados por ella importados de China, marca SALOMÓN (para montaña) y WILSON (para tenis), los que se exponen a continuación:

a) LA TECNOLOGÍA APLICADA EN SALOMÓN⁴⁶

El tema de los productos SALOMÓN es la "Empresa de los deportes de montaña"⁴⁷, lo que marca su especificidad y segmentación como una marca global de calzado de alto rendimiento, ofrece el diseño e innovación para caminar sobre la montaña en las siguientes modalidades: trail running, walking, trek, x-mountain, sandals y mountain life.

En materia de TRAIL RUNNING, SALOMÓN ofrece a) mayor estabilidad, b) protección y c) amortiguación en todo tipo de terreno.

a) Estabilidad: Para poder correr en cualquier superficie (con menos posibilidad de cansancio y menos riesgo de lastimarse los tobillos). Entre las tecnologías que se aplican está

⁴⁶ WINNERS presentó catálogos de sus productos.

⁴⁷ THE MOUNTAIN SPORTS COMPANY en Inglés.



la de "PRONATION CONTROL" (Control de pronación¹⁶). Cuando el talón contacta con el suelo, el impacto que recibe equivale aproximadamente a 250% del peso corporal, para absorberlo, el cuerpo reacciona de varias maneras con la pronación y con la flexión de rodillas y cadera. La tecnología "PRONATION CONTROL" va orientada tanto a absorber el impacto como a disiparlo y que el pie no se desequilibre. Por su parte, también existe el "ADVANCED CHASSIS", tecnología desarrollada a partir de una placa rígida entre la suela externa "CONTACTRIP" y la entresuela de amortiguación.

b) Protección: Protege estratégicamente del medio ambiente (en terrenos agresivos, piedras, rocas, ramas, caídas).

c) Amortiguación: Con la tecnología "SALOMÓN CUSHIONING SYSTEM" disminuye el impacto del talón, controla el arco vencido, favorece el impulso dinámico y efectivo. Ayuda a la pronación también. Eso permite avanzar con mayor velocidad en terrenos suaves e irregulares.

En el caso de Tracking, la amortiguación "GROUND CONTROL SYSTEM" se adapta al terreno para que el pie no tenga que hacerlo. Disminuye la presión sobre las articulaciones.

La capellada "SOFT SHELL" es sinónimo de confort, elasticidad, versatilidad, respirabilidad, resistente al clima (fs. 7180).

OTRAS TECNOLOGÍAS CLAVES: I) SENSITIVE: Calce mejor y más seguro; II) QUICKFIT LACING: minimalista, conveniente y fuerte. Sistema de ajuste de cordones con un solo frón asegura un calce seguro y personal; ORTHOLITE: Crea un ambiente más fresco, seco, saludable y protegido debajo del pie; III) 3D FIT PADDING: Termoldado en los puntos exactos sin costuras para mayor comodidad; IV) AUTOFIT: Se adapta a la forma del pie o la medida de cada uno. Envuelve los tallitos y proporciona una óptima agarre y mayor comodidad; V) LASTS: Salomón desarrolla normas con calce y performance para cada actividad (fs. 7181).

En lo que se refiere al chasis de los distintos modelos, éstos tienen varias capas de componentes, cada uno de los cuales tiene una determinada función, que buscan, por ejemplo, el equilibrio perfecto entre amortiguación y estabilidad (en el caso del "AGILE CHASSIS SYSTEM" o la estabilidad y protección para el terreno montañoso).

En el caso de los calzados livianos con superaislamiento, como el sistema AEROGEL, se aplica la nanotecnología. El aislamiento "INSULATE" cálido y liviano, resistente a la humedad y permite que el pie respire.

En los materiales de empalma, la tecnología SOFT SHELL da comodidad, es sumamente liviana y permite la respiración del pie y un estiramiento en las 4 direcciones.

La plantilla ORTHOLITE combina una goma espuma ORTHOLITE especial y una talonera de goma EVA. Crea un ambiente más fresco, seco, saludable y protegido debajo del pie. No se rompe ni se pierde efectividad con el tiempo, contienen materiales de neumáticos reciclados a fin de proteger el medio ambiente. Sus especiales características le permiten una mayor amortiguación y menor compresión. Esa plantilla es anti olor y anti microbios, además de tener respirabilidad y control de humedad en los pies.

Las taloneras de goma EVA, proporcionan un mayor sostén al talón y más amortiguación.

La tecnología MEMBRANE se refiere al calzado cómodo y de alto rendimiento GORE-TEX. Mantiene el pie seco y protegido ya que tienen una impermeabilización duradera y permite que el pie respire (fs. 7182).

La tecnología GORE-TEX para calzados evita la acumulación de calor y humedad durante actividades prolongadas y en climas cálidos, al mismo tiempo no permite que entre agua.

¹⁶ Es cuando, para absorber el impacto que recibe el talón al contacto del suelo, el pie reacciona en la mayoría de los humanos rotando hacia el interior. La normal (o neutra) suele suponer una rotación de unos 15°. Menos que eso se llama supinación y más que eso sobrepronación.



El equilibrio termorregulador del calzado SALOMÓN GORE-TEX mantiene sus pies en la zona de comodidad.

El calzado SALOMÓN GORE-TEX tiene estas características: a) Torno regulable; b) Impermeabilización exterior; c) Excelente respiración desde el interior.

La suela CONTAGRIP, es una tecnología aplicada de tracción exclusiva.

Algunas características de modelos específicos de calzado SALOMÓN, como ejemplo: TRAILRUNNING y XT WINGS (fs. 7183).

Combinación equilibrada en dos conceptos opuestos, amortiguación y agilidad.

Estos productos no se fabrica en el país, y ni por la tecnología ni por el mercado, los productores locales no están en condiciones de ser fabricadas.

♦TREK: En la parte del chasis o suela tiene amortiguación dinámica, tecnología 4d, tracción para todo tipo de montaña. Calce perfecto, bajo peso.

♦AUTHENTIC GTX: Con tecnología Gore-tex, impermeable y transpirable.

♦X- MOUNTAIN: La tecnología SOFT SHELL, permite la respiración.

♦EUROS MID GTX: Combina impermeabilidad, transpirabilidad y una tracción avanzada.

♦SANDALS:

♦TECHAMPHIBIAN 2 TECNOLOGÍAS: Mayor compromiso entre la goma y la goma EVA la que desarrolla un instrumento más liviano para un mejor agarre. Comodidad. Drenaje y ventilación.

♦SPORT AMPHIBIAN 2: Puntera protectora, suela antideslizante. Material liviano que permite la respiración del pie. Drenaje y ventilación.

♦MOUNTAIN UFL.

♦COACH TR WP: Con tecnología THINSULATE (fs. 7184/5).

b) LA TECNOLOGÍA EN WILSON

La marca WILSON tiene la primera colección de calzado de tenis diseñada y fabricada con 6 diferentes principios para satisfacer las expectativas de jugadores de todo nivel.

Desde el punto de vista tecnológico tiene 6 principios, a saber: a) CUSHIONING: permite la reducción del impacto y absorción del golpe; b) LIGHTWEIGHT: velocidad; c) STABILITY: soporte lateral; d) REATABILITY: ventilación y control de la transpiración; e) LATE DRAG: extra duración y protección del arrastre; f) OUTSOLE RADINS: mejora el control de giros (fs. 7186).

♦BLOWN CUSHION CORE: Utiliza una mezcla exclusiva de EVA y caucho con un sistema sensible que le proveer al jugador una amortiguación excepcional en la cancha.

♦DSSI 03: La suela tiene 3 capas de amortiguación un sistema de multicapas hecho de esferas que crean una gran superficie para la fricción, para sus máxima absorción al golpe y mayor recuperación de energía (fs. 7186).

♦DURALAST SUPREME: Es una goma exclusiva muy duradera de alta densidad con gran resistencia a la abrasión en canchas rápidas y maximiza el control con las superficies para mayor precisión de la zapaflita.

♦CONTOURED LAST: Calce más anatómico. Da una sensación más cómoda y segura alrededor del arco y delantera.

♦DURATEX: WILSON ha creado un material resistente a la abrasión para los problemas con los dedos del pie, para las canchas de cemento más duras.

♦DSIO2: Material exclusivo de Wilson especializado para la amortiguación. Son esferas de TPR resistentes que combinadas con el aire absorben el choque del peso. Le proporcionan al jugador una mejor absorción, mejor compresión, devolución de energía y mejor performance.

♦STABLE WRAP: Sostiene la parte del medio del proporcionando comodidad y soporte lateral (fs. 7187).

♦COMFORT LAST: Comodidad para los pies más grandes y más amplios. Tanto el refuerzo de la puntera y del arco son más altos y más amplios.

Algunos modelos de zapatillas WILSON son:

♦FRANCE I DST puntera y talón de espuma. Capotada liviana y cueros sintéticos. Tecnología STABLE WRAP inyectada. TPU externo en el talón. TPU externo en el arco del pie.



♦PRO STAFF: Puntera y talón con EVA y tecnología DST. Capellada de cuero. STABLE WRAP moldeado. Plantilla de EVA. Suela para toda superficie.
♦COURT PRO: Púa moldeada en la parte media del pie. Capellada de cuero. FOBLE STABLE WRAP. Plantilla de Eva (fs. 7188)

La CIC, a fs. 19037/40, realizó una presentación en la cual explica los antecedentes que avalan la definición de calzado como un único producto atento la insistencia de los importadores en subsegmentar la categoría b, que fuera definida para este caso como "calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar".

Para ello recurrieron a los antecedentes del Panel de Calzado, "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", cuyos párrafos pertinentes se transcriben a continuación:

"...En vista de que las Comunidades Europeas no han impugnado la determinación de la Argentina del producto similar o directamente competidor, no debemos ocuparnos de si esta determinación cumple con el requisito del párrafo 1 del artículo 2 en el sentido de que existía un grado suficiente de competencia entre los grupos de productos en toda la gama de productos de calzado que son objeto de la presente diferencia...

El Grupo Especial resuelve indicando que:

"...Discrepamos con las Comunidades Europeas en el sentido de que la Argentina debía realizar su análisis del daño y de la relación de causalidad en forma desglosada. A nuestro juicio, dado que en este caso no se objetó la definición de producto similar o directamente competidor es esta la definición por la que se rige la definición de "rama de producción nacional", en el sentido del párrafo 1 c) del artículo 4, así como la forma en que se deben analizar los datos en la investigación.

Si bien la Argentina podía haber considerado los datos en forma desglosada (y en realidad así lo hizo en algunos casos), en nuestra opinión, no estaba obligada a hacerlo. En cambio, dada la definición incontrovertida de todo el calzado como producto similar o directamente competidor, la Argentina debía, como mínimo, considerar cada factor de daño con respecto a todo el calzado²⁴

...Por la misma razón, las Comunidades Europeas, habiendo aceptado la definición global de producto similar dada por la Argentina, no tiene ningún fundamento para insistir en un análisis desglosado, en que el daño y la relación de causalidad deban ser probados con respecto a cada segmento de productos individuales.²⁵ Por tanto, en nuestro examen de la constatación de daño, consideraremos el análisis y las conclusiones pertinentes a la industria del calzado en su totalidad..." Documento WT/DS121/R del Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

En este sentido, la CIC consideró que las partes deben revisar sus argumentos respecto a que el Grupo Especial cuestionó la definición de calzado como único producto. Asimismo, la Cámara peticionante creyó conveniente resaltar que este mismo grupo se pronunció respecto de los criterios utilizados en su momento por

²⁴ D bien, en la medida en que la Argentina utilizó datos correspondientes a determinados segmentos de productos como base para las conclusiones pertinentes a toda la industria, debía explicar la forma en que su análisis con respecto a estos segmentos estaba relacionado o era representativo de la industria como un todo.

²⁵ Observamos que, de cualquier modo, solamente si existiera daño grave o amenaza de daño grave con respecto a los segmentos del mercado de productos a los que correspondía la mayor parte de la producción de la industria, el daño sería evidente con respecto a la industria en su totalidad. Al respecto, las Comunidades Europeas lo reconocen, al indicar que la parte de una determinada categoría de productos de la industria total es pertinente para el análisis del daño de toda la industria. Véase la parte expositiva, nota 201 del Informe del Grupo Especial.



la Comisión Nacional de Comercio Exterior 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 mencionado *ut supra*, 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 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..."

Con posterioridad a la elaboración del ISHE, las firmas NIKE UNISOL y ADIDAS a fs. 20035/48 y 20054/77 señalaron lo siguiente al respecto: "...es evidente que lo sostenido por la CIC es claramente falso ya 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. En este caso, las partes están objetando la definición del producto considerado y del producto similar. Por lo tanto, la situación no es la misma. En este caso, la Empresa afirma que existen diferencias de tal magnitud entre los distintos tipos de productos abarcados por la definición del producto considerado que hacen imposible realizar una comparación justa entre ellos"⁶⁵.

A fs. 19044/5 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. Según esta Cámara, durante el período investigado la aludida diferenciación nunca existió. Esta Cámara agregó que a nivel de la técnica de nomenclatura y la clasificación arancelaria en el ámbito del MERCOSUR, no existen codificaciones que permitan identificar esta supuesta categoría de calzado y tampoco existen antecedentes estadísticos que permitan identificar y diferenciar los volúmenes físicos y/o valorizados ya importados de estos productos. Asimismo, se refirieron a la investigación llevada a cabo por la Unión Europea y la definición que de allí surge, puntualizando la contradicción de establecer como un calzado de altísima tecnología a aquellos que ingresaran por encima de los 7 Euros/pa⁶⁶.

⁶⁵ Según estas firmas, el Órgano de Apelación en Comunidades Europeas "Derechos Antidumping sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India ("CE-Ropa de cama") estableció un claro estándar para la definición de producto. 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'".

⁶⁶ Se refiere a la investigación sobre "determinados calzados con parte superior de cuero natural o regenerado" originario de China y Vietnam, llevada a cabo por la UE. Para más detalle sobre esta investigación ver Sección IV, Mercado, del presente informe.



En oportunidad de la producción de pruebas⁵³ a fs. 19070/5, la CIC presentó un Informe elaborado por el INTI Cueros⁵⁴ N° 2128, de fecha 26 de Agosto de 2009, cuyo objetivo es determinar los materiales constitutivos preponderantes de capellada, forro y fondo de los calzados presentados y determinar las características técnicas de los mismos, por método CITEC⁵⁵ y metodología: PE 24 (basado en norma ASTM D3677-00 (Reaprobada en 2004), para lo cual presentó seis muestras, las que se detallan en la tabla siguiente:

Tabla IV. 5
Muestras presentadas por la CIC ante el INTI⁵⁶

Identificada como:	N° CITEC año 2009
BOATING (ARGENTINA)	824
HUSH PUPPIES N 902763 BROWN (CHINA)	825
REEBOK RA0906 IND J13177 (ARGENTINA)	826
NIKE 343594.002 (CHINA)	827
REEBOK RA0906 IND J13168 (ARGENTINA)	828
ADIDAS G00056 (CHINA)	829

Según el Informe del INTI Cueros se han realizado sobre las seis muestras presentadas, planimetrías de capellada y forro, y análisis de los materiales constitutivos de las bases. Estos ensayos arrojan resultados sobre la composición cuantitativa de las partes de los calzados, es decir, datos en términos genéricos de los materiales constitutivos.

Las conclusiones a las que arriba el mencionado informe son las siguientes:

- 1- Los artículos BOATING y HUSH PUPPIES N 902763 BROWN, son calzados de uso urbano. El sistema constructivo utilizado es similar en los dos calzados, Strobel Semi enchufado. Poseen como material preponderante de capellada

⁵³ Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo III del presente informe.

⁵⁴ Este informe del INTI Cueros consta a fs. 19060/2.

⁵⁵ El CITEC es el Centro de Investigación de Tecnología del Cuero (Fuente: <http://www.cic.gba.gov.ar/centros/inticueros/index.htm#ensayos>). Respecto al método CITEC, de la búsqueda realizada por los técnicos de la CNCE en diversas páginas web, únicamente se detectó el Método CITEC-PE-Calzado-01-Evaluación de características vinculadas al confort: Evaluación visual y sensorial (Fuente: http://www.inti.gov.ar/productos/pdf/informe_calzadoinfantil.pdf). Atento a que el código es diferente, este método encontrado aparentemente difiere del utilizado en el informe del INTI expuesto en el presente informe. En las páginas web citadas surgen distintos tipos de ensayos pero no se desprendería el método utilizado en las presentes actuaciones.

⁵⁶ Las muestras mencionadas fueron presentadas por la CIC y constan en archivo en la CNCE.



cuero vacuno, siendo en un caso el mayoritario descarnado y en otro flor, la base de ambos esta compuesta de polisopreno estireno butadieno, insoluble y vulcanizada, pudiéndose asumir que se trata, en ambos casos, de caucho sintético vulcanizado. Y presenta una Tabla con información detallada.

Tabla IV. 6

Materiales componentes de las muestras BOATING y HUSH PUPPIES.

	Capellada	Forro	Base
BOATING	Cuero vacuno descarnado 61% Cuero vacuno flor 39%	Cuero vacuno flor 51% Cuero vacuno descarnado 35% Textil 14%	Caucho sintético vulcanizado.
HUSH PUPPIES N 902763 BROWN	Cuero vacuno flor 69% Cuero porcino 31%	Textil 51% Cuero porcino 46% Cuero vacuno flor 3%	Caucho sintético vulcanizado.

- 2- Los artículos REEBOK RA 0906 IND J13177 y NIKE 343594.002, son zapatillas tipo deportivas. El sistema constructivo utilizado es similar en los dos calzados, Strobel pegado. Ambos calzados están constituidos mayoritariamente por materiales similares en cuanto a su clasificación general, capellada sintético y forro textil. En ambos casos las bases están conformadas por varios componentes, todos ellos similares, como: burbujas de aire a modo de amortiguación de PU, entresuela de EVA, suela de caucho sintético vulcanizado, y refuerzos en onfranke. Y presenta una Tabla con información detallada.



Tabla IV. 7

Materiales componentes de las muestras REEBOK RA 0906 IND J13177 y NIKE 343594.002.

	Capellada	Forro	Base
REEBOK RA 0906 IND J13177	Sintético 86% Textil 14%	Textil 100%	Poliuretanos (PU) Poliisopreno estireno butadieno. Etileno polivinil acetato (EVA) Policloruro de vinilo (PVC)
NIKE 343594.002	Sintético 62% Textil 38%	Textil 100%	Poliuretano (PU) Poliisopreno estireno butadieno Estileno polivinil acetato (EVA) Poliamida

3- Los artículos REEBOK RA0906 IND J13168 y ADIDAS G00056 son zapatillas tipo deportivas. El sistema constructivo utilizado es siempre en los dos calzados, Strobel pegado. Ambos calzados están constituidos en su capellada y forro, mayoritariamente por materiales similares: textil y sintético. En ambos casos las bases están conformadas por varios componentes, todos ellos similares, como: Entresuela de EVA, suelín de caucho sintético vulcanizado, y refuerzos en zona de enfranque.

Tabla IV. 8

Materiales componentes de las muestras RA0906 IND J13168 y ADIDAS G00056

	Capellada	Forro	Base
REEBOK RA 0906 IND J13168	Sintético 51% Textil 49%	Textil 100%	Poliuretanos (PU) Poliisopreno estireno butadieno. Etileno polivinil acetato (EVA)
ADIDAS G00056	Sintético 48% Textil 52%	Textil 100%	Poliisopreno estireno butadieno Estileno polivinil acetato (EVA)



Adicionalmente, también al momento de producir la prueba, la CIC presentó otro Informe realizado por el consultor Carlos Montes el cual realiza un análisis comparativo de productos, en base no solo 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 incluye otras 12 muestras, cuyos resultados se presentan a continuación:

Comparación 1:

MUESTRA 1 (N° CITEC: 824)

Calzado marca Boating:

Artículo: 1553

Procedencia: Argentina

Descripción: zapato casual tipo "Driver" acordonado

Materiales: capellada de cuero vacuno de descarnado gamuzado combinado con cuero flor. Forro de cuero flor vacuno. El fondo de caucho vulcanizado se encuentra cosido al cuero que forma parte del corte. Plantilla de vista anatómica forrada en cuero vacuno descarnado gamuzado.

El sistema de armado es strobel, enchufado.

MUESTRA 2 (N° CITEC: 825)

Calzado marca Hush Puppies:

Artículo: HQM 185276 (902763)

Procedencia: China

Descripción: zapato casual tipo "Driver" acordonado

Materiales: capellada de cuero vacuno flor combinado con descarnado gamuzado. Forro de material textil. El fondo de caucho vulcanizado se encuentra cosido al cuero que forma parte del corte. Plantilla de vista anatómica forrada en material textil.

El sistema de armado es enchufado.

Comparación de Muestras 1 y 2:

Según el mencionado informe, las muestras 1 y 2, tal cual son analizadas por el INTI en su informe N° 2128, poseen idénticas características constructivas (sistema de fabricación Strobel y Semi Enchufado, fondo pegado y cosido), misma composición de materiales (capellada de cuero vacuno, fondo de caucho sintético vulcanizado) y ambos poseen grandes similitudes en el diseño y mercado destinatario. Por tal motivo se trata de calzados similares²⁸.

²⁷ A fs. 190/6/81 consta el currículo vital de este consultor.

²⁸ Las muestras mencionadas fueron presentadas por la CIC y constan en archivo en la CNCE.

25808

Comparación 2

MUESTRA 3 (N° CITEC: 826)

Calzado marca Reebok:

Artículo: RARN 236 TYPHON DMX[®] HEEL (RA0906 IND J13177)

Procedencia: Argentina

Descripción: Calzado deportivo acordonado.

Materiales: capellada de material sintético combinado con piezas de material textil tipo "doble frontura". El material sintético posee alta frecuencia con aporte de color y apliques de sintético. Forro de material textil. El fondo está compuesto por suelín de caucho, burbuja de aire y entresuela de EVA en la zona del talón para amortiguación de impacto y aplique en enfranque para una mejor estabilización.

Plantilla de vista en EVA termoconformada forrada en textil.

El sistema de armado es strobel y el fondo pegado.

MUESTRA 4 (N° CITEC: 827)

Calzado marca Nike:

Artículo: 343594 002 SHOX EXPERIENCE + 2

Procedencia: China

Descripción: Calzado deportivo acordonado.

Materiales: capellada de material sintético combinado con piezas de material textil. El material sintético posee alta frecuencia con aporte de color y apliques de sintético. Forro de material textil. El fondo está compuesto por suelín de caucho, burbuja de aire y entresuela de EVA para amortiguación de impacto y aplique en enfranque para una mejor estabilización.

Plantilla de vista en EVA termoconformada forrada en textil.

El sistema de armado es strobel y el fondo pegado.

Comparación de Muestras 3 y 4:

Las muestras 3 y 4, tal cual son analizadas por el INTI en su informe N° 2128 poseen idénticas características constructivas (sistema de fabricación Strobel y fondo pegado), misma composición de materiales (capellada de material sintético con alta frecuencia, forro textil, fondo compuesto de varios componentes entre ellos: suelín de caucho sintético vulcanizado, entresuela de EVA y burbuja de aire) y ambos poseen grandes similitudes en el diseño y mercado destinatario. Por tal motivo se trata de calzados similares⁶⁰.

⁶⁰ A la 2007/8/9 REEBOK consideró que "Al día de esta presentación INDULAR no ha sido certificada por REEBOK ADVANCED CONCEPTS Team para ensamblar calzados con tecnología DMX. Menos aún INDULAR ha sido certificada para desarrollar y/o producir los componentes con tecnología DMX. La Empresa realiza una clara distinción entre los productos REEBOK con componentes tecnológicos (como el DMX) y aquellos que no los tienen. La Empresa requiere que todas las plantas productoras en el mundo cumplan con los exigentes requisitos de certificación de REEBOK que deben ser cumplimentados antes de obtener la certificación para producir calzado Reebok. INDULAR no ha cumplido con dichos requisitos de certificación"

⁶¹ Las muestras mencionadas fueron presentadas por la CIC y constan en archivo en la CNCE.

25808

Comparación 3

MUESTRA 5 (N° CITEC: 828)

Calzado marca Reebok:

Artículo: RARN 215 CS RUN DMX SHEAR (RA0906 IND J13168)

Procedencia: Argentina

Descripción: Calzado deportivo acordonado para Running.

Materiales: capellada de material textil tipo "doble frontura", con alta frecuencia y aporte de apliques en sintético. Forro de material textil. El fondo está compuesto por suelín de caucho (en 4 partes pegadas), suplemento plástico en zona del taco con aireadores y diseño para amortiguación de impacto y entresuela de EVA en zona de la planta.

Plantilla de vista en EVA termoconformada forrada en textil.

El sistema de armado es strobrel y el fondo pegado.

MUESTRA 6 (N° CITEC: 829)

Calzado marca Adidas:

Artículo: ZUROPA G00056

Procedencia: China

Descripción: Calzado deportivo acordonado para Running.

Materiales: capellada de material textil tipo "macrame", con piezas de material sintético cosidas. Posee alta frecuencia sobre apliques sintéticos. Forro de material textil. El fondo está compuesto por suelín de caucho, con entresuela de EVA y aplique lateral de plástico pegado.

Plantilla de vista en EVA termoconformada forrada en textil.

El sistema de armado es strobrel y el fondo pegado.

Comparación de Muestras 5 y 6:

Las muestras 5 y 6, tal cual son analizadas por el INTI en su informe N° 2128 poseen idénticas características constructivas (sistema de fabricación Strobrel y fondo pegado), misma composición de materiales (capellada de material sintético y textil, forro textil, fondo compuesto de varios componentes entre ellos: suelín de caucho sintético vulcanizado y entresuela de EVA) y ambas poseen grandes similitudes en el diseño y mercado destinatario. Por tal motivo se trata de calzados similares¹¹.

En base a los resultados expuestos, el mencionado informe 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 (suelín, entresuela, burbuja de aire, etc.) de los mismos, utilizando similares tecnologías y calificación del personal para el uso de las mismas.

Adicionalmente, en el informe presentado por la CIC se realiza un análisis de familias de productos argentinos y de China, cuyos resultados se exponen a continuación:

¹¹ Las muestras mencionadas fueron presentadas por la CIC y constan en archivo en la CNCE.



A. Familia de productos Argentinos

Muestra 7: Marca PUMA, Art.: Aviles WN'S 183748

Materiales: capellada de material sintético, fondo de caucho con burbuja de aire y estabilizador en enfranque.

Muestra 8: Marca REEBOK, Art.: Magic DMX HEEL

Materiales: capellada de material sintético, fondo de caucho con burbuja de aire, entresuela de EVA y estabilizador en enfranque.

Muestra 9: Marca REEBOK, Art.: RARN 190 SLIM RACER

Materiales: capellada de material sintético con altafrecuencia y aplique color gris, fondo de caucho con burbuja de aire y entresuela de EVA.

Muestra 10: Marca Olympicus, Art.: Atomic OARN001

Materiales: capellada de material sintético con altafrecuencia y combinado con textil, fondo de caucho con aireadores y entresuela de plástico.

Muestra 11: Marca PUMA, Art.: Cell Corago 183444

Materiales: capellada de material sintético color negro, fondo de caucho con taco en plástico con aireadores.

Muestra 12: Marca REEBOK, Art.: New Trail RAA V48

Materiales: capellada de material sintético con altafrecuencia y material textil, fondo de caucho con entresuela de Poliuretano y burbuja de aire en taco.

B. Familia de productos Chinos

Muestra 13: Marca TOPPER, Art.: Spinning 49698

Materiales: capellada de material sintético color negro, con ajuste por lira de abrojo, fondo de caucho con cuña de EVA frezada.

Muestra 14: Marca ADIDAS, Art.: Treino 660459

Materiales: capellada de material textil color negro, fondo de caucho.

Muestra 15: Marca TOPPER, Art.: Levity 49919

Materiales: capellada de material sintético combinada con partes de textil, fondo de caucho con entresuela de EVA para tenis.

Muestra 16: Marca ADIDAS, Art.: ADI FCL 019640



Materiales: capellada de material sintético con apliques de cuero, fondo de caucho con parte inferior traslucida.

Muestra 17: Marca NIKE, Art.: Air Zoom Advantage 344535

Materiales: capellada de material sintético, fondo de caucho con entresuela de EVA para tenis.

Muestra 18: Marca NIKE, Art.: Nike 5 T-3 CT 344938 181

Materiales: capellada de material sintético con apliques de cuero, fondo de caucho para fútbol de salón.

Muestra 19: Marca TOPPER, Art.: Advantage 140292

Materiales: capellada de material sintético, fondo de caucho con entresuela de EVA para tenis.

En este informe se concluye que en base a la comparación de las familias de productos antes mencionadas, ... "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" (fs. 19075).

Con posterioridad a la elaboración del ISHE, las firmas NIKE UNISOL y ADIDAS a fs. 20035/48 y 20054/77 consideraron que el Sr. Montes no explica que se entiende por "familias", ni tampoco las identifica en las comparaciones realizadas o al procedimiento seguido para hacer tales comparaciones. A criterio de estas empresas esta conclusión debería ser desechada por incompresible e infundada.

Al respecto la CIC concluyó que presentaba esos informes para "verificar la similitud del producto objeto de investigación y el producto similar en cuanto a sus características físicas y técnicas", y que de la lectura del informe INTI Cueros "surge la similitud o analogía existentes entre modelos de origen nacional y del origen investigado".

Con posterioridad a la elaboración del ISHE, las firmas NIKE UNISOL y ADIDAS a fs. 20035/48 y 20054/77) luego de repetir algunas de las conclusiones del Informe del Sr. Prođovic que se exponen en el punto IV.4. del presente informe, consideraron que el hecho de que dos muestras tengan la capellada hecha de textil y la suela de EVA no significa que las dos sean calzados STAF. Que un calzado sea o



no calzado STAF depende de su performance. Además, hay diferencias sustanciales de performance entre diferentes tipos de materiales de la misma familia. Por ejemplo, hay diferencias sustanciales entre la EVA utilizada por estas empresas y la Eva utilizada por otras empresas.

Para fundamentar esta afirmación, NIKE adjuntó una carta de un proveedor de EVA cuya identidad y los tipos de EVA identificados fueron presentados como confidencial, en la cual, a criterio de NIKE se muestra que el proveedor vendió a NIKE una resina con propiedades que le permite contar con un proceso de fabricación de calzado especial. Esta resina NO se encuentra disponible en Argentina. El desarrollo de estas resinas se originó por NIKE, para:

- a) Lograr requerimientos específicos relacionados al proceso y a la performance del producto final (acolchonamiento, duración, fuerza, gravedad específica \ "ride").
- b) Asegurar un mejor nivel de consistencia en los productos manufacturados en diferentes países fabricas; y
- c) Diferenciar la performance del producto de NIKE, de la competencia.

Según NIKE, ADIDAS y UNISOL, el análisis del Sr. Montes y del INT1, simplifica por demás las características del material utilizado en los calzados. Un análisis adecuado, nunca podría ser realizado clasificando el material de una manera tan amplia, como ser caucho, EVA, PU, tela, o sintético. Por otra parte, en el caso del caucho, ese material permite un alto nivel de rendimiento por la diversidad de su composición, dado que el caucho se compone de la siguiente manera:

(i) Polimeros del Caucho: (Hay más de 100 tipos y grados diferentes de caucho, el Natural o el Sintético, que se encuentran inmediatamente disponibles). El tipo y grado del caucho usado define las características de la composición final (resistencia a la abrasión, tracción, coeficiente dinámico de fricción en tierra seca \ húmeda), flexibilidad, resistencia a los aceites \ al petróleo, dureza, \ muchas otras características);

(ii) Carga: Su objetivo es reducir el costo de la composición final, pero también tiene una función específica que generalmente complementa las características innatas del polímero. Por ejemplo, las ruedas de los autos



tienen una carga mayor al 50% del "Carbón Negro", (un neumático común tiene una vida de 60.000 km pero la misma fórmula fuera utilizada sin carga, no duraría ni 500 km sin que necesite ser reemplazado).

(iii) Paquete curativo: Básicamente incluye Sulfuro (esencial para la vulcanización), pero también aceleradores y activadores para incrementar la velocidad de la cura.

(iv) Lubricante: Hace la mezcla y el subsecuente flujo de la mezcla en los moldes durante el proceso de moldeado;

(v) Pigmentos: Color y en algunos casos como TiO₂ (dióxido de titanio) mejora la performance del compuesto; (

vi) Agentes de acoplado: Mejora la interacción de ciertas cargas con el polímero base; y

(vii) Antioxidantes: Reduce la degradación de los polímeros durante el proceso de mezcla (esto se realiza a muy altas temperaturas). y luego, durante su uso.

Finalmente, según estas empresas, la clasificación de los materiales hecha por el Sr. Montes y por el INTI contiene sólo los componentes básicos y no son apropiados para comprender, analizar y detectar las diferencias en el calzado. 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 / marca determinada (fs. 20037/10).

Por su parte, la CNCE, para profundizar este análisis, realizó una solicitud de información adicional a las empresas productoras e importadoras de calzado de la categoría b) Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar, que participan en la investigación.

Las empresas 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 descarnado, cuero sintético PU o PVC) y la tecnología de armado (inyectado, vulcanizado, cementado, otros a especificar).



La firma INDULAR (fs. 18183/201) informó características físicas para 26 modelos de producción nacional, observándose que la mayoría de los calzados que produce de esta categoría poseen entre 1 y 3 piezas de fondo y hasta 14 piezas en la capellada, suelas con y sin amortiguación de goma, PU o bien suela de goma y entresuela de EVA, capellada de cuero sintético, PVC y PU, y tecnología de cementado para el armado. También se observan tres calzados más complejos, uno con hasta 8 piezas de fondo, sin amortiguación, suela de goma y entresuela de EVA, cementado; y dos calzados de hasta 19 piezas en la capellada, suela de goma y entresuela de EVA, uno con amortiguación y el otro no, ambos cementados.

En el caso de ALPARGATAS (fs. 18213/47 y 18325/47), la empresa produce e importa una gama amplia de productos (informó características físicas para 43 modelos nacionales y para 35 modelos importados), observándose mayor variedad y concentración en calzados de mayor cantidad de piezas de capellada importados, aunque abarcando todos los intervalos de cantidad de piezas del fondo y la capellada y emplea mayoritariamente todos los materiales para capellada. Respecto de los materiales del fondo, para los modelos de producción nacional informó casi todas las variantes, mientras que sus productos importados se centran en fondo de goma y suela de goma y entresuela de EVA y en ningún caso sus fondos poseen amortiguación. Respecto de las tecnologías de armado, para los productos nacionales emplea todas mientras que los importados son mayoritariamente cementados.

DASS (fs. 18558/609), informó un único modelo de calzado de producción nacional en esta categoría, con una pieza de fondo de suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, hasta 9 piezas de capellada de textil plano, inyectada.

ADIDAS (fs. 18390/447) informó producir 4 modelos de esta categoría con fondo de 2-3 piezas de suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, capellada de hasta 9 piezas en textil de punto o cuero natural o sintético, con tecnología de cementado. Esta empresa informó además acerca de 7 modelos que importa: uno similar en cuanto a las características de los que produce, además de otros cuyas características son las siguientes: hasta dos piezas de fondo, suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación y hasta 9 piezas de capellada de cuero sintético; tres modelos de hasta 14 piezas de capellada, de cuero sintético o textil de punto, de 2-3 piezas de fondo, 4-5 piezas de fondo y con más de 8 piezas de fondos, todas de suela de goma y entresuela de EVA, de los cuales dos poseen amortiguación, y un modelo más complejo, de hasta 19 piezas de capellada de



descarame, suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación; todos con tecnología de cementado.

Por su parte NIKE (fs. 18348/88) informó las características físicas de 13 modelos, la cantidad de piezas de capellada de esos modelos varía entre 10 y 29, las piezas del fondo varían entre 2 y 5, constituidas por suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación en todos los casos. Los materiales de capellada varían, destacándose el textil de punto y en menor medida PU y cuero natural flor. La tecnología de armado es en todos los casos cementado.

De la información analizada precedentemente se desprende que, desde el punto de vista de las características físicas, la complejidad del calzado 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*.

IV.3. 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 (fs. 23).

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 (fs. 24).

En las tablas IV.1, IV.2, IV.3 y IV.4 presentadas en el punto IV.1 Características físicas, se expusieron las consideraciones de las empresas participantes que contestaron los cuestionarios de la CNCE respecto de los usos y sectores usuarios de los calzados que producen, importan o exportan, según corresponda.

*Asimismo, esta CNCE ha encontrado un ejemplo de que la tecnología de suela puede estar presente en más de una categoría de calzados. En el Anexo IV se presenta tres publicidades de la tecnología GEOX (publicada como "el calzado que respira") aplicada tanto a calzado deportivo como a calzado de calle masculino.



Al respecto, se observa que las empresas coinciden en términos generales que los sectores usuarios de las categorías a, c y d son hombres, mujeres y niños, es decir, público en general. Para GRIMOLDI y OUTDOORS, se trata de hombres, mujeres y niños que buscan calzado urbano y outdoors "de calidad". Solo FABINCAL CORDOBA y MAINCAL consideraron también a las empresas como sus usuarios para calzado de trabajo.

Respecto de la categoría b, Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar, las opiniones están más atomizadas. Las empresas participantes parecen reconocer dos tipos de usuarios: los deportistas y el público en general para estos productos (INDULAR, AMERICAN DISTRIBUTION). Para GRIMOLDI y OUTDOORS, se trata de hombres, mujeres y niños que buscan calzado deportivo o semideportivo "de calidad". En el caso de PIANS, sus usuarios de zapatillas son niños de hasta 15 años. Para ADIDAS y NIKE, los usuarios de los calzados deportivos denominados STAF son tanto deportistas de alto rendimiento como amateurs o aficionados al deporte, mientras que para el calzado no STAF los usuarios serían el público en general. Los usuarios de los calzados de ORIGINAL SPORTS serían los jugadores de basket de alta competición y en el caso de FREIER los ciclistas.

A fs. 19041/3 la CIC aportó sus consideraciones respecto de la sustituibilidad entre diferentes tipos de calzados, alegando que: "El Órgano de Apelación hace especial referencia a este criterio "Por el lado de la demanda, la Comisión concluyó que existe una amplia gama de tipos, precios, calidades, usos y marcas de calzado que si bien no compiten fuertemente en casos de diferencias extremas, si lo hacen entre conjuntos cercanos; por lo tanto, si bien la definición del calzado como una "cobertura protectora del pie" es una simplificación, adquiere una gran significación cuando se incorpora la sustituibilidad entre distintos calzados." (G/SG/N/8/ARG/1, página 15)".

Según la CIC, la situación ha variado sustancialmente desde esa época a la actualidad, acentuándose exponencialmente las tendencias esbozadas años atrás. Así, la sustituibilidad mencionada desde el lado de la demanda se profundiza al observarse un avance por parte del calzado deportivo respecto de calzado casual y de vestir, tal como se evidencia en el Informe de Tendencias del INTI Textiles¹⁰, los medios de comunicación, la calle, las colecciones de los grandes diseñadores y por

¹⁰ El mencionado informe consta a fs. 19383/111, y fue producido como prueba por la CIC. Para más detalle sobre la producción de pruebas ver Anexo III del presente informe.

sobre todo la repercusión de una Primera Dama calzando en un evento un calzado deportivo. Según la CIC, de la lectura del Informe del INTI Textiles surge en forma indubitable que hoy un calzado netamente deportivo puede ser usado con esmoquin para una boda y/o una ojota para el mismo evento. De esta manera el calzado deportivo pierde especificidad en su uso por causa de cambios en la tendencia de la demanda.

En ese sentido la CIC amplió el concepto al indicar que " la competencia entre distintos segmentos de calzado hoy es una realidad difícil de refutar. Más aún lo es entre segmentos cercanos". Respecto de la categoría b), la CIC continuó indicando "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 tímidamente 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. En efecto, la vida fuera de las ciudades, el mayor contacto con la naturaleza, el auge de los deportes, hicieron que la moda deportiva abarcara todos los ámbitos de la misma. El consumidor comenzó a vivir cuidando mejor su cuerpo y aún de no practicar deportes adoptaba la actitud "deportiva". Esta moda que empezó lentamente, hoy ha penetrado en todos los ámbitos sociales. Es difícil ver a jóvenes no utilizando calzado deportivo en sus salidas, en la universidad, en el trabajo, etc. Esto mismo ocurre con los niveles etarios superiores"⁵².

Según la CIC, fueron las marcas las primeras en percibir esta tendencia. "PUMA se ha vanagloriado siempre de haber entendido tempranamente esta realidad, avanzando hacia el casual con un diseño deportivo". A criterio de esta Cámara, la propia dinámica del mercado trajo como efecto no previsto la imposibilidad de diferenciar actualmente el calzado según el uso y/o la percepción del consumidor. Hoy más que nunca "todo lo que va al pie es calzado". Esto se manifiesta en la respuesta a los cuestionarios elaborados por la Comisión dirigidos a productores nacionales e

⁵² Como fuente de información para este párrafo la CIC menciona una consultora www.gpc.com, cuya página web ofrece múltiples informes de distintos mercados entre los que se encuentra el calzado, pero para poder consultarlos se debe ser suscriptor.



importadores, cuando se identifica como sectores usuarios de esta categoría tanto a los deportistas como al público en general.

A continuación se transcribe el mencionado Informe de Asistencia Técnica del INTI Textiles OT Nº 21-34895 (Is. 19083/111) en el cual se informa que el Observatorio de Tendencias del INTI Textiles realiza una labor sistemática, desde hace más de 8 años, en el relevamiento, el análisis y la interpretación de la moda, tanto en Argentina como en las principales ciudades europeas y americanas, donde el diseño de indumentaria tiene un protagonismo fundamental.

El equipo de trabajo, de carácter multidisciplinario, reúne diseñadores de diferentes áreas (indumentaria, textil, gráfico) y especialistas en ciencias sociales y marketing. Todos ellos viajan a las principales Ferias de la moda y textiles, en coincidencia con las temporadas (otoño/invierno y primavera verano) habiendo recorrido una veintena de diferentes ciudades, algunas de las cuales se visitan 2 veces en el año (París, Londres, Milán, Barcelona, Frankfurt, Bruselas, Amberes, etc.)

En el transcurso de la trayectoria ininterrumpida de análisis de tendencias, desde hace más de 5 años, este equipo de trabajo ha incorporado las tendencias en calzado y accesorios como elementos esenciales del vestir. Es así que se realiza una interpretación específica para el sector, que se presenta cada temporada en la Cámara de la Industria del Calzado.

Como resultado de sus investigaciones, explicitan 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.

Susana Sauquín, socióloga especializada en el vestir y uno de los nombres más respetados a la hora de hablar de diseño y tendencias, señala: "las tendencias se marcan en la calle, donde se puede ver cómo las personas llevan puesto o adaptan lo que presentan los diseñadores y las marcas. En general, es un mix entre prendas de autor y prendas de marcas masivas que expresan lo que cada uno quiere para mostrarse o simplemente para ser ellos mismos. Esto es reciente, antes no pasaba." En definitiva, conviven las propuestas y los estilos: las funcionalidades y las ocasiones de uso se entremezclan.



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 juega entonces, un rol similar al de la indumentaria, en cuanto a su completa compatibilidad e intercambio entre estilos y ocasiones de uso.

Para dar magnitud e ilustrar esta intercambiabilidad del calzado y del vestuario, se ilustra lo expresado con imágenes tanto propias del Observatorio, obtenidas del relevamiento de la calle (informe denominado "street visión", lo que se ve en la calle), tanto de ciudades europeas como de Brasil y Argentina. También han utilizado imágenes de páginas referentes de cazadores de tendencias. Cada página ilustra diferentes ocasiones o combinaciones reales de cada tipología de calzado, mostrando que es posible toda combinación de propuestas y estilos. Y acompaña fotografías en las cuales pueden observarse personas con las distintas prendas que se mencionarán a continuación (fs. 19086/111).

Así, se puede ver ojotas o sandalias combinándose con prendas de sastrería, o bailarinas /guillerminas con vestidos formales pero también con shorts. (fs. 19086/8)

Por otra parte, debido al cambio climático, a las condiciones de confort urbanas (aire acondicionado y calefacción) y a la comercialización global, las estaciones se vienen desdibujando; es así que podemos ver sandalias con medias en invierno, acompañando prendas de abrigo (fs. 19089) o como contracara, botas o botines pesados en verano complementando vestidos livianos o atuendos estivales (fs. 19090/1).

Los zapatos formales se combinan con prendas más cotidianas o informales (fs. 19092); las zapatillas de lona se usan con frecuencia con pantalones de vestir o formales o bien con pantalones tipo cargo (fs. 19092/5).

En muchos casos las zapatillas urbanas, que se perciben más sofisticadas que las deportivas, reemplazan al zapato tradicional en conjuntos más formales (fs. 19096).

Grandes firmas de diseño distintivas por liderar el mercado de lujo, se han decidido a incursionar con productos más casuales, sin perder su estilo glamoroso. Estas prestigiosas marcas de lujo ya desde hace varias temporadas presentan zapatillas sofisticadas que se complementan con prendas formales, en sus vidrieras europeas (fs. 19097)



Reconocidas marcas de diseño crean alianzas estratégicas con artistas, músicos, diseñadores independientes y allegados de otras profesiones para generar productos que desarticulan los preceptos de la moda convencional; estas alianzas no dejan de asombrar con sus insólitas propuestas, incluyendo artistas que hablan de política desde las zapatillas hasta diseñadores que reformulan la materialidad de zapatos clásicos (fs. 19098).

El mencionado Informe del INTI Textiles concluye que si hubieramos de sintetizar en una frase, se podría coincidir que las distintas tipologías de calzado cruzan las barreras de las ocasiones de uso y la funcionalidad específica; se podría decir entonces que lo que viene prevaleciendo en el vestir es que "Todo va con todo" o "Todo vale".

Según NIKE (fs. 20041), UNISOL (fs. 20059) y ADIDAS ARGENTINAS (fs. 20071) el Informe del INTI no puede ser considerado como evidencia para sostener que los consumidores no diferencian entre distintos tipos de calzado y que hay una completa sustituibilidad en la demanda. 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.

IV.4. Proceso de producción.

Como ya fue mencionado, 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. A continuación, se exponen, en términos generales, las etapas del proceso de fabricación de cada una de las partes componentes del calzado (fs. 13/23).

a) Fabricación de las suelas y plantillas:

1) Termoformado (fabricación de suelas y plantillas de EVA): se coloca en el interior de una matriz⁶⁵ una placa EVA, previamente cortada con sacabocados, manteniéndola a elevadas temperaturas por un tiempo determinado, lo cual posibilita el proceso de estabilización en el formato deseado, determinado por la concavidad interna de la

⁶⁵ Las matrices son fabricadas en aluminio, lo que garantiza una elevada conductividad térmica manual y el calentamiento en los hornos.



matriz. Después del calentamiento la matriz es enfriada, revisando la reducción de la temperatura del EVA, lo que posibilita retirar la pieza de la matriz.

2) Inyección: consiste en el vaciamiento de la materia prima en la matriz. Puede variar el método de inyección según la materia prima utilizada (poliuretano, EVA, TR, PVC). Para el PU son vaciados en la matriz dos componentes líquidos previamente calentados. Después de la reacción de polimerización en el interior de la matriz, la pieza se extrae de la misma ya conformada. Para los demás termoplásticos (EVA, TR, PVC) la materia prima es empujada con alta presión hacia el interior de la matriz, donde ocurre la fusión del termoplástico y el llenado de la cavidad de la matriz.

3) Prensado: el compuesto polimérico en forma de placas, después de haber sido cortado, es colocado en el interior de las matrices calentadas, donde es mantenido presurizado por algunos minutos hasta su estabilización en el formato deseado.

b) Fabricación de las capelladas⁶⁷:

1) Corte: En esta etapa se cortan los materiales que luego formarán parte del calzado. Este proceso se realiza con troqueladoras y sacabocados. Las diferentes piezas que componen la capellada se denominan: talonera, capellada, lengüeta, caña, etc.

2) Aparado: Unión de los elementos que componen la capellada. Pueden fijarse a través de 3 mecanismos básicos:

i) Costura⁶⁸,

ii) Soldadura por alta frecuencia⁶⁹ (En este proceso, un conjunto formado por una matriz metálica, una capa de material polimérico y por el tejido, es posicionado en la región donde actúan los rayos de alta frecuencia, permaneciendo así por varios minutos. El tejido de la capellada es protegido de los rayos por una lámina de caucho o goma que, a su vez, es revestido por una capa de teflón con adhesivo, y

iii) Unión por adhesivos: algunas piezas o adornos son pegados en las capelladas utilizando adhesivos de diferentes características⁶⁹.

c) Montaje de la capellada y la suela (armado o tecnología de fondo):

En esta etapa son unidas las diferentes partes que componen el calzado (capellada y suela), dando como resultado el producto final. Asimismo, además de la capellada,

⁶⁷ Para la fabricación de las capelladas pueden utilizarse tejidos naturales y materiales sintéticos, cueros, hilos, ojallitos, hebillas, velcros, cierres, elásticos, etc. y diferentes adhesivos.

⁶⁸ Se utilizan máquinas de coser de diferentes características y agujas de diversos tipos y medidas.

⁶⁹ Se utiliza para adherir materiales poliméricos con tejidos.

⁶⁹ Generalmente a base de PU.



suela y plantillas de presentación, pueden utilizarse otros componentes como las plantillas de montaje³⁰ o enchufado³¹, adhesivos, punteras, contrafuertes, etc.

1) Preparación de la Capellada: La capellada debe ser cerrada para que pueda soportar la horma de montaje durante la etapa de fijación a la suela. Esta horma de montaje garantiza el tamaño y formato del calzado en el momento de la unión con la suela, sirviendo como estructura que facilita el proceso de pegado de las partes.

2) Preparación de la suela: Las suelas fabricadas utilizando matrices quedan impregnadas con el desmoldante³². Este producto perjudica el pegado con la capellada por lo que debe ser removido mediante el uso de trapos abrasivos humedecidos con un agente limpiador (MEK o algún otro solvente). Este procedimiento se realiza 2 veces consecutivas procurando garantizar la eficiencia del proceso.

3) Aplicación de "primer"³³ UV: su función es dejar químicamente compatibles las regiones a ser pegadas. La cura del "primer" de la suela se da mediante la acción de la lámpara de rayos UV (ultravioleta) sobre la región de pegado, donde el "primer" fue aplicado.

4) Pegado: consiste en el proceso de unión de la capellada con la suela y puede dividirse en las siguientes etapas:

- i) aplicación de la sustancia adhesiva en la región de la capellada y la suela que serán unidas.
- ii) Secado de las sustancias adhesivas en hornos específicos.
- iii) Reactivación de la sustancia adhesiva por medio de la exposición controlada al calor y luz provistos por lámparas reactivadoras.
- iv) Prensado mecánico al vacío, procurando garantizar el tiempo y la presión adecuada para la cura de la sustancia adhesiva, el calzado previamente montado es colocado en un equipo que otorga presión por vacío.

5) Enfriado forzado: es necesario para su estabilización en el formato final.

6) Extracción de la horma: Una vez montado el calzado, la horma utilizada en todo el proceso de montaje del calzado puede ser retirada.

³⁰ Plantilla especial para el armado del calzado femenino

³¹ Plantilla especial para el armado del calzado deportivo (armado strobil)

³² Es el producto utilizado para facilitar la salida de la suela de la matriz

³³ El "primer" es un proceso de limpieza profunda mediante los rayos UV que se realiza antes de la unión de la suela con la capellada.



d) Embalaje del Calzado

ALPARGATAS CALZADOS informó que realiza todas las etapas antes descritas, aportando mayor detalle respecto de la última etapa del proceso, consistente según esta empresa en la unión entre la capellada y la suela. En esta etapa, existen diferencias en la tecnología del fondo según el tipo de calzado a realizar. En el caso de los calzados que fabrica ALPARGATAS CALZADOS (categorías "B" y "D"), las opciones son las siguientes:

- o **Cementado** (pegado en frío): el proceso consiste en moldear por separado la suela, montar la capellada sobre una horma, y proceder al pegado de la suela con cemento de contacto (calzados categoría "B").
- o **Vulcanizado**: en este caso, la suela es montada a mano, y luego ingresa al autoclave, donde se realiza el proceso de vulcanizado (calzados categoría "B").
- o **Inyección de poliuretano**: la capellada es montada sobre una horma, e ingresa a una máquina con un molde con la forma que se desea dar a la suela. allí se inyectan dos (o más) productos químicos, que al calentarse se funden, dando origen al material "termo-rigido" que conforma la suela del calzado, la cual al enfriarse es pegada a la capellada (calzados categoría "B").
- o **Inyección de PVC**: el proceso es igual al detallado en el punto anterior, con la diferencia de que el producto sometido a calor es uno sólo, que al enfriarse, da origen a una suela de material "termo-plástico" (calzados categoría "D").

ARIZONA CALZADOS, BORGAL, FRANCALZ, HEYDAY, IBEX, IGUALITA⁷⁹, IMPEGNO⁸⁰, INDULAR MANUFACTURAS⁸¹, INDUSTRIAS SUCRE, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, LOPES JOSE, PANOSS, TECAL, CIRENE, LADY STORK, PIANS, SUOLA, TECAL⁸² y VALÉ coincidieron en términos generales con las etapas antes mencionadas.

GGM informó que produce calzado vulcanizado y cementado o pegado, tanto con suela de caucho como con suela de derivados de PVC o PU. En este caso, el

⁷⁹ El inyectado de la suela, en su caso, es de PVC.

⁸⁰ Esta empresa consignó las siguientes etapas con alguna particularidad: Estampado material capellada y "lateado".

⁸¹ Esta empresa consideró que el **Corte y Aparado** "sólo lleva aproximadamente el 35% de la carga de MOD total del calzado" y es transversal a todas las categorías de calzado. Por su parte, el **fondo** puede tener 3 partes: una parte común a todos que es la suela de goma; una entresuela de EVA que puede ser inyectada o mecanizada dependiendo el modelo; y una tercer parte que es un componente de TPU o PVC que puede ir en algunos modelos y que pueda ser tanto una entresuela como también un aplique o un estabilizador. Finalmente, la unión de estos componentes se realiza por cementado o vulcanizado, es decir, los calzados de **inyección directa** de poliuretano **no pasan** por esta etapa.

Finalmente se **ensambla la capellada** con el **fondo** con tres tecnologías de ensamblado: el **cementado**, el **vulcanizado** y la **inyección directa de PU**.

⁸² Esta empresa indicó que el **aparado**, en su caso, se realiza tanto internamente como contratando talleres externos.



proceso productivo comienza con el corte de las capelladas, que pueden ser textiles de algodón; de sintéticos tanto textiles como de simil cuero o de cuero. La empresa compra estos insumos en el mercado local y algunos sintéticos son importados. Los equipos de corte son de última generación. Las capelladas son bordadas, estampadas o sublimadas en la fábrica. El proceso de costura es esencialmente hecho en la fábrica propia. Se complementa con talleres de costura de la región donde está radicada la fábrica. El armado de calzado es hecho en un 100% en la fábrica en la categoría de vulcanizado. El cementado es complementado con armado en fábricas de terceros. La empresa cuenta con su sala de goma, pero complementa el moldeado con fábricas de terceros. Esta empresa lanza unos 180 modelos por año en dos colecciones. Una vez prevendidas, las colecciones son fabricadas en forma estándar.

ARIZONA CALZADOS y CIRENE agregaron que la terminación se realiza en una línea de producción mano en mano, significa que cada proceso pasa por un operario.

DISTRINANDO y EXTREME GEAR indicaron que el proceso productivo se inicia luego de la reunión con el cliente, donde se deciden y seleccionan los productos a fabricar. Luego se realiza la "explosión de insumos" y se omiten las órdenes de compra de materiales. Finalmente se procede a su fabricación estándar (preparación de piezas, pegado, terminación, empaque y posterior entrega al cliente).

EMILIO AGNESE consideró que su proceso comienza con el cortado del cuero descarnado para ser aparado, éste se terceriza en talleres externos. Cuando llegan los cortes ya aparados, entran en la línea de producción, la que cuenta con máquinas de pegado, armado, calentamiento y enfriamiento del material.

EVA INJECT informó que en su proceso primero se inyecta el producto, se le coloca la horma, el par se traslada con la horma puesta a lo largo de una cinta transportadora hasta el puesto donde se lo refila. A continuación se ingresa el par a un equipo de frío. Posteriormente se procede al armado (colocación de apliques, tiras, etiquetas y bolsa del producto).

BORCAL, FABINCAL CÓRDOBA, VALE y PIANS coincidieron al indicar que no existen diferencias en el proceso productivo entre las correspondientes categorías de CALZADO por ellos producidos. GRIMOLDI y OUTDOORS se manifestaron en igual sentido.



ALPARGATAS CALZADOS informó que no realiza fabricación de calzado a pedido, siendo toda su producción en serie. FRANCALZ, EMILIO AGNESE, EVA INJECT, HEYDAY, IBEX, INDUSTRIAS SUCRE, INDULAR MANUFACTURAS, SUOLA y TECAL consideraron que su producción es estándar o en serie.

JUAN CARLOS CHILLEMI, BORCAL y PIANIS indicaron que la fabricación se realiza de las dos formas: estándar y a pedido. PANOSS coincidió, agregando que su proceso es en serie para clientes mayoristas y minoristas y por pedido a grandes marcas, hipermercados y grandes tiendas. En el caso de VALE y GRIMOLDI, su producción es "a pedido".

Según GRIMOLDI, el desarrollo de calzado comienza con el diseño del producto:

- a) Se combinan las tendencias mundiales relativas a la moda y la tecnología con las preferencias del consumidor local, para producir los prototipos y las muestras definitivas.
- b) Se determina con qué materiales se van a producir los modelos para lograr la calidad deseada.

La fabricación de calzado de esta empresa se caracteriza por ser intensiva en mano de obra. Se realiza con máquinas mecánicas y semiautomáticas.

El proceso productivo en la fábrica propia, así como en las fábricas de terceros que producen a pedido de GRIMOLDI, comienza con la recepción y clasificación de insumos como el cuero, las suelas y los adhesivos en la fábrica y resulta muy similar al descrito anteriormente. Sin embargo, al aportar esta empresa mayores detalles, el mismo se transcribe a continuación: de acuerdo a la programación de la producción, se transporta el cuero y los sacabocados al área de corte, donde personal con máquinas generalmente hidráulicas corta las diferentes piezas de la capellada. El sector de pre-aparado prepara las piezas de cuero cortadas, rebajándolas y marcándolas, para que el área de aparado pueda coserlas a máquina entre sí. Si bien existen diferentes tipos de construcciones de calzado con distintos procesos de producción, generalmente se arma el modelo con las capelladas de cuero sobre la horma. Luego se aplica frío y calor para que las puntas y los talones tomen forma y el corte se amolde a la horma. Para pegar las suelas se utilizan adhesivos y máquinas que aceleran el proceso. En algunos casos también se cosen. Luego se desmontan las hormas, se pegan las plantillas, se limpian los residuos del proceso productivo, se lustra para lograr el brillo deseado y se empaca el producto en cajas de cartón que luego son transportadas a los depósitos de producto terminado. Esta empresa presentó un esquema del proceso descrito.



Según ADIDAS ARGENTINA, el proceso productivo de calzado en China es muy variado y no cuentan con información exacta al respecto. Sin embargo, afirmaron que en China se produce el calzado deportivo STAF, que requiere alta tecnología de producción, know how y economías de escala para poder hacer rentable su fabricación. Este calzado solo se produce en China y en otros países de Asia. Por su parte, el calzado NO STAF es producido tanto en China como en Argentina y otros países como Brasil, etc. En este mismo sentido, UNISOL informo que en China se produce mayormente calzado deportivo y en especial calzado deportivo de alta calidad que involucra alta tecnología para su producción y la posibilidad de ser rentable dicha actividad gracias a las economías de escala (marcas internacionales).

A criterio de DABRA el proceso productivo de China en líneas generales es el mismo que en cualquier fábrica, solo que fabrican productos en serie. Esta empresa no compra directamente a la fábrica, sino que lo hace a través de la marca LOTTO SPORTS Italia, de quien es licenciataria. Por esta razón pueden comprar volúmenes mínimos por artículo, teniendo la posibilidad de comprar un mínimo de 300 unidades por modelo, si bien la marca puede desarrollar en China modelos exclusivos para DABRA, los volúmenes mínimos que piden son demasiado elevados para el tipo de producto que importa la empresa.

NIKE ARGENTINA informó que los procesos productivos dependen del tipo de calzado STAF, pero a continuación se describen los procesos comunes y principales operaciones sin tomar en consideración los materiales utilizados en los mismos. Si bien los procesos coinciden con los detallados precedentemente, se exponen a continuación por su mayor nivel de detalle. La mayoría de las materias primas no se producen en el país por la inversión que significa y por la poca escala de producción de los modelos en los que se utilizaría:

1. Corte: es la operación donde se cortan todas las piezas de tela, cuero, refuerzos, etc. las cantidades de las mismas van de 60 a 70 piezas por par.

2. Costura: en esta operación se unen todas las piezas cortadas en el proceso anterior, mas piezas que son moldeadas (es decir es necesaria la fabricación de moldes y deberá ser como mínimo uno por talla o sea 16 moldes) y otras piezas que se obtienen por un proceso de pintado y alta frecuencia donde adquiera esta pieza diferentes relieves y espesores. En esta operación también se colocan refuerzos a la capellada que tienen el objeto de contener y proteger al pie en la práctica del deporte y también otorgar resistencia al zapato. Estos refuerzos se aplican por calor y presión y son entre 25 y 35 refuerzos por par. También la operación de costura lleva la



operación de marcado la que permite posicionar las piezas de forma correcta una sobre otra antes de coser. Esta operación es de 25 a 30 por par. Las operaciones de costura esta entre 50 y 64 operaciones por par.

3. Suela: De acuerdo a la complejidad del zapato tenemos una entresuela de EVA inyectada y una suela de goma en el caso de un zapato simple de modo que como mínimo se necesitan 16 moldes de cada uno de ellos. Las entresuelas pueden ser de diferente composición lo mismo que las suelas de modo que en una misma suela hay gomas de diferentes durezas y resistencias a la abrasión, del mismo modo la complejidad del molde de suela es mayor a medida que aumenta el número de colores. También las suelas tienen insertos de TPU los que también necesitan un molde para cada tallo. Las suelas también llevan partes de PU que se obtienen con otros moldes diferentes, de PU son los resortes del modelo Shox y de los insertos donde se alojan las bolsas de aire. Estos moldes son fabricados en Asia o Brasil, y NIKE ARGENTINA no conoce matricerías locales que hagan moldes de este tipo, tanto es así que una de las empresas más grandes de Argentina como ALPARAGATAS hace sus moldes en cualquiera de los lugares antes mencionados. Estas suelas tienen varias etapas de pegado hasta llegar a la suela terminada entre 3 y 5 etapas de pegado.

4. Armado: en este proceso se termina el calzado consiste en pegar la capellada a la suela, si bien en este proceso se dispone de maquinas el trabajo depende de la pericia del operador. Esta parte tiene un total de entre 30 y 40 operaciones dependiendo de la complejidad del calzado. También de acuerdo a la complejidad del zapato deberemos contar con algún dispositivo especial para alguna operación determinada. Por otro lado estos zapatos tienen muchos insertos, partes moldeadas e inyectadas, altas frecuencias que necesitan de moldes para ser hechas además de los ya mencionados moldes de suela y entresuela, solo para tener una idea un juego de moldes de suela hechos en Asia cuestan alrededor de 92.000 U\$S.

ORIGINAL SPORTS informó que si bien el proceso productivo en China tiene las características de un proceso productivo realizado en serie ("fabricación estándar") dicha fabricación es realizada en base a los pedidos realizados por los diferentes distribuidores de la marca, respetando los modelos, composiciones, colores y curvas de talles solicitadas.



A criterio de OUTDOORS el proceso productivo del calzado importado de China es similar al del calzado nacional, en términos de las etapas que cumple desde la programación hasta el depósito de producto terminado. La fabricación, que es siempre a pedido. A criterio de esta empresa, la diferencia entre el calzado fabricado en China y el fabricado localmente se percibe en los productos de alta gama, ya sean casuales, de vestir o deportivos de performance, donde por escala de producción y por acceso a materiales diferenciados China logra fabricar calzado que no puede producirse en Argentina. Si bien la escala le permite a los exportadores chinos contar con costosas maquinarias de última tecnología que les permite fabricar calzado con materiales de alta calidad, el principal beneficio de contar con grandes volúmenes es la posibilidad de desarrollar materias primas de alta calidad (suelas, elementos de amortiguación, insertos y demás materiales) que serían económicamente inviables de desarrollar localmente. El calzado de alta tecnología y alto precio (ya sea casual, de vestir o deportivo) importado por OUTDOORS no compite con el calzado de fabricación nacional. De hecho, los modelos de la marca TIMBERLAND que pueden ser producidos localmente, se fabrican en Argentina.

APACHE FOOTWEAR informó el proceso productivo para su empresa en China, cuyas etapas coinciden con las descritas precedentemente. Sin embargo, el mismo se expone a continuación por el mayor nivel de detalle que presenta:

1) Procesos de corte.

Se brinda mano de obra para cortar la materia prima en base a troqueles prefijados en diferentes medidas a fin de formar las partes superiores del calzado. Para los procesos de corte, se utilizan máquinas de corte por troquel de brazo giratorio y máquinas de corte comunes.

2) Procesos de costura previa.

Las incrustaciones de las partes superiores se colocan para su costura con el cuero superior o materiales textiles. Para ciertos componentes superiores, se requiere prensado de alta frecuencia para crear formas específicas requeridas por el diseño. Se requieren bordados constantes para coser los logos o diseños a fin de mejorar la apariencia de las unidades superiores.

3) Procesos de costura.

Se utiliza un gran número de máquinas de costura para coser los componentes superiores, incrustaciones y las principales piezas de cuero. Las unidades superiores, luego de ser cosidas entre sí, se envían a las áreas de armado en donde se pegan las unidades superiores con las inferiores.

4) Procesos de armado.



Por último, las unidades superiores son moldeadas en el zapato para crear los diferentes tallos. Dependiendo de los distintos modelos, los zapatos serán montados para los procesos de armado. A las partes superiores montadas y a los componentes inferiores luego se los rectifica y son preparadas para su pegado. En estos procesos, las máquinas de rectificación aseguran que los materiales montados estarán listos para los procesos de encolado. Generalmente se requieren hornos para asegurar que las partes superiores y los componentes inferiores se sequen para los procesos de encolado. Las unidades superiores e inferiores son luego sometidas a calor antes de ser encoladas en un zapato. Luego del proceso de encolado, se enfrían los zapatos para asegurar que el pegamento adhiera las partes superiores e inferiores. Luego, se prensará el zapato utilizando la prensadora y el molde para asegurar que los zapatos estén firmemente pegados. Durante los procesos, los zapatos se colocan de a pares. Procesos de colocación de cordones y acabado: los zapatos de a pares serán acordonados y puestos en caja para su almacenamiento. El proceso completo es continuo y estándar. Y también se aplica para todas las categorías de CALZADO definidas arriba⁷⁵.

EVERVAN FOOTWEAR informó que su proceso de producción, cuyas etapas coinciden con las informadas precedentemente. Esta empresa fabrica los zapatos en base a la demanda de los clientes. Dado que solo producen zapatos para ADIDAS, no mantienen una producción regular.

IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LTD. informó que su proceso de producción, cuyas etapas coinciden con las informadas precedentemente.

En cuanto a las etapas de los procesos productivos de calzados informados por las empresas participantes, a criterio de esta CNCE, las mismas no presentan grandes diferencias. Si bien puede diferir el método de armado, el mismo tampoco es unívoco para cada una de las categorías consideradas.

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 piezas 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 otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin

⁷⁵ Se destaca que dicho firma adjuntó un diagrama de flujo de producción, el que obra como Anexo 2.3 a su respuesta al Cuestionario para el Exportador, a donde nos remitimos para mayor detalle.



vulcanizar; y la exclusión del calzado deportivo denominado de alta gama, de performance o STAF¹¹.

Al momento de producir la prueba ofrocida en la presente investigación⁸¹ NIKE (fs. 18769/790), ADIDAS (fs. 18795/816), UNISOL (fs. 18821/841), LIAN JIAN CHING (fs. 18842/863), IDEA MACAO (fs. 18864/883), APACHE (fs. 18884/905), EVERVAN (18906/927), FU JIAN (fs. 18928/949), REEBOK INTERNATIONAL (fs. 18950/971), SOJITZ (fs. 18972/993), QING DAO CHANGSHIN (fs. 18994/19015) y QING DAO TEA KWAN (fs. 19016/036), presentaron un informe, denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" referidas al calzado STAF, elaborado por el consultor Marcos L. Prodovic¹².

Al respecto, las mencionadas empresas consideraron que el desarrollo y la fabricación de calzados se han mantenido casi sin variaciones durante los últimos 50 años en lo que se refiere a ciertos tipos de calzado como los zapatos para uso cotidiano y de vestir. Sin embargo, el calzado deportivo, y en particular aquellos definidos como STAF, han atravesado en algunos casos cambios revolucionarios, no solo desde una perspectiva de proceso, sino también en términos de materiales, polímeros, y equipamiento requerido.

Según el mencionado Informe, durante 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. Según el Informe, se enumeran algunos de los equipamientos esenciales utilizados. Más allá de las limitaciones en virtud de su precio (muy pocos de estos son fabricados en la región), con el objeto de alcanzar niveles aceptables de productividad, todos los equipamientos que se detallan a continuación requieren de volúmenes mínimos de producción que concuerdan con los estándares medios de fabricación utilizados por las marcas internacionales a nivel global. A fin de dar una idea sobre la discrepancia entre estas cifras, es suficiente decir que ninguna de estas tecnologías sería seriamente considerada para la fabricación de componentes para un estilo particular por debajo de ciertos límites, en forma consistente durante varios meses (si no años) de producción. Este número puede variar de una tecnología en

⁸¹ Para detalles sobre este tema ver Recuadros IV.1, IV.2 y IV.3, del presente informe.

⁸² Para ver detalles sobre el ofrocimiento y producción de pruebas ver Anexo II del presente informe.

¹¹ A fs. 18813/5 consta el currículo vital de este consultor.



otra, pero en orden de permanecer competitivos en términos de precio, se puede decir que la producción en masa de calzado STAF para ciertos estilos por debajo de 2000 a 3000 pares por mes no es económicamente posible, y esto es solamente si algunos componentes pueden ser compartidos con otros estilos, que en la mayoría de los casos no es factible.

1. Costura Automatizada por Computadora: El cambio permanente en el diseño del Calzado deportivo ha creado la oportunidad particular de aplicar esta tecnología. A pesar de que la misma ha estado disponible durante las últimas décadas, ha llevado tiempo llegar al punto en el cual como hoy, no solo puede incrementarse de manera sustancial la calidad de la costura (en algunos casos la realización de este trabajo en forma manual no es aceptable a menos que sea realizado por un operador altamente calificado, e incluso en este caso, se requerirá entrenamiento adicional para cada estilo particular), sino que también podrá reducir sustancialmente los costos de fabricación, siempre que exista una producción constante y sustancial para cada estilo en particular. Esta tecnología no requiere solamente de programas específicos para cada estilo/tamaño, sino también herramientas (principalmente abrazaderas (clamps) y moldes (templates), que una vez más, necesitan ser amortizadas en un volumen definido de pares. No pueden delimitarse en forma clara límites económicos mínimos en términos de pares por estilo ya que existen diferentes variables (como la complejidad de la capellada y el número de operaciones de costura, siendo estos los más importantes), pero es necesario decir que nadie intentará utilizar este tipo de equipamiento en producciones en masa de cualquier estilo con una producción total menor a 2500/3000 pares/tamaño, principalmente por el costo de las herramientas/moldes involucrados. La otra limitación se refiere a la operación del equipo. Una vez que este es programado para un estilo/tamaño en particular (que puede llevar algún tiempo), no resulta práctico programar las máquinas con su correspondiente equipamiento, por menos de una producción 50 o 60 pares corridos.

Asumiendo que existen 16 tamaños de calzado masculino para una serie normal (más los duplicados necesarios), el volumen mínimo de producción para dicho estilo sería de alrededor de 40,000 pares en total, mientras que la producción diaria no debería ser menor de 500 a 600 pares (recalibrando el equipo de un estilo a otro, requiere de tiempo adicional reduciendo aún más la productividad en general)¹⁰.

¹⁰ Esta cuestión también se trata en la Sección V. Mercado, del presente informe.



Un equipo de avanzada (state of the art) elaborado por Orisol, uno de los principales productores de equipos de costura asistida por computadora, debe poder completar la costura de los subcomponentes principales de un par de capelladas en aproximadamente 2 minutos. Si agregamos las operaciones adicionales requeridas en el proceso, (reemplazo de abrazaderas y tiempo de inactividad promedio), deberíamos estar hablando de una media de 200 pares en un turno de 8 horas. A fin de maximizar la productividad, cada equipo debe estar en funcionamiento por cierto periodo (una semana más o menos) en dos turnos, con un estilo específico, con una producción no menor a 2000 pares/estilo (aprox. 9.000 pares totales/ mes). Por debajo de estos Límites se puede decir que el equipamiento está siendo utilizado por debajo de su capacidad, lo cual reducirá/eliminará sustancialmente sus ventajas al punto de que puede resultar mucho más costoso de operar que los equipos de costura manuales²³.

2. Costura convencional: Este tipo de proceso perfectamente disponible en muchas fábricas de calzado a nivel mundial, puede aparentar ser una alternativa atractiva al menos desde una perspectiva tecnológica. Sin embargo, es importante remarcar que el proceso convencional de costura de capellada incorpora una variable crucial que debe ser tenida en cuenta al momento de planear la producción o definir las posibilidades de fabricar ciertos estilos "en forma local". La costura convencional de capelladas se realiza siempre combinando las habilidades de varios trabajadores. El enfoque tradicional era tener trabajadores focalizados específicamente en una y solo una operación, considerando que la capellada de los calzados con calidad media/alta puede involucrar de 45 a 60 o más operaciones de costura/preparación, y a fin de balancear el tiempo requerido para estas operaciones, es fácil entender que solían

²³ La CIC presentó las siguientes consideraciones del Sr. Carlos Montés a este respecto (fs. 20107/8): Las máquinas de costuras automatizadas, han sido diseñadas a partir del surgimiento de las máquinas de bordar (costuras decorativas). La diferencia que existe entre estas tecnologías radica en que las máquinas de costura automatizada permiten realizar costuras uniendo diferentes piezas para lo cual es necesario desarrollar los moldes (pallets) correspondientes conjuntamente con un programa de costura. El aparato del calzado involucra todas aquellas operaciones que unen las piezas del corte o capellada. En este sector se realiza una gran cantidad y tipo de operaciones dentro de las cuales podemos mencionar, marcado de piezas, volcado de piezas, pegado de piezas, doblado de bordes, recortado de piezas o perfilado, colocación de reforzos y rellenos y obviamente operaciones de costura. Es por eso que podemos decir que no todas las operaciones del proceso de armado son costuras y muy pocas de esas operaciones de costura pueden ser realizadas con la máquina de costura automática, especialmente porque esta tecnología solo nos permite realizar costuras sobre piezas planas (2 dimensiones). Es decir que esta tecnología no puede reemplazar al trabajo de armado en línea o cédulas, sino que se utilizan para una pequeña parte del proceso de armado. No obstante, desde hace más de una década, Empresas que han producido para importantes marcas como ADIDAS (GATIC SAICFIA), han introducido esta tecnología, la cual era empleada para grandes producciones (10.000 pares por día de diferentes modelos). También existen en Argentina otras Empresas de producciones pequeñas (500 pares diarios) y con marcas propias que poseen esta tecnología, con lo cual no es argumento válido el que sea necesario producir grandes volúmenes para la amortización de sus moldes. Según NIKE (fs. 20200/1), UNISOL (fs. 20205/6) y ADIDAS ARGENTINA (FS. 20202/1), estos argumentos son falsos porque si bien no todas las operaciones de costura pueden utilizarse con esta tecnología, el valor agregado de las mismas es sustancial al punto de justificar una inversión de unos US\$ 50.000. Asimismo, el nivel de precisión obtenible mediante la automatización es muy superior al manual. Y porque GATIC nunca produjo STAF en Argentina. Asimismo, los pequeños lotes de 500 pares diarios producidos por las pequeñas empresas son muy superiores al promedio de ventas por "style" (estilo) de calzado STAF que se vende en la Argentina. A esto hay que sumarle un costo mucho mayor de matricería para el calzado STAF.



utilizar grupos de 50, 60 y en algunos casos, alrededor de 100 operarios. Con el fin de dar flexibilidad a la producción de calzado, y ajustar la producción a volúmenes menores de diferentes estilos, durante los últimos 10 a 15 años, se ha visto una importante evolución en las técnicas de producción, incluyendo la incorporación de principios de Lean Manufacturing. Todo esto ha llevado a estos grupos (o células) a reducir sus tamaños a 15 -18 trabajadores en algunos casos, combinando de alguna manera las habilidades a fin de incrementar la flexibilidad en la producción. Sin embargo, en todos los casos en los que un nuevo estilo es incorporado a la producción, se requiere de al menos 3 semanas de entrenamiento específico para que todo el grupo llegue a niveles de rendimiento aceptables (esto es obviamente suponiendo que todos los operarios han tenido experiencia anterior en operaciones similares y disponen de entrenamiento básico de costura en general). No es posible determinar en forma precisa donde se encuentra el límite mínimo, pero puede decirse que un grupo normal apropiadamente entrenado podría producir entre 180 y 350 pares por turno. Teniendo en cuenta que, idealmente, sería conveniente mantener un grupo trabajando en un modelo específico por el mayor tiempo posible (a fin de maximizar la productividad), y asumiendo que en el mejor caso posible podrán dedicarse a dos estilos diferentes durante un mes, se puede concluir que la menor producción esperada (esto es a un nivel competitivo) sería de entre 2.000 y 3.500 pares/mes de un estilo dado. Cualquier nivel de producción por debajo de estas cifras reducirá la eficiencia y productividad de manera sustancial, incrementando los costos laborales y reduciendo la competitividad del fabricante.

3. Aplicación de Alta Frecuencia (también conocida como Radio Frecuencia, "HF"), Esta tecnología ha estado disponible por cierto tiempo en Argentina y América Latina, aunque hay una gran diferencia en términos de capacidad de estos equipos, mayormente relacionado con el área total de operación. El proceso de Alta Frecuencia (HF) permite la aplicación de capas de diferentes tipos de polímeros (materiales plásticos) mayormente TPU, PVC o EVA, a fin de mejorar la estética o el desempeño de algún componente de la capellada. Esta aplicación puede también ser realizada mediante inyección directa, sin embargo, en virtud de las inversiones requeridas, así como otras limitaciones, la Alta Frecuencia es por lejos la tecnología más utilizada. Aplicaciones que utilizan esta tecnología en componentes más pequeños se encuentran disponibles en la mayoría de las fábricas de producción de calzado, aunque, cuando el área de aplicación cubre la mayoría (o la totalidad) de la capellada, se necesita de equipos de mayor potencia, lo que incrementa de manera sustancial los costos) que rara vez se encuentra en América Latina.



Aparte del costo del equipo, la aplicación de Radio Frecuencia requiere de herramientas componentes adicionales que deben ser desarrollados específicamente para cada Estilo/tamaño de calzado. No existe una definición clara en términos del número mínimo de pares de un estilo dado para justificar desde el punto de vista económico en aplicaciones medianas/grandes, pero se puede decir que se debería tratar siempre de maximizar la utilización del equipo. A pesar de que en algunos casos es posible utilizar los mismos moldes para dos tamaños diferentes, esto depende en gran medida del diseño del estilo en particular y por lo tanto no puede ser adoptado como una regla general, de esta forma, por lo tanto, la forma de calcular la inversión se hace en base al número total de tamaños requerido. Al mismo tiempo, a fin de evitar sub-utilización de este equipamiento se debería estar apuntando a fabricar alrededor de 1.200 pares/día en dos turnos de 8 horas, lo que lleva a una producción mensual cercana a 30.000 pares por máquina. Las herramientas adicionales requeridas en esta operación (abrazaderas y moldes) deben ser producidos específicamente (por estilo/tamaño), y deben ser tenidos en cuenta para definir la viabilidad de esta tecnología, basado en los totales estimados de producción para ciertos tipos de estilos a fin de asegurar una amortización aceptable.

4. Compuestos y procesos de goma: esta es otra área crítica en la fabricación de calzado y se puede decir que podría separarse en dos etapas, por un lado, Preparación y Mezclado y por el otro Moldeado Prensado.

A). Composición/Mezclado: Esta etapa comienza con los trabajos de pesado (weigh up room), asegurándose que todos los ingredientes (polímeros de caucho, fillers, ingredientes de vulcanizado, aditivos de proceso, pigmentos y demás) sean cuidadosamente pesados, preparando un lote del compuesto específico. La etapa que le sigue (mezcla) es también extremadamente importante, ya que la secuencia de agregado así como los tiempos y las condiciones de procesamiento tendrán un impacto directo en el producto final. La totalidad del proceso se realiza en lotes de 70 a 100 Kgs. (55 a 75 litros a una densidad de 1.3 gr/ec), dependiendo del equipo de mezclado de que se disponga. Dos de los equipos más críticos de mezclado son un mezclador interno (o banbury) utilizado para la mezcla inicial de algunos polímeros y fillers, y un "molino de rodillos" principalmente utilizado para el agregado de agentes de vulcanización (curing agents), y pigmentos. Ambas máquinas son fabricadas por Comerio Ercolo, uno de los principales proveedores con oficinas centrales en Italia.



Este equipo, junto con las calandras (ver a continuación), representari la parte central del proceso de mezclado de goma. Aparte de ser caros, existen limitaciones en términos de volumen de materiales mezclados; especialmente al operar una mezcladora interna o banbury. Considerando los números mencionados anteriormente, cada lote debe proveer material suficiente para 350 a 500 pares de Suelas, dependiendo en las características de cada estilo y tamaño en particular. La limitación adicional se relaciona con el tiempo, ya que un lote de material de goma cruda (uncured rubber) listo para ser procesado puede solamente ser conservado por unos pocos días (preferentemente no más de 3 u 4) a fin de asegurar un rendimiento óptimo y ciertas propiedades físicas.

2. Moldeado/Prensado - Una vez que el compuesto ha sido mezclado y preparado a fin de obtener el color y espesor que se necesite de acuerdo con el estilo específico, es enviado a un área donde se cortan las preformas (la forma específica de estas piezas debe ser diseñada cuidadosamente a fin de cumplir requerimientos y evitar desperdicios de materiales) para luego ir a la sala de prensado. El moldeado puede realizarse en una prensa simple, doble o múltiple (single, double or multiple daylight presses), en todos los casos la preforma es introducida en moldes de acero (cada molde es específico para cierto estilo, modelo o diseño de Suela) y prensada durante varios minutos a fin de asegurar un curado completo del compuesto dentro del molde. El costo de estos moldes variará dependiendo de la calidad, detalles y complejidad de la Suela, pero en general rondará los US\$ 2.500 y 3.500 por par. Los moldes de acero utilizados para el moldeado de goma, con un mantenimiento adecuado pueden durar alrededor de 10.000 ciclos por molde (sin reparaciones mayores), dependiendo de la complejidad del molde y el tipo de compuesto de goma utilizado en ciertas Suelas. Si consideramos 16 tamaños y algunos duplicados (necesarios para mantener una curva



de tamaños consistente), es fácil estimar que se necesitará una producción mayor a 200.000 pares del diseño específico a fin de amortizar adecuadamente la inversión.

5. Entresuelas de Acetato de Etileno Vinílico (EVA): Este es por lejos el tipo de material utilizado más comúnmente para calzado deportivo en general. Aparte de ser más livianas que la gran mayoría de las otras opciones, el calzado de EVA esponjado tiene un buen desempeño en términos de amortiguación, apariencia y otros tipos de propiedades físicas, siendo al mismo tiempo competitivas desde el punto de vista de costo. Existen dos tipos diferentes de entresuela de EVA esponjada. El más convencional es conocido como EVA fresada (buffed), consiste en planchas de EVA esponjada fabricadas con ciertas especificaciones (en términos de densidad y dureza), que subsecuentemente pasa por un proceso de corte (aproximadamente de la forma de entresuela) y luego es fresada mecánicamente, lo que le da al componente su forma y perfil definitivo. No nos enfocaremos en este proceso en particular, ya que es definitivamente el más flexible pudiendo proveer pequeños volúmenes de producción sin mayores problemas.

¹¹ A fs. 20108 la CIC presentó comentarios del Sr. Carlos Montes al respecto: "En este punto, podemos hacer mención a que en Argentina existen una gran cantidad de empresas que formulan sus cauchos, moldean sus suelas y fabrican sus productos vulcanizados, no solo para marcas de primera línea, sino también para otras marcas locales y de bajas producciones. Esto significa que también es erróneo pensar que solo se pueda invertir en esta tecnología para grandes volúmenes de producción, sino también para volúmenes menores de 500 pares diarios. En los últimos años, se han instalado empresas extranjeras en la Argentina para la producción de calzados con suela vulcanizada y en algunos de esos casos, los calzados son comercializados en países como Uruguay, Brasil, Chile, etc." Según NIKE (fs. 20200/1, UNISOL (fs. 20205/6) y ARIAS ARGENTINA (FS. 20202/1), estos argumentos son falsos porque en este caso también se trata de una cuestión de escala. Los lotes mínimos son de 50 a 75 kg., y deben ser consumidos en unos dos días para mantener las propiedades. Un lote rinde aproximadamente 250 a 350 pares por lo que deberían producirse mínimo 125 a 175 pares por día. Esta cantidad que es superior al promedio por "style" (estilo) y debe considerarse que existen cambios de color por modelo dentro de un "style" (estilo). Pero este factor no puede ser analizado aisladamente para determinar la escala necesaria. Hay que tener en cuenta que también deben amortizarse la molinería y otros activos.

¹² A fs. 21943-4 el Sr. Carlos Montes consideró que "La materia está formada por moléculas que pueden ser de tamaño normal o moléculas gigantes llamadas polímeros. Los polímeros se producen por la unión de cientos de miles de moléculas pequeñas denominadas monómeros que forman enormes cadenas de las formas más diversas. Existen polímeros naturales de gran significación comercial como el algodón, formado por fibras de celulosa. La celulosa se encuentra en la madera y en los tallos de muchas plantas, y se emplean para hacer telas y papel. La seda es otro polímero natural muy apreciado y es una poliamida semejante al nylon. La lana, proteína del pelo de las ovejas, es otro ejemplo. Sin embargo, la mayor parte de los polímeros que usamos en nuestra vida diaria son materiales sintéticos con propiedades y aplicaciones variadas. Los materiales como el polietileno, el polipropileno y otros que contienen una sola unidad estructural, se llaman homopolímeros. En cambio, los copolímeros contienen varias unidades estructurales, como es el caso de algunos muy importantes en los que participa el estireno. Estas combinaciones de monómeros se realizan para modificar las propiedades de los polímeros y lograr nuevas aplicaciones" "Lo que se busca es que cada monómero imparta una de sus propiedades al material final; así, por ejemplo, en el ABS, el acrilonitrilo aporta la resistencia química, el butadieno su flexibilidad y el estireno imparte al material la rigidez que requiere la aplicación particular. Ejemplo: en la industria del calzado, muchos productos se fabrican con suelas de caucho SBR (copolímero de Estireno-butadieno) o NBR (copolímero de Nitrilo-butadieno). Como los calzados deportivos, calzados de tiempo libre, calzados de seguridad, etc. Muchos otros calzados poseen EVA como componentes de la suela (copolímero de Etileno y Acetato de Vinilo). Como en los ejemplos, se podrían mencionar una gran lista de polímeros y copolímeros utilizados en la industria mundial del calzado, pudiéndose fabricar cualquiera de ellos en Argentina o cualquier otro lugar del mundo. Es cierto que algunas marcas poseen diseños específicos de polímeros o copolímeros para algunas partes específicas del calzado; pero que un calzado tenga como compuesto algún copolímero, no significa que pueda clasificarse en la supuesta categoría STAF y por supuesto, esto tampoco limita su producción en nuestro país"



La tecnología aplicada más frecuentemente en la fabricación de entresuelas de EVA destinadas a calzado STAF se denomina CMP Pretorma Moldeada por compresión o EVA inyectada. La principal razón para esto se debe a características estéticas, y en algunos casos de desempeño específico, ya que la técnica de fresado convencional no permite diseños laterales, grabado, u otros detalles visuales. De estas dos últimas, la gran mayoría de productos actuales es fabricado mediante inyección, principalmente por las diferencias de costo. En promedio una entresuela CMP de EVA será del 30% al 50% más cara que una de EVA inyectada, principalmente por la necesidad de inversiones adicionales en herramientas y costos de mano de obra¹¹.

a). Entresuelas de EVA inyectada: Este es un proceso relativamente nuevo en la Industria de la Fabricación del Calzado, inicialmente hace aproximadamente 15 años, aunque solamente en los últimos 5 a 8 años, gracias a los esfuerzos permanentes de los productores, tanto de fábricas que producen maquinaria como compuestos y calzados, se ha podido refinar el proceso para asegurar un producto consistente desde el punto de vista estético, dimensional y de desempeño. El proceso utilizado comienza básicamente con la mezcla y preparación de polímeros de EVA en combinación con varios ingredientes (incluyendo un agente esponjante) a fin de obtener un compuesto en gránulos listo para ser utilizado.

Este compuesto previamente mezclado y secado, es introducido en el embudo de una máquina de inyección, alimentando a la extrusora (extruder/s) de la maquina, donde se mezcla constantemente y calienta hasta alcanzar el punto en que es inyectado en forma automática en cada molde, donde tiene lugar el proceso de esponjado y curado al mismo tiempo. Los moldes son de aleación de aluminio y además de ser caros (de US\$500 a U\$5000 cada uno) necesitan alcanzar determinadas temperaturas antes de recibir el compuesto, a fin de asegurar una reacción apropiada del material en su interior, obteniendo una expansión constante. Las máquinas de inyección de EVA estándares para producción en masa pueden tener 6, 8 o 10 estaciones, con 2 y en algunos casos 3 pares de cavidades por molde (tacos, parte delantera, o entresuelas para chicos).

¹¹ A fs. 20109 la CIC presentó los siguientes comentarios del Sr. Carlos Morlés al respecto: "...la inyección de EVA en Argentina ya se realizaba desde los años 1996 para productos de marcas de primer nivel. Con lo cual, no es una limitación en nuestro país, la fabricación de entresuelas de EVA inyectada". Según NIKE (fs. 20200/1), UNISOL (fs. 20235/6) y ADIDAS ARGENTINA (fs. 20202*1), estos argumentos son falsos porque en la actualidad existen ciertos fabricantes en Brasil capaces de inyectar EVA con cierto nivel de calidad. Pero es falso que se inyecte EVA de calidad desde hace una década.

25836

El ciclo de operación puede variar dependiendo del tipo de compuesto, pero como promedio tomará alrededor de 7 minutos, con un resultado promedio (incluyendo un tiempo adicional de operación) de alrededor de 1.800 pares/días dos turnos de ocho horas (aprox. 40.000 pares/mes).

El cambio de un modelo a otro, no es normalmente realizado más de una vez al día (por el largo tiempo de parada de máquina al reemplazarse los moldes y en algunos casos, limpiar todo el extrusor (extruder) y el cargador a fin de usar un compuesto diferente, teniendo esto en cuenta, podemos afirmar que el lote mínimo de producción de un estilo dado debe ser de entre 700 y 1.100 pares/día. La duración de estos moldes fabricados en aleaciones de buena calidad y adecuadamente mantenidos, es de aproximadamente 6.000 ciclos por molde, por lo cual, a fin de maximizar su uso se debe pensar en alrededor de 120.000 pares de componentes por molde.

b) Entresuelas de PU: En cuanto esta tecnología estuvo disponible para la industria del calzado (hace ya varias décadas), rápidamente creció para convertirse por un largo tiempo en la aplicación principal para calzados comunes y deportivos. Durante las últimas dos décadas, se ha visto un cambio en esta tendencia. La mejor manera de explicar la reducción en el uso de esta tecnología y el reemplazo gradual por EVA esponjada, su relación con el costo y peso, características críticas durante las fases de diseño y desarrollo y que juegan ciertamente un rol importante en el proceso decisorio del consumidor final hoy en día. El poliuretano sigue siendo, sin embargo, el material elegido cuando se buscan características de amortiguación óptimas, la necesidad de encapsular otros subcomponentes, o larga duración. Las entresuelas de EVA pierden sus características de amortiguación mucho antes que aquellas fabricadas en poliuretano, y en consecuencia esta tecnología es limitada cada vez más en calzado deportivo de alta gama, calzado de seguridad y algunas otras aplicaciones específicas.

El poliuretano es fabricado mediante una combinación y reacción de polyisocianatoe con polialcohol/poliol (materiales A & B) en presencia de catalizadores y otros aditivos. Los dos materiales son almacenados en tanques diferentes a una temperatura particular y mezclados en una cámara mezcladora de alta velocidad, justo antes de ser vertidos en cada molde. Una vez que la mezcla se encuentra en el molde (apropiadamente calentado), este se cierra (en forma manual o automática) permitiendo que la reacción tenga lugar. Luego de 5 a 6 minutos, el molde se abre y la entresuela es manualmente retirada, lista para el próximo paso en el proceso (limpieza, rebabado, etc.). El equipo puede variar desde la transportadora común



(conteniendo de 80 a 120 juegos de moldes), a equipos más modernos con 48 estaciones. Teniendo esto en cuenta, puede observarse claramente que la productividad puede variar sustancialmente de un equipo a otro, aunque al considerar un equipo más flexible podemos estimar la capacidad de una maquina de 48 estaciones a máxima capacidad en 2 turnos de 8 horas diarias, en alrededor de 1.800 pares/día, o cerca de 60.000 pares/mes. Esto es asumiendo que se trata de maximizar la capacidad de producción, esto es limitando el cambio de moldes/ estilos y, por sobre todo, cambios en sistemas de PU (el reemplazo de materiales y la limpieza de tanques y mangueras puede tomar mucho tiempo).

Más allá del equipo, la moldaría, representa una inversión substancial, y debe por tanto ser tenida en cuenta al momento de definir nuevos estilos. A pesar de ser mas baratos que los moldes de EVA inyectada, las herramientas de aleación de aluminio cuestan alrededor de US 2500 a US 3000 /par. Como el proceso de colado de PU es menos abrasivo que la inyección de EVA, la duración de este tipo de herramientas es mayor, alcanzando 6000 a 8000 ciclos con el mantenimiento adecuado. Una vez más, teniendo en cuenta 16 tamaños, y algunos duplicados a fin de satisfacer la demanda, debemos pensar en 120.000 a 170.000 pares de entresuelas como los volúmenes mínimos por estilo, a fin de lograr una amortización apropiada y como tal, mantener la competitividad en términos de costo final del producto.

Según el mencionado Informe, a fin de lograr una operación medianamente competitiva, es importante asegurar un volumen mínimo de pares, no solo para satisfacer las necesidades básicas operacionales de equipos específicamente diseñado para producción en masa, sino también a fin de solventar la inversión realizada durante las curvas de aprendizaje de operarios (no se considera como un enfoque viable a la fabricación de calzado, entrenar un grupo de trabajadores por más de 3 semanas en cierto estilo, solo para producir dicho estilo por una semana, que, dada la cantidad promedio de producción en varios casos excederá el total de la demanda de la temporada para la mayoría de los estilos de calzado STAF), aumentando en consecuencia 2, 3 e incluso 4 veces el costo de mano de obra estándar.

Respecto de las herramientas y hardware adicional requerido para operar la mayoría de la maquinaria mencionada, es fácil demostrar como los volúmenes mínimos de producción pueden incrementar el costo de fabricación a niveles que no serán considerados competitivos. No entraré en detalles acerca de los cálculos



específicos, pero incluiré algunos números que resultan de información mencionada previamente:

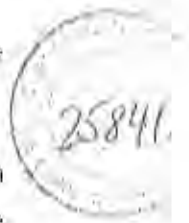
La información provista por NIKE ARGENTINA a la Comisión muestra que la producción histórica de los estilos que representan el 30% del total de los estilos de mayor volumen (obviamente el restante 70% será incluso un mayor desafío) durante los últimos 3 años, con un promedio de 440 pares/día diseminados en 15 estilos diferentes, totalizando 30 pares/día/estilo. Analizaremos las economías de escala de esta producción histórica informada por NIKE ARGENTINA pero el análisis es sustancialmente el mismo para otras grandes marcas internacionales (PUMA, REEBOK, ADIDAS, etc.) que producen STAF. Asimismo, estas economías de escala pueden ser extendidas, con limitaciones, a otros productores de calzado que no importan calzado STAF sino pequeñas cantidades de pares por estilos por año (por ejemplo, al cambiar el estampado de la parte superior del calzado por cuestiones de cambio estético o de moda.

Analizando el tema para componentes inferiores, (el diseño de capelladas es específico de cada estilo), asumiendo que podremos utilizar la misma molduría para dos estilos diferentes (nótese que esto no siempre es posible, por lo que estamos considerando un escenario de óptima), mientras esperamos que estos estilos particulares se mantengan durante 3 o 4 temporadas seguidas (otro escenario de óptima), llegamos a un total de menos de 16.000 pares a ser fabricados con una molduría en particular. En base a las cifras y datos mencionados, el impacto de los costos en el producto final puede ser el siguiente:

Tabla IV.9:
Impacto en los costos de producción del material de fondo, por tipo de calzado.

Componente:	Estándar (US/par)	STAF (US/par)
Suelas de goma	0.30	4.40
Entresuela de PU	0.45	4.10
Entresuela EVA inyectado	0.40	6.90

A criterio del Informe mencionado, estas cifras tornarían inmediatamente la producción de cualquier estilo dado en algo tan oneroso, que resultaría imposible competir, si agregamos modificaciones similares en todas las operaciones involucradas, junto con el incremento de los costos de mano de obra y materiales asociados, podría llegarse a US 12 - US15/par de costo adicional. Esto podría duplicar el costo final de calzado STAF, con sus obvias consecuencias. La producción masiva



de calzado en estas condiciones ciertamente no es realista. Por otra parte, existen limitaciones específicas en términos de tecnología, que tornan la fabricación local de calzado STAF extremadamente difícil, si no imposible.

Un buen ejemplo se relaciona con la tecnología Shox que ha sido utilizada por NIKE en los últimos 5 años, mientras que ADIDAS y algunas otras marcas internacionales han utilizado enfoques similares. Esta tecnología se basa en componentes de PU diseñados para reducir el impacto, maximizando la amortiguación del calzado, el resto del calzado, es diseñado a fin de complementar este componente, pero este es el centro del concepto. Como se mencionó anteriormente, el PU es un material con muy buenas características físicas, cosméticas y de amortiguación, aunque existen varios tipos de PU. El sistema de poliuretano utilizado en la producción de Shox fue específicamente desarrollada por NIKE trabajando conjuntamente con Huntsman ICI, y tomó varios años de esfuerzos en investigación y desarrollo. La fabricación convencional (colado) de entresuelas de PU, como se explicó previamente, se realiza en moldes abiertos y con maquinaria de gran productividad diseñada para estas aplicaciones. Una entresuela de PU normal puede pesar entre 65 y 110 gramos (130-220 gramos/par) dependiendo del diseño como del tamaño del calzado. A fin de mantener los niveles de productividad, el proceso específico de colado, toma entre 2 y 4 segundos con caudal de alrededor de 35 a 40 gramos/segundo. A pesar de estar ambos fabricados con Poliuretano, los componentes Shox son muy diferentes a las entresuelas convencionales, mucho más pequeñas en términos de tamaño y peso, en algunos casos de 10 gramos/pieza. Utilizando coladoras de PU convencionales para producción en masa de componentes Shox, se introduciría importantes variaciones en el producto final, lo que implicaría un impacto negativo en la calidad. Teniendo esto en cuenta, la maquinaria utilizada en esta aplicación es especial (vertiendo alrededor de 10 - 15 gramos/segundo). Este tipo de equipos no fue desarrollado exclusivamente para esta aplicación, sino que fue adaptada de la industria automotriz a fin de cumplir con estos requerimientos, y por tanto, no puede ser utilizada en la producción de entresuelas convencionales en virtud de limitaciones inherentes a la química de los sistemas de Poliuretano.

En el Informe "Inferencias productivas, técnicas y de costo" se concluye que existe "varias limitaciones que el fabricante de calzado puede enfrentar al intentar fabricar calzado STAF en Argentina. No es el objetivo de este documento entrar en detalles en relación con cada uno de ellos, dada la variedad de estilos, productos, sistemas de amortiguación, diseños, y detalles estéticos disponibles en el mercado en la actualidad, ya que esto requeriría de una investigación mucho más profunda. Sin



embargo, para resumir, las siguientes son las principales restricciones que se encuentra al considerar la demanda existente.

- 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.

Habiendo trabajado tanto en Argentina como en el sudeste de Asia, el Sr. Predovic asegura que la información incluida en el documento se encuentra actualizada y cumple con los estándares de producción normales, 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".

A fs. 19043/4 la CIC consideró que la calidad del calzado producido localmente no es cuestionada por los consumidores ni debería serlo por los importadores atento que las fábricas argentinas han sido históricamente licenciatarias de las grandes marcas y hoy más que nunca tienen cada vez mayor presencia en el país tal como lo demuestra la compra por parte de PUMA de la firma UNISOL³⁷.

Asimismo, según la CIC, surge de los Cuestionarios de los productores locales la posibilidad de fabricar con las mismas maquinarias y personal calificado calzado de categorías distintas de las que actualmente están produciendo, lo cual evidencia un alto grado de potencialidad de elaborar calzado en otras categorías tecnológicas y productivas. Tal es el caso de INDULAR, PIANS, TECAL, AGNESE, BORCAL, VALE, EXTREME GEAR, FRANCALZ, LADY STORK, PANOSS, ARIZONA, CHILLEMI,

³⁷ NIKE (fs. 20042), UNISOL (fs. 20060) y ADIDAS ARGENTINA (fs. 20072) consideran que el calzado producido en Argentina es un producto de buena calidad comparado con el mismo calzado producido fuera de la Argentina. El hecho de que cierto modelo pase el control de calidad significa que la producción de ese modelo es equivalente a la producción del mismo modelo en otras partes del mundo. Sin embargo, no significa que la fábrica puede producir cualquier tipo de calzado. Asimismo, la razón principal por la cual el calzado STAF no es producido en Argentina es una razón de economía de escala, i.e., para proporcionar una mayor oferta del producto, no una razón de calidad. Es por ello que PUMA continuó importando calzado de alta gama desde China.



GGM, IBEX, INDUSTRIAS SUCRE, MIDLANS Y CIRENE. Por otra parte encontramos altos niveles de ociosidad dentro del sector calzado que si bien han disminuido a lo largo del periodo bajo análisis permanecen elevados, alrededor del 57% considerando sólo las empresas del relevamiento, lo cual confirma aún más la potencialidad productiva del sector nacional de calzado.

Según NIKE (fs. 20042), UNISOL (fs. 20061) y ADIDAS ARGENTINA (fs. 20073) la producción de calzado STAF no está relacionada con la capacidad ociosa sino con economías de escala inalcanzables en el mercado argentino, agregando que no hay amplios niveles de capacidad ociosa, por lo menos en la manufacturación de calzado Clase B.

A fs. 19113/4, la UTICRA consideró que "La mano de obra de los trabajadores de la industria del calzado argentino es reconocida mundialmente no sólo por su calidad sino también por su ductilidad y rápida adaptación a los distintos procesos productivos, cualquiera sea el segmento del calzado a producir". Según esta entidad, la misma se destaca, no solamente en la producción de calzado con capelladas y fondo de cuero sino también, en la elaboración de calzado deportivo en sus distintas facetas y especialidades. A criterio de esta parte, son absolutamente falaces las presentaciones efectuadas por la CAIAD, donde manifiesta que las líneas de calzado deportivo denominadas de alta competencia o alta gama no puedan producirse en el país. La prueba más evidente de ello es que la empresa NIKE, en los inicios de la comercialización de sus productos en la Argentina firmó un convenio de producción con la empresa ALPARGATAS S.A. quien desarrolló por muchísimos años, durante la relación contractual con Nike, productos a entera satisfacción de la licenciataria, que incluso se exportaban a otros países entre ellos la República Federativa de Brasil. Nadie desconoce que durante más de 30 años ADIDAS INTERNACIONAL tenía un contrato de producción con la desaparecida empresa GATIC para la producción y comercialización de todas las líneas de la marca alemana, que durante la vigencia del contrato posicionó a ADIDAS en la Argentina como la marca de mayor ventas en el mercado local. La sociedad argentina y las comunidades de Cnel. Suárez, Pigüé, Saavedra, Las Flores, 25 de Mayo, San Martín, Chascomús, aún recuerdan amargamente la implosión que significó para sus poblaciones la desaparición de la firma GATIC, siendo una de las causales más importantes las importaciones de calzado, que pulverizaron la continuidad productiva de esa empresa.



Por otra parte, la marca alemana PUMA de calzado deportivo, durante más de 25 años hizo elaborar sus productos en la provincia de La Rioja a su licenciataria UNISOL, que elaboró productos de tan alta calidad que decidieron que la firma alemana adquiriera estas fábricas a UNISOL, manteniendo a los mismos trabajadores que tenía su antecesora. Caso único éste en el mundo donde una marca no terceriza y produce sus propios productos, es más, ampliaron la fábrica y emplearon a ex trabajadores de la fallida GATILAR en la localidad de Chamical de la misma provincia. A criterio de esta entidad, esto demuestra que los trabajadores argentinos están capacitados y se adaptarán rápidamente a las nuevas tecnologías, caso contrario la firma alemana no hubiera llevado a cabo tamaña inversión.

Por otra parte, la UTICRA informó que ha recibido en innumerables oportunidades a representantes de las marcas internacionales de calzado deportivo, y en las conversaciones mantenidas éstos han reconocido que la capacidad laboral y productiva de los trabajadores del calzado argentino supera ampliamente a la de nuestros hermanos de Brasil e inclusive a los de China, desmintiendo con esto la posición esgrimida por los importadores.

A fs. 20223/20244, luego de considerar los factores que inciden en las decisiones de inversión bajo diferentes líneas de pensamiento, y remarcando en todas ellas el rol de contar con mano de obra especializado, la CAIAD consideró que: "Es claro que UTICRA tiene que asumir la protección de los puestos de trabajo de la industria del calzado y que, como asociación sindical, se atiene a su principal objetivo que es la defensa de sus intereses particulares. En ese marco, su expresión acerca de la calidad de la mano de obra local es correcta y también lo es en términos de la realidad. La industria del calzado tiene una larga trayectoria en Argentina, desde ya en lo que es Calzado de Uso Diario (o sea No Deportivo), pero también en lo relativo al Calzado Deportivo. En el curso del tiempo la mano de obra se ha venido adaptando a la utilización de maquinaria y equipo compleja, propia de cada etapa de la tecnología, también a la variación operada en los procesos productivos, que a lo largo de los años se han venido aplicando en busca de mayor calidad, las normas ISO 9000 y otras, los mecanismos de Kanban y Kaizen, la producción magra (*lean production*), la presión de la importación y de la globalización de las empresas líderes, la puja entre la industrialización nacional y la oferta de importaciones. No hay duda, la disponibilidad de mano de obra calificada no es un obstáculo para la producción nacional de Calzado Deportivo. CAIAD no ha afirmado que hay una limitante en la calidad y cantidad disponibles del factor trabajo, por el contrario, en sus plantas en operación en

25845

Argentina, que comprometen el uso directo de 6.970 trabajadores y generan unos 1.800 puestos de trabajo indirecto en el sector calzado y calzado-artista solamente, la mano de obra es considerada un importante factor positivo de productividad. CAIAD desarrolla su actividad productiva en dieciséis (16) plantas, las que se localizan en Provincia de Buenos Aires (5), San Luis (1), La Rioja (3), Catamarca (3), Tucumán (2) y Córdoba (2). Ambos casos, la mano de obra local comprometida y las inversiones en operación, reflejan el hecho real de industrias que reconocen ventajas de localización en el país. También es correcto afirmar que CAIAD representa los intereses corporativos de empresas de capitales nacionales y multinacionales que, a la vez que importan calzado deportivo desde distintos orígenes para complementar la oferta local y atender la diversidad de la demanda del mercado nacional, invierten en capacidad de manufactura, fabrican en el país y ocupan mano de obra local. En el mismo tenor CAIAD entiende que es preciso tener en cuenta que son las inversiones las que movilizan mano de obra, que es a partir de la incorporación de capital reproductivo, de la atracción de empresarios y empresas, del desarrollo y adaptación de tecnología y de un clima de inversión favorable, que se forja el desarrollo de la industria, superando la puja *fabricación local versus importaciones*".

Según NIKE, UNISOL y ADIDAS ARGENTINA, estas empresas no objetan que la mano de obra local está calificada. La limitación está dada porque no pueden ser alcanzadas las economías de escala para justificar la curva de aprendizaje de cada modelo producido. Si los trabajadores chinos tuvieran que producir únicamente calzado para el mercado argentino, enfrentarían las mismas dificultades y limitaciones que los productores de calzado argentino actualmente enfrentan (fs. 20043). Y hacen referencia al informe del Sr. Predovic (que se expone en el punto IV 4 del presente informe), 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 \ los volúmenes mínimos de producción por modelo necesarios para alcanzar eficiencias de trabajo básicas.

Por su parte, a fs. 19067/70, en oportunidad de la producción de pruebas⁶⁸ la CIC presentó un informe realizado por Carlos Montes, en el cual se presentan las metodologías de producción de calzado.

⁶⁸ Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo III del presente informe.

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 requirieron 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.

La fabricación de estos últimos tipos de calzados, en cualquier empresa del mundo se desarrolla en las siguientes etapas:

1. Diseño y Desarrollo de producto

El diseño y desarrollo de producto es considerado como el nacimiento del producto, el cual debe adecuarse a las tendencias de moda o necesidades del mercado. Esta etapa de desarrollo de producto puede ser realizada por personal especializado (Diseñadores y Modelistas) y mediante un sistema tradicional (dibujando el modelo sobre la horma y realizando el posterior despiece de manera manual) o con la utilización de sistemas CAD (Computer Asisted Design) desarrollados para la Industria del Calzado. En Argentina existen desde hace mas de 1 década, empresas que realizan el desarrollo de producto con la utilización de estos CAD como en otros países industrializados.

2. Corte de piezas que componen al calzado

En este proceso se cortan cada una de las piezas que componen al calzado (piezas del corte, forro, refuerzos, plantillas, etc.). Este proceso puede ser realizado de las siguientes maneras:

- *En forma manual: utilizado generalmente para la producción artesanal o para la etapa del desarrollo de producto.*
- *Con la utilización de troqueladoras: estos son balancines que con la utilización de sacabocados (moldes de cada pieza) se troquelean cada una de las piezas necesarias. Esta es la metodología mas empleada en todo el mundo y en nuestro país, el %95 de las empresas las poseen.*
- *Con la utilización de modernas maquinas con corte de cuchillas, laser o chorro de agua. En todo el mundo han comenzado a emplearse estas nuevas tecnologías y en Argentina ya existen varias empresas que las han incorporado.*



Antes del proceso de aparado, existe una serie de operaciones de preparación de las piezas cortadas y entre ellas podemos mencionar algunas que día a día están aportando un mayor valor agregado al producto, como los son las operaciones de alta frecuencia, serigrafía, sublimación, etc. Estas operaciones son muy utilizadas especialmente en calzados deportivos, tanto en los producidos en el país, como así también en los provenientes de China. Eso significa que cualquiera de estos procesos puede ser realizado en las Empresas Argentinas.

3. Aparado de piezas

El aparado consiste en la unión de todas las piezas que componen la capellada (piezas del corte, forro y refuerzos). Los últimos avances tecnológicos en este sector, se han orientado al ensamblado de piezas con máquinas de costuras automáticas. Existen en Argentina desde hace más de una década Empresas que poseen este tipo de tecnología y durante los últimos años otras la han incorporado.

Incluso en Argentina existen máquinas robóticas de costura inteligente marca Orisol, donde nuestro país fue pionero en incorporarla entre los países de Latinoamérica. Esta tecnología, que fue desarrollada en base a innovaciones israelíes en el ámbito militar y que se han incorporado y adaptado a otras aplicaciones como las mencionadas.

Esta tecnología brinda una excelente calidad y productividad, como así también una importante flexibilidad para adaptarse a la más grande y complejas diferentes costuras que puedan existir en la fabricación de calzado.

3.1. Armado de la capellada

En este proceso, se le otorga al corte aparado la forma del pie armándolo con la horma correspondiente. Este proceso de armado puede realizarse de varias maneras dependiendo del tipo de producto, estética y durabilidad que se desee. En particular, la mayoría de los calzados deportivos en cualquier parte del mundo se arman con el sistema strobrel (Sistema realizado por medio de una costura que une la capellada con la plantilla de armado y que no requiere mayor inversión) y en Argentina, este sistema se encuentra ampliamente difundido. Algunos casos que requieren otro sistema constructivo, generalmente se realizan con el armado convencional (Sistema mediante el cual se pega la capellada a la plantilla de armado y requiere de una importante inversión tecnológica) que en Argentina lo utilizan la mayoría de las Empresas.

La unión del fondo con el corte armado, puede realizarse de varias maneras y la más empleada es mediante la utilización de adhesivos para pegar las partes componentes. Con respecto a los adhesivos empleados, tanto en Argentina como



en China se utilizan los mismos tipos y características de adhesivos con las mismas técnicas de aplicación y durabilidad. Existen en Argentina empresas de adhesivos que producen en base a licencias internacionales con formulaciones de última tecnología, siendo a su vez las mismas formulaciones empleadas localmente.

4. Terminación y Empaque

Los procesos que se realizan en este sector, son para terminar el producto, limpiando, colocando plantilla de presentación, cordones, etiquetas y demás operaciones necesarias hasta el empaque final. En todos estos procesos no se utilizan tecnologías que puedan diferenciar la producción entre Argentina y China.

5. Procesos alternativos

Algunas de las Empresas, especialmente las de gran tamaño, suelen fabricarse los fondos internamente. Los fondos que poseen una mayor sofisticación o desarrollo son los de los calzados deportivos. Estos generalmente están compuestos de diferentes partes y distintos materiales, ya que cada una de esas partes de los fondos debe cumplir con exigencias específicas en función al uso o deporte para el cual está diseñado.

Las diferentes partes pueden ser:

- **** (parte que se encuentra en contacto con el piso, que debe brindar una buena resistencia a la flexión y abrasión). Estas generalmente son de caucho sintético vulcanizado (SBR).*
- **** (parte que se encuentra sobre el suelín, que debe proporcionar una buena amortiguación y confort al caminar). La entresuela puede poseer combinaciones de diferentes partes: planta, taco, burbuja de aire, estabilizadores, etc. Las entresuelas generalmente son de EVA (inyectada o moldeada con sistemas de termoformado) o PU (Poliuretano inyectado).*

A modo de conclusión, el Informe aportado por la CIC sostiene que "En Argentina existen grandes Empresas que han producido (en la década del 90) fondos de gran sofisticación como los mencionados previamente, 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".



IV.5. Normas Técnicas.

Con relación a las Normas Técnicas, las firmas productoras ARIZONA CALZADOS, BORCAL, CIRENE, EMILIO AGNESE, EXTREME GEAR, FABINCAL CORDOBA, FRANCALZ, HEYDAY, IBEX, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO GILICIA, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, JOSÉ LOPES, MIDLANS, PANOSS, PIANS, SUOLA, TECAL y VALE coincidieron en afirmar que "las regulaciones en cuanto al etiquetado²⁵ son comunes a los productos importados y nacionales, pero son meramente descriptivas y no influyen en la decisión del comprador", a lo que la productora GGM agregó que dichas regulaciones "... solo agregan más tiempos y procesos en la importación, que en general afectan más al productor que es pequeño importador que al gran importador". Por su parte, la importadora AMERICAN DISTRIBUTION informó que no existen regulaciones que afectan las decisiones de los compradores y/o la comparación de precios con los Calzados importados y la empresa productora EVA INJECT expresó que, si bien se exige el etiquetado en el producto no tiene conocimiento que "... el consumidor tenga información que afecte su compra, simplemente decide por los bajos precios en vidriera".

En sentido contrario, la productora nacional DISTRINANDO manifestó que "las exigencias del etiquetado que son tanto para el producto importado como para el nacional, y afectan las decisiones de importación, ya que no todos los exportadores saben confeccionar bien las mismas, sobre todo los que fabrican a bajo precio".

Por su parte, la productora IGUALITA expuso que únicamente conocen la regulación de "deslealtad comercial, la que a través de una gestión en el INTI: advierte al consumidor sobre la composición de nuestra zapatilla" e INDULAR MANUFACTURAS consideró que las normas de etiquetado y control de materiales "... ayudan a lograr una mayor transparencia en el mercado, tanto para los compradores como para los formadores de precios".

Tanto la productora GRIMOLDI como las importadoras ADIDAS ARGENTINA, NIKE ARGENTINA, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURE y UNISOL mencionaron las siguientes regulaciones y restricciones:

²⁵ Resoluciones 308/98 y 977/99, requieren un etiquetado que suministre información al consumidor (materiales, origen etc.).

a.- **Licencias No Automáticas (Res. 486/05).** Toda importación de calzado debe contar con la emisión de una Licencia No Automática por parte de las Autoridades. La gestión de esta documentación es laboriosa dada la cantidad de información solicitada, la variedad de reparticiones que deben intervenir en su tramitación y lo incierto de su emisión. Además de los costos directos relacionados con la gestión de dichas licencias, el mecanismo de licencias no automáticas produce una serie de costos indirectos que son más significativos que los costos directos antes mencionados, a saber: costo logístico, costo financiero y costo de inventario.

En los hechos, dicho etiquetado es exigido sólo a los importadores quienes no pueden ingresar la mercadería a plaza si no se encuentra etiquetada en rigurosa consonancia con las características de la mercadería y la licencia de importación. El productor local, si bien teóricamente está sujeto a igual obligación, no tiene control alguno en esta cuestión. Esto implica también un relevante costo diferencial.

c.- **El País de Origen debe ser igual al de Procedencia.** Existen tres normas donde se establece que para calzado el país de origen tiene que coincidir con el país de procedencia. Res. 763/96, Instrucción General DGA 53/2002 y Nota DGA 2/08. La imposibilidad de efectuar triangulaciones que permitirían completar cargas genera también costos adicionales a los de una importación habitual.

d.- **Certificado de Origen.** Se debe contar con un Certificado de Origen, que tiene un período determinado de vigencia (180 días) que tiene que ser visado por el Consulado Argentino con su respectivo costo, tiene además el agravante de que puede vencer si las Licencias No Automáticas correspondientes no se otorgan antes que expire su vigencia.

Finalmente, estas empresas concluyeron que "... todos estos costos deben ser tenidos en cuenta por esa Comisión al momento de evaluar la sobre o sub valuación de la mercadería importada en relación a la nacional".

Al referirse sobre este punto, la firma productora MAINCAL expresó que "Desde el 29 de Octubre de 2004, fecha en que cesó la última prórroga, se encuentra en vigencia para calzado de seguridad la Resolución 896/99 emanada de la Ex Secretaría de Comercio, Industria y Minería; actualmente Dirección Nacional de Comercio Interior, la cual determina con precisión los requisitos esenciales que deberán cumplir los equipos, medios y elementos de protección personal que se comercialicen en el país. Asimismo, esta firma agregó que "si bien desde la cámara argentina de seguridad se han tratado de impulsar acciones que tiendan a verificar el

25851

cumplimiento de la mencionada resolución, hasta la fecha no se han logrado efectos significativos”.

Por su parte, la importadora ORIGINAL SPORTS manifestó que “... para el calzado importado se exigen dos etiquetas, las cuales deben ser adheridas a un pie de cada par. La primera de “Lavado y Conservación”, confeccionada en tela, con las instrucciones correspondientes para el buen mantenimiento del mismo. La segunda, impresa en papel, aporta los datos del importador (Razón Social y CUIT), el nombre del modelo de calzado, origen y composición. En concordancia con esto si bien no es obligatorio en la actualidad realizar análisis de composición de calzado para el ingreso del producto importado al país, nuestra empresa realiza el análisis de cada uno de los modelos a importar en el Instituto Nacional de Tecnología e Investigación (INTI), para corroborar la composición informada por el exportador, la cual se incorpora en la etiqueta que lleva los datos del importador”, aclarando que “estas regulaciones son estrictamente cumplidas por los importadores dado que de no ser así no pueden realizar el despacho a plaza de la mercadería, mientras que con el calzado nacional que al no tener este control muchas veces no cumplen con esta regulación. Asimismo todo esto ocasiona un costo mucho mayor al importador, que el productor no tiene, como por ej. los gastos de almacenaje que deben abonarse por el tiempo que se debe estar etiquetando el producto, los análisis que hacen, como en nuestro caso, para saber la composición, etc.”.

Finalmente, la firma importadora WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS expresó que hay regulaciones, vinculadas a lealtad comercial y defensa del consumidor (etiquetado, hand tak) “... que afecta el costo del producto”.

IV.6. Canales de comercialización.

Al respecto, a fs. 24 de las presentes actuaciones obra información sobre los canales de comercialización, la que se presenta a continuación en la Tabla IV.1.

25852

Tabla IV.1 Canales de Comercialización del producto nacional y del producto importado objeto de investigación.

En porcentajes

CANAL	PRODUCTO NACIONAL	PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN
Mayorista	10	10
Minorista	90	90
Otros	0	0
Total	100	100

Fuente: Información aportada por la CIC.

Con relación a los canales de comercialización, las firmas productoras CIRENE, DISTRINANDO, INDUSTRIAS SUCRE, JOSÉ LÓPEZ, PIANS, TECAL y la firma importadora WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS comercializan el 100 % de los calzados que producen o importan a minoristas mientras que las firmas EXTREME GEAR y la importadora AMERICAN DISTRIBUTION, las que destinan el 100% de su producción/importación a distribuidores mayoristas, y la productora nacional IMPEGNO fabrica el 100% para terceros.

Las firmas FABINCAL CÓRDOBA, GGM, IBEX, IGUALITA, LADY STORK y PANNOS y las importadoras ADIDAS, NIKE ARGENTINA, ORIGINAL SPORTS, SPORTS & ADVENTURE y FREIER destinan más del 80% de los calzados que producen o importan a Minoristas y el resto a Distribuidores Mayoristas, a excepción de GGM (15% a consumidores / 5% a distribuidores mayoristas), VALE (2% a consumidores), ADIDAS ARGENTINA y ORIGINAL SPORTS (9,57% y 20% a consumidores, respectivamente), NIKE ARGENTINA (3% outlets propios y donaciones), SPORTS & ADVENTURE (5% a consumidores / 10% distribuidores mayoristas) y FREIER (1% a reexportaciones). Asimismo, MAINCAL distribuye el 70% de su producción a minoristas y el 30% restante a consumidores.

Las productoras BORCAL, EMILIO AGNESE y MIDLANS y las importadoras DABRA y OUTDOORS destinan más del 70% del calzado que producen o importan a Consumidores (locales o cadenas propias), a excepción de OUTDOORS que en las categorías de calzado b) y c) destina el 60% a consumidores y el 40% restante a minoristas.



Por su parte, las firmas FRANCALZ, HEYDAY, INDULAR e IWO CILICIA destinan más del 70% de su producción a distribuidores mayoristas, a excepción de INDULAR que destina el 63,2% mientras que el resto lo distribuye en un 31,2% a minoristas, 4,6% a exportaciones y el 1% restante a consumidores.

Asimismo, la productora nacional EVA INJECT informó los siguientes canales de comercialización: Distribuidores mayoristas 35%, Minoristas 45% y Consumidores (locales o cadenas propios) 20% restante, mientras que los informados por JUAN CARLOS CHILLEMI fueron: Distribuidores mayoristas 10%, Minoristas 70% y Consumidores (locales o cadenas propios) el 20% restante.

Finalmente, la firma GRIMOLDI adjuntó la siguiente tabla:

Tabla IV.10:
Distribución de los canales de comercialización de GRIMOLDI.

Categoría		2006	2007	2008	Total
a	Minoristas	72.0%	65.6%	68.6%	68.2%
	Consumidores	28.0%	34.4%	31.4%	31.8%
b	Minoristas	58.3%	49.0%	51.3%	52.4%
	Consumidores	41.7%	51.0%	48.7%	47.6%
c	Minoristas	36.3%	37.9%	29.5%	34.1%
	Consumidores	63.7%	62.1%	70.5%	65.9%
d	Minoristas	34.6%	34.3%	36.7%	35.4%
	Consumidores	65.4%	65.7%	63.3%	64.6%
Sin Categorizar (Líneas anteriores año 2006)	Minoristas	1.4%	1.4%	-0.9%	0.6%
	Consumidores	98.6%	98.6%	100.9%	99.4%

A continuación la CNCE ha realizado un análisis de los distintos clientes informados por las empresas participantes en la presente investigación. En ese sentido, se ha podido observar que varias empresas participantes venden sus productos a los mismos clientes, algunos de los cuales son minoristas que venden al público.

Adicionalmente se ha incorporado al análisis las categorías de calzados que producen o importan cada una de las empresas que aportaron esta información.

Finalmente, dado que los nombres de los clientes resultan un dato confidencial para la mayoría de las empresas, se presenta la siguiente Tabla, presentando de manera confidencial los datos de las empresas y sus clientes para preservar posibles deducciones de nombres.



Tabla IV.11:
 Superposición de clientes por empresa participante y por categoría de calzado

PROD/IMPO	CATEGORIA	EMPRESAS PROD/IMPO	CLIENTES COMUNES	CLIENTE
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** **	1
PRODUCTOR	d	***	*** **	1
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	1
PRODUCTOR	a	*** **	*** **	2
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	2
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	2
PRODUCTOR	c,d	***	*** **	2
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	3
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** **	3
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	3
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	3
PRODUCTOR	a,b	*** **	*** **	3
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	3
PRODUCTOR	c,d	***	*** **	3
PRODUCTOR	a,b,c,d	***	*** **	3
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	4
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	4
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	4
PRODUCTOR	d	***	*** **	5
IMPORTADOR	d	*** **	*** **	5
PRODUCTOR	d	***	*** **	6
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	6
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	6
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	6
PRODUCTOR	a,b	*** **	*** **	7
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	7
IMPORTADOR	b,d	*** **	*** **	7
PRODUCTOR	d	***	*** **	7
PRODUCTOR	a,d	***	*** **	7
PRODUCTOR	d	***	*** **	8
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	8
PRODUCTOR	a,d	***	*** **	9
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	9
PRODUCTOR	c,d	***	*** **	9
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** **	9
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	9
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	9
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	9
IMPORTADOR	b,d	*** **	*** **	9



Tabla IV.11: (continuación)

PROD/IMPO	CATEGORIA	*** ***/**	*** **	CLIENTE
IMPORTADOR	S/D	*** ***/**	*** **	10
PRODUCTOR	d	***	*** **	10
PRODUCTOR	a,d	***	*** **	10
PRODUCTOR	a	*** **	*** **	10
PRODUCTOR	a	*** **	*** **	11
PRODUCTOR	d	*** **	*** **	11
PRODUCTOR	a	*** **	*** **	11
PRODUCTOR	d	***	*** **	12
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	12
IMPORTADOR	d	*** **	*** **	12
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** **	13
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	13
IMPORTADOR	b,d	*** **	*** **	13
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	13
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	14
PRODUCTOR	c,d	***	*** **	14
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	14
IMPORTADOR	b	*** **	*** **	14
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	14
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** **	15
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	15
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	15
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	15
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	16
PRODUCTOR	c,d	***	*** **	16
PRODUCTOR	a	*** **	*** **	16
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	16
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	16
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** **	17
PRODUCTOR	D	***	*** **	17
PRODUCTOR	B	*** **	*** **	17
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	17
PRODUCTOR	d	***	*** **	18
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** **	18
PRODUCTOR	b,d	***	*** **	18
IMPORTADOR	B	*** **	*** **	18
IMPORTADOR	B	*** **	*** **	18
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	18
IMPORTADOR	S/D	*** **	*** **	18
PRODUCTOR	c,d	***	*** **	18
PRODUCTOR	g	***	*** **	19



Tabla IV.11: (continuación)

PROD/IMPO	CATEGORIA	*** import	*** ***	CLIENTE
PRODUCTOR	b	*** ***	*** ***	19
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	19
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	20
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***	20
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	21
IMPORTADOR	S/D	*** ***	*** ***	21
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	21
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***	21
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	22
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** ***	22
PRODUCTOR	a	*** ***	*** ***	23
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	23
PRODUCTOR	a,b	*** ***	*** ***	23
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***	24
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	24
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	25
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** ***	25
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	25
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	25
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** ***	26
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	26
PRODUCTOR	d	***	*** ***	26
IMPORTADOR	S/D	*** ***	*** ***	26
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** ***	27
IMPORTADOR	b,d	*** ***	*** ***	27
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	28
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***	28
PRODUCTOR	d	***	*** ***	29
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	29
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***	29
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***	30
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	30
IMPORTADOR	b,d	*** ***	*** ***	30
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***	30
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***	30
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	31
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***	31
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	31
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***	32
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***	32
IMPORTADOR	b	*** ***	*** ***	32



Tabla IV.11: (continuación)

PROD/IMPO	CATEGORIA	*** ***/***	*** ***/***	CLIENTE
PRODUCTOR	b,c,d	***	*** ***/ ***/ ***/ ***/ ***/	33
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***/ ***/ ***/ ***/	33
IMPORTADOR	b	*** ***/ ***/ ***/ ***/	*** ***/ ***/	34
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***/ ***/	34
PRODUCTOR	a,d	***	*** ***/	34
PRODUCTOR	a,d	***	*** ***/	34
PRODUCTOR	d	*** ***/	*** ***/	34
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***/	34
IMPORTADOR	S/D	*** ***/ ***/	*** ***/ ***/ ***/	35
PRODUCTOR	a	*** ***/	*** ***/ ***/ ***/	35
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***/ ***/ ***/	36
IMPORTADOR	b,d	*** ***/	*** ***/ ***/ ***/	36
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***/ ***/	36
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***/ ***/ ***/	37
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***/ ***/ ***/	37
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***/ ***/ ***/	37
PRODUCTOR	b,a,d	***	*** ***/ ***/ ***/	38
IMPORTADOR	b,c,d	***	*** ***/ ***/ ***/	38
IMPORTADOR	S/D	*** ***/ ***/	*** ***/ ***/ ***/	38
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***/ ***/	39
IMPORTADOR	S/D	*** ***/ ***/	*** ***/ ***/	39
PRODUCTOR	b,d	***	*** ***/ ***/	40
PRODUCTOR	c,d	***	*** ***/ ***/	40
IMPORTADOR	S/D	*** ***/ ***/	*** ***/ ***/	40
IMPORTADOR	b,d	*** ***/	*** ***/ ***/	40

Como puede observarse en la Tabla precedente, 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. Puntualmente, los clientes 2, 3, 9, 13, 14, 16 y 34 adquieren calzado de las cuatro categorías, a productores nacionales y a importadores, incluso aquellos que realizan importaciones de calzado deportivo de performance, o alta gama o STAF.

Por su parte, en INTERNET pueden observarse sitios donde se ofrece para la venta varias categorías de calzado a la vez, por ejemplo, en el sitio www.elzapatero.com se puede comprar desde zapatillas de lona, calzado deportivo mas sofisticado, botas de dama, calzado de calle para dama y caballero, pantuflas y ojotas, además de calzado para niños de todos los estilos. En el sitio



www.falabella.com.ar también se observa que conviven la oferta de sandalias, chinelas, calzado deportivo marcas ADIDAS y REEBOK. Finalmente, en el sitio www.red-sport.com.ar/marcas.asp puede adquirirse calzado deportivo de las siguientes marcas: ADIDAS, PUMA, NIKE, RUSH TOWN, TEAM GEAR, REEBOK, FILA y TOPPER¹⁰.

IV.7. Percepción del Usuario.

Según surge de fs. 24, el usuario no percibiría diferencias entre el calzado nacional y el importado objeto de investigación.

Con relación a este aspecto, las firmas productoras ARIZONA CALZADOS, BORCAL, CIRENE, EMILIO AGNESE, EVA INJECT, EXTREME GEAR, FRANCALZ, HEYDAY, IBEX, IMPEGNO, INDULAR MANUFACTURAS, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, JOSÉ LOPES, MIDLANS, PANOLL, TECAL y VALE coincidieron en afirmar que no existen diferencias entre el calzado nacional y el importado de China o de otros orígenes.

Por su parte, IGUALITA expresó no haber realizado ningún estudio que pudiera responder sobre la percepción del usuario, mientras que MAINCAL expuso que no existen importaciones desde China de calzado de Seguridad Industrial, por lo que no es posible efectuar respuesta alguna. Asimismo, tanto WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS como FREIER coincidieron en afirmar que no se puede realizar una comparación entre el producto que dichas firmas importan porque no hay producción nacional de los mismos ya sea por la alta tecnología que requieren como por la especificidad del calzado.

En otro orden de ideas, la productora DISTRINANDO consideró que "en nuestra franja el usuario evita el calzado chino o de otros orígenes de Oriente, en las marcas económicas por su mala calidad, pero lo prefiere por terminación y calidad en las marcas de primera línea, que venden el calzado de Performance (NIKE, ADIDAS, PUMA)", la productora FABINCAL CÓRDOBA manifestó que "el calzado nacional es de cuero, en cambio del chino utiliza material sintético" y PIANS expresó que "no existen diferencias perceptibles en cuanto a los aspectos técnicos, de calidad o de prestaciones. Pueden existir diferencias estéticas dado que los productos de fabricación nacional en cuanto a diseño y estética son más acordes al gusto argentino".

¹⁰ Copias de estas páginas web se presentan en el Anexo V del presente Informe.



La productora SUOLA efectuó una diferenciación entre calzados de Alta Gama, donde el consumidor diferencia el producto nacional del importado de China u otros orígenes por la tecnología del mismo (resortes, tecnología de aire, etc.) y calzado de menor relevancia tecnológica, en los que no hay distinción significativa entre el nacional y el importado.

Por su parte, la productora nacional ALPARGATAS CALZADOS manifestó que: los "calzados deportivos de performance" que se importan desde China presentan diversas diferencias con los productos fabricados en el país. Desde el punto de vista del usuario, las principales diferencias se refieren a la resistencia, duración, diseño y comodidad debidos fundamentalmente a la enorme variedad (e innovación) de materiales que presentan los calzados que se importan de China y que no presentan los calzados deportivos de producción nacional. La diversidad de apliques que los calzados chinos presentan, también logran que el usuario los distinga, así como el precio interno más alto de tales productos, que también marca una diferencia con los productos nacionales, al ser más elevado que el de estos. En un plano funcional, otra importante distinción entre el "calzado deportivo de performance" importado de China, con los calzados fabricados en Argentina, radica en los sistemas de amortiguación, que suelen presentar mayor innovación y variedad que los producidos localmente".

En sentido contrario, la firma productora GGM expuso que "el calzado de fabricación nacional en el segmento de alta gama, donde participa la empresa, es exactamente igual al chino. La diferencia puede surgir por modelos que no se decide fabricar localmente pues no se puede competir. Pero esto es una consecuencia de las condiciones que establecen los importadores y no de la capacidad tecnológica de la industria nacional, como es el caso de nuestra empresa. Desde el punto de vista del usuario esto está comprobado pues donde la empresa puede abastecer al mercado, el producto es ampliamente aceptado tanto por el consumidor final como por los clientes directos, que como se mencionó son las principales tiendas de deporte y "casuales" de la Argentina. En nuestro caso la dificultad de competir en algunas tecnologías está dada por la estrategia de precios y condiciones de financiamiento a los clientes que imponen las marcas que optan por ser fundamentalmente importadores. Una prueba de la aceptación de la calidad y performance de los productos que manufactura la empresa está demostrada por las aprobaciones de producto que otorgan los dueños de las marcas globales que licenciamos que son empresas de primer nivel internacional así como por el ya mencionado alto grado de aceptación del consumidor final y de los comerciantes".



Coincidiendo con quienes aceptan una diferencia de percepción en el consumidor, tanto GRIMOLDI como OUTDOORS manifestaron que "el usuario percibe claramente las diferencias físicas y técnicas en el calzado importado de China respecto a la producción nacional. La percepción es por tipo y calidad de producto y no porque conozca el origen. Sin embargo, considerando que China está más avanzada que el resto del mundo en lo que hace a desarrollo de calzado, el producto Chino también se distingue del calzado fabricado en otros orígenes. Las razones por las que China lidera el desarrollo de calzado se deben no sólo a que desde hace más de tres décadas que las primeras marcas internacionales producen calzado allí, sino a que en ese período se han instalado en ese país los más avanzados centros de desarrollo de producto, materias primas y tecnologías del mundo. Los materiales usados en los calzados de alta gama, ya sean casuales, deportivos o de vestir, son de altísima calidad y los mismos, excepto los cueros, son imposibles de desarrollar en la Argentina y en la mayoría de los orígenes no investigados. Estos materiales incluyen elementos de amortiguación, insertos de distintos materiales en las suelas, poliuretanos y gomas de diferentes densidades, kevlar, surlín, etc." agregando que es por ello que el producto importado por ambas firmas es de mayor precio que el que la empresa produce o encarga a terceros que producen localmente.

Por su parte, las firmas importadoras ADIDAS ARGENTINA, AMERICAN DISTRIBUTION, DABRA, NIKE ARGENTINA, ORIGINAL SPORT, SPORTS & ADVENTURE y UNISOL coincidieron en que hay una percepción diferente entre el calzado nacional y el importado.

En efecto, ADIDAS ARGENTINA consideró que aquellos que necesitan hacer una actividad deportiva eligen "... productos con el diseño específico para dicha actividad (tal como ven en los atletas que les resulten referencia según el deporte que practiquen) a fin de lograr el mayor confort, protección de su salud y alto rendimiento posibles. En esta búsqueda es donde la oferta de productos fabricados en Asia en general, con la más alta tecnología y prestaciones, encuentra su lugar de preferencia para los consumidores definidos (calzado STAF¹¹)... Muchos consumidores utilizan productos de menor tecnología (NO STAF) para actividades de tiempo libre, y en este segmento es donde se destaca la industria nacional mediante la ventaja comparativa que implica poder trabajar más específicamente en las tendencias de la moda local - adaptando colores, texturas y materiales a la estacionalidad y gustos de nuestra región-, tener flexibilidad de volúmenes y utilizar tecnologías y know-how disponibles

¹¹ Para mayor detalle, ver recuadro IV.1 del presente Informe.



en el país... El consumidor de calzado deportivo distingue el calzado STAF del NO STAF a partir de varios parámetros como son la tecnología utilizada, la calidad de las materias primas, el diseño internacional y especialmente las máximas prestaciones que el calzado STAF ofrece para lograr la mejor amortiguación del impacto al desplazarse, protegiendo así las articulaciones y la columna especialmente (factor por el cual muchos médicos –especialmente traumatólogos- recomiendan terapéuticamente este tipo de calzado)*.

AMERICAN DISTRIBUTION expuso que en su caso, al ser un producto específico para la práctica del skateboard "... las diferencias son muy significativas en cuanto a calidad, características técnicas, calidad y prestaciones. La industria del skateboard esta muy desarrollada en Estados Unidos y esto hace que se realicen un gran número de pruebas y estudios para lograr el desarrollo de un calzado específico para la práctica de este deporte. Las marcas norteamericanas cuentan con unos grandes presupuestos para la investigación de diferentes tecnologías que luego son aplicadas en la fabricación de este tipo de calzado".

DABRA expresó que "... el cliente es día a día mas exigente y la fabricación nacional en cierto nivel de producto técnico o específico de una disciplina como fútbol, tenis de alta gama o calzado de running con tecnologías de amortiguación, no logra la calidad ni la terminación de diseño necesaria para competir con china", resaltando 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".

NIKE ARGENTINA manifestó que "... existen claras diferencias desde el punto de vista de la percepción del usuario" entre el calzado importado por ellos de China y el producido por la industria nacional, las que obedecen a que "... el calzado NIKE producido en China es prácticamente en su totalidad STAF" mientras que el producido íntegramente en la Argentina es NO STAF... Por lo tanto, el calzado NIKE producido en China es calzado de alta tecnología, materias primas de gran calidad, de un precio superior al producido localmente, con mayor diversidad de modelos y menores cantidades de cada uno...". Asimismo agregó que "los consumidores de productos STAF son consumidores altamente sofisticados con necesidades específicas que inmediatamente reconocen las diferencias entre el calzado STAF y no STAF... La

* Para mayor detalle, ver recuadro IV.1 del presente informe.



diferencia en la percepción del consumidor está dada principalmente por el hecho que el calzado sea STAF o no STAF. Por lo tanto, con respecto al calzado NIKE proveniente de otros orígenes, los consumidores percibirán una diferencia física, de calidad, tecnología y prestaciones si el calzado producido en dicho país es STAF y percibirán pocas diferencias si el calzado es no STAF... Por otro lado, el calzado no STAF producido en otros países es difícil de distinguir del calzado producido en la Argentina e, incluso, la mayoría de los modelos que se producen en la Argentina pueden ser producidos en otros países. Por ejemplo, el calzado NIKE producido en Brasil es mayormente calzado no STAF y por lo tanto muy similar al calzado argentino. Un consumidor argentino no distinguiría entre un calzado NIKE producido en Argentina y el mismo modelo producido en Brasil". Sobre este aspecto coincidió UNISOL, a lo que agregó que "...el consumidor percibe la diferencia en el diseño, en la terminación, en los materiales, en el precio, en la comodidad, en la durabilidad, en la calidad, y especialmente en su cuerpo al realizar ejercicios con calzado STAF y con calzado NO STAF. Las percepciones de diferencias por parte de los consumidores disminuyen a medida que disminuye la tecnología utilizada en el calzado. Podría decirse que en el calzado NO STAF ya no se percibe tanto la diferencia entre uno producido en la Argentina y otro producido en China, y así sucesivamente hasta llegar al calzado que es de producción mas sencilla y que involucra menos tecnología".

ORIGINAL SPORTS consideró que, en su caso "... al ser un calzado para un nicho específico como es el Básquet (menos del 1% del mercado de calzado) debe tener una tecnología específica para que sea un calzado netamente técnico para la realización de dicho deporte, brindando una calidad destacada que no compita con ningún tipo de otro calzado y satisfaga el confort que busca el deportista, priorizando calidad por encima de precio. Esto es lo que hace que respecto de productos de este tipo los deportistas por su función de uso y por el grado de especialización de esa actividad busquen calzados desarrollados con tecnología y características especiales solo desarrolladas en países como... CHINA, no encontrando la misma satisfacción en calzados de industria nacional de menos tecnología, dado que en estos casos el objetivo del deportista es mejorar el rendimiento durante la práctica del deporte. Esta situación es muy particular dado que no es lo que ocurre con el resto de calzados de deportes menos específicos o calzados de tiempo libre"

SPORTS & ADVENTURE manifestó que "al ser los usuarios de nuestros calzados deportistas de alta performance, montañistas, corredores, tenistas, etc..., es decir personas especializadas en una determinada actividad, ellos perciben la



diferencia entre un calzado con tecnología y uno sin tecnología valorando, por ejemplo, que el calzado sea ultra liviano, que sea impermeable, que tenga capellada respirable, suelas con sistemas de amortiguación, estabilizadores laterales, entre otras cualidades... En el caso particular del calzado Hi-Tec para montaña, los usuarios buscan y necesitan un producto confiable y de alta performance que les otorgue protección, seguridad y les permita afrontar condiciones extremas, bajas temperaturas y terrenos agrestes”.

En lo que respecta a la percepción del consumidor, WINNERS consideró que claramente sabe que es un calzado distinto. Y lo sabe no solamente por las prestaciones de estos productos, sino por el precio. Las zapatillas SALOMÓN tienen un precio de venta al público (pvp) que oscila entre \$ 550 y 1000 el par, mientras que para las zapatillas WILSON los precios ascienden a \$450/500 por par.

En el caso de Salomón tiene garantía por dos años y según estadísticas de la empresa en el caso de Wilson de 38.000 pares hubo solo 92 devoluciones, mientras que en el caso de Salomón de 60000, solamente 300 unidades, lo cual implica durabilidad (fs. 7188).

IV.8. Las marcas de calzado.

En las tablas IV.1, IV.2, IV.3 y IV.4 presentadas en el punto IV.1. Características físicas, se expusieron las consideraciones de las empresas participantes que contestaron los cuestionarios de la CNCE respecto de las marcas de los calzados que producen, importan o exportan, según corresponda. Asimismo, en la Tabla V.8 de la Sección Mercado del presente informe se reitera esta información y se presenta mayor detalle.

WINNERS acompañó las definiciones de “marca” extraídas del Diccionario Espasa Calpe y de la Enciclopedia Jurídica Omeba, y agregó que otros especialistas hablan de la marca como una serie de atributos inmateriales que le dan valor al producto, valor que, tratándose de una marca sería debe estar respaldado en la consistencia del mismo (fs. 7177).

Desde el punto de vista psicológico, con la marca 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 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.

A criterio de WINNERS, en el caso de SALOMÓN y WILSON, teniendo en cuenta estos atributos, son marca de primer nivel (fs. 7178).

IV.9. Precios.

En 2008 los precios de la industria nacional de los productos representativos se ubicaron entre \$ 7,8 y \$ 189,8 por par, con un valor medio de \$46,93 por par, mientras que los precios nacionalizados de las importaciones originarias de China (a nivel de primera venta) se ubicaron entre \$ 10 y \$1.546,9 con un valor medio de \$ 103,7, considerando todos los importadores.

Por otra parte, con las listas de precios para el año 2008, aportadas por empresas productoras y por empresas importadoras, se confeccionaron los Gráficos N° IV.1 y IV.2, que muestran la distribución de dichos precios por categoría y origen del calzado¹³.

Con respecto al grado de cobertura de la información presentada, en el caso del calzado de origen nacional se consideraron las listas de precios de las siguientes empresas: para la categoría B: ***, ***, y ***, para la categoría C: ***, y ***, para la categoría D: ***, ***, ***, ***, ***, ***, y ***. Las ventas de estas empresas representaron el 6% del consumo aparente de calzado en el año 2008 de las categorías B, C y D. Si se observa la participación por categoría de las correspondientes empresas de cada grupo, las ventas de las mismas alcanzaron el 23% en la categoría B, el 0,5% en la categoría C y el 2% en la categoría D.

En el caso del producto importado, se consideraron las listas de precios de las siguientes empresas: para la categoría B: ADIDAS, AMERICAN DISTRIBUTION, GRIMOLDI, NIKE, ORIGINAL SPORTS, OUTDOORS y SPORTS & ADVENTURE; para la categoría C: GRIMOLDI y OUTDOORS; para la categoría D: ADIDAS, GRIMOLDI y OUTDOORS. Por su parte, las importaciones de estas empresas

¹³ A partir de las listas de precios presentadas, no pudieron identificarse calzados de la categoría A.



representaron el 1% del consumo aparente de las categorías B, C y D de calzado en el año 2008. En este caso, si se observa la participación por categoría de las correspondientes empresas de cada grupo, las importaciones de las mismas alcanzaron el 7% en la categoría B, el 0,08% en la categoría C y el 0,16% en la categoría D.

Cabe mencionar que hubo códigos y/o modelos presentes en diversas listas de precios que no pudieron ser ubicados en una categoría determinada por lo cual no fueron tenidos en cuenta para el presente análisis.

De los mencionados gráficos surgen las siguientes particularidades:

- En un rango de entre 5 y 200 pesos por par, se observaron precios para el calzado de todas las categorías y orígenes.
- Considerando los valores mínimos, la categoría D nacional mostró con 5 pesos por par el valor más bajo en tanto que el mayor valor mínimo correspondió a la categoría C importado³¹.
- Las categorías B importado y D importado mostraron el mayor rango entre precio mínimo y máximo.
- En ambas categorías señaladas, la mayor concentración de precios se registró hasta los 300 pesos aproximadamente.
- Las categorías B nacional y D nacional mostraron prácticamente el mismo rango de precios, siendo algo mayor el valor medio de la primer categoría.

A fs. 20283/4 la CAPCICA, con el objeto de facilitar una mejor comprensión del mercado en todos sus aspectos, la CAPCICA presentó la siguiente tabla que refleja el promedio de dispersión de precios en función de los talles contemplados en el Nomenclador Común del MERCOSUR, evaluando la incidencia del talle de los calzados en sus precios de comercialización.

³¹ Se recuerda que la categoría C es la que presenta la menor cobertura.



Tabla N° IV 12

Dispersión de precios por talle

Calzado NO Deportivo

Talle	Número Índice
Superior a 45	100
Superior a 40 e inferior o igual a 45	100
superior a 34 e inferior o igual a 40	85
superior a 24 e inferior o igual a 34	70
inferior o igual a 24	50

Fuente: CAPCICA.

Tabla N° IV 13

Dispersión de precios por talle

Calzado Deportivo

Talle	Número Índice
Superior a 40	100
inferior o igual a 40	90

Fuente: CAPCICA.

25867

Gráfico Nº IV.1
Distribución de precios de lista por categoría y origen

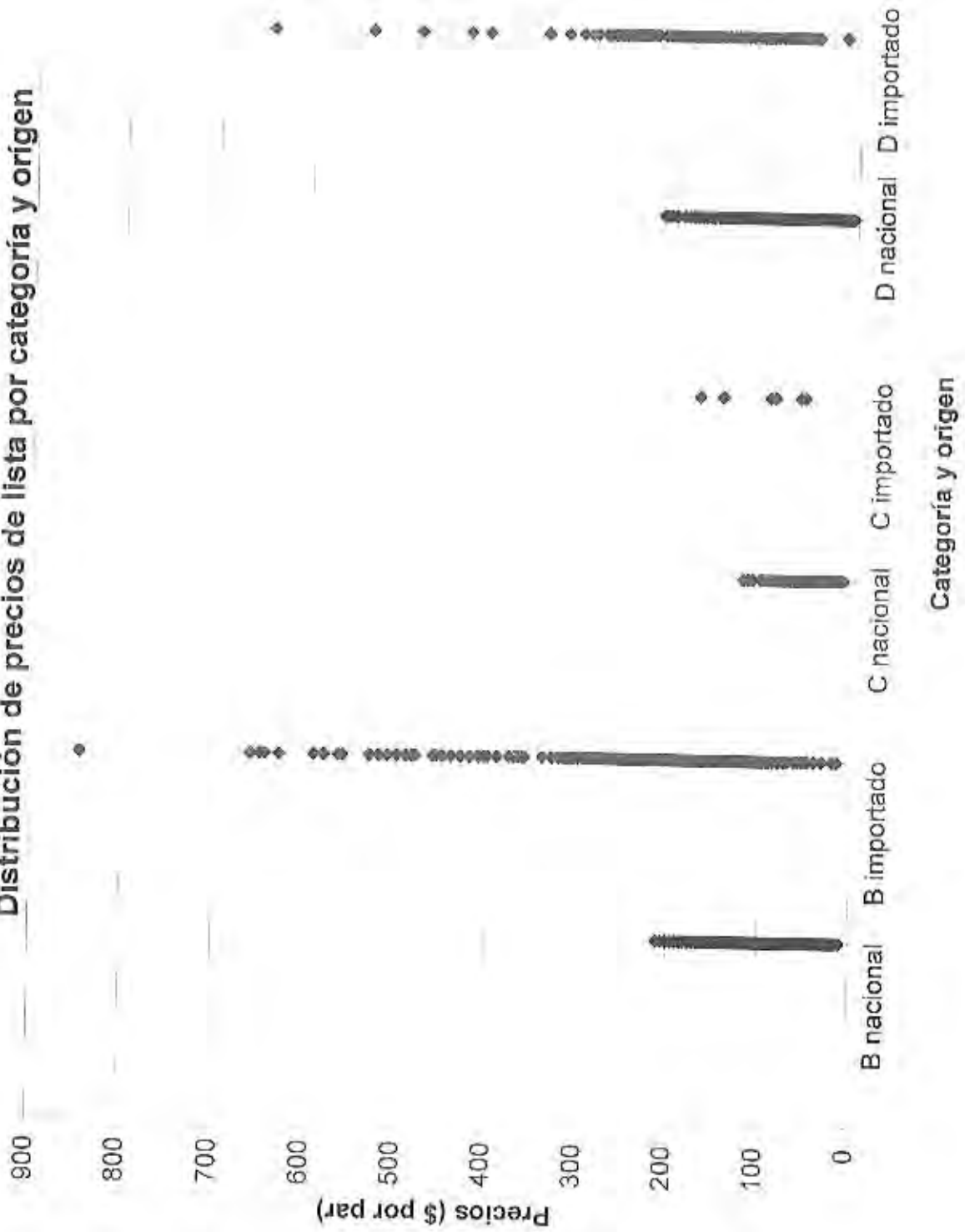
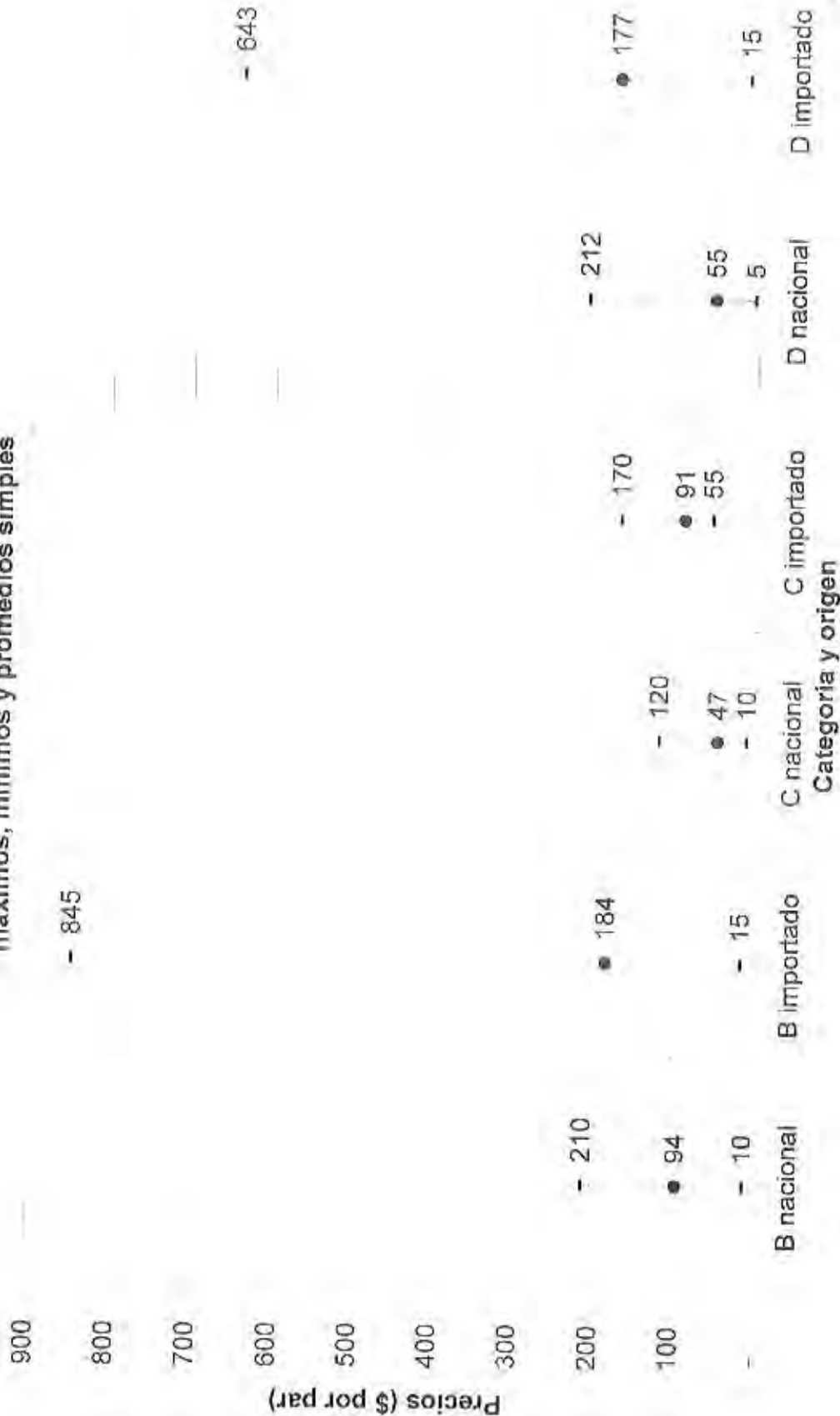


Gráfico Nº IV.2

Precios de lista por categoría y origen:
máximos, mínimos y promedios simples





V. EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL DE CALZADO ¹

V.1. Características generales del mercado argentino

El calzado es un bien de consumo final que se caracteriza por poseer una alta diferenciación en su composición, principalmente, por la gran cantidad de modelos y marcas que existen en el mercado, tanto nacional como internacional.

El proceso de producción del calzado cuenta con tres etapas básicas que realizan la mayor parte de las empresas que componen la industria nacional; estas etapas son el corte del material, el aparado y el armado final. Cerca del 60% del calzado fabricado en el país se realiza en base a cuero, utilizándose también otros materiales como textiles, caucho y plástico². La fabricación del producto nacional es preferentemente en serie (fabricación estándar) y existen empresas que trabajan exclusivamente a pedido para marcas internacionales.

Según la Cámara de la Industria del Calzado (CIC), a principios de la década del 90 se fabricaban en el país alrededor de 90 millones de pares de calzado, cifra que descendió, a fines de 2001, a unos 37 millones de pares, para volver a alcanzar en 2008 los valores de principios de la década pasada³. Al respecto, cabe mencionar que, de acuerdo a los datos estimados pro esta CNCE y que se presentan en el Cuadro N° 1.4 del Anexo I, la producción nacional de calzado en el 2006 fue de 96,2 millones de pares, ascendió a 114,7 millones en 2007 y alcanzó a los 122,2 millones de pares en 2008.

La oferta en el mercado doméstico se compone de productos elaborados, de acuerdo a la Cámara Argentina de la Industria de Artículos Deportivos (CAIAD)⁴, por 710 empresas productoras⁵, de las cuales más de 70 participaron de la presente investigación, y por importaciones, éstas últimas principalmente del origen investigado, China, así como de Brasil. Alrededor de 30.000 personas estarían empleadas en forma directa en esta industria, habiéndose incrementado el empleo registrado un 31% en los últimos 5 años⁶.

¹ Esta sección fue confeccionada con información correspondiente al período 2006 – 2008 y fue obtenida principalmente de las diversas presentaciones de las partes obrantes en el expediente (Cuestionarios al Productor, Importador y Exportador de la CNCE, y presentaciones varias), de fuente DGA, de fuente INDEC, y de información de acceso público obtenida de publicaciones y de sitios de Internet. Los datos presentados con asteriscos corresponden a información de carácter confidencial.

² Fuente: La industria del calzado en la Argentina. Centro de Estudios para la Producción (CEP). Junio de 2009. (http://www.cep.gov.ar/descargas_new/panorama_sector_industria/presentaciones_sectoriales/calzado_2009.pdf)

³ Presentación realizada a fs.19037/144. Como se podrá observar en la Tabla N° V.18. según datos del INDEC, en 2004 la producción total de calzado alcanzó los 70 millones de pares.

⁴ Presentación realizada a fs. 16447/526.

⁵ El CEP menciona que existen más de 800 empresas productoras de calzado en Argentina, en su mayor parte pymes.

⁶ Fuente: La industria del calzado en la Argentina. Centro de Estudios para la Producción (CEP). Junio de 2009. (http://www.cep.gov.ar/descargas_new/panorama_sector_industria/presentaciones_sectoriales/calzado_2009.pdf)



El consumo aparente de CALZADO durante los años del período analizado (2005-2008) fue abastecido aproximadamente en un 20% por productos importados y en un 80% por producción nacional. Las importaciones del origen investigado China contribuyeron a abastecer alrededor del 5% de dicho consumo, mientras que las de Brasil participaron con casi el 13%. En 2008, el mercado de CALZADO en el país representó alrededor de 8.800 millones de pesos.

La demanda, conformada por todo público, depende del tipo de calzado que se esté considerando (por su confección, estilo, uso, etc), ya que no todos los consumidores demandan la misma clase de calzado. Esta heterogeneidad de usuarios se traduce, por lo tanto, en la oferta y en la diversidad de productos o modelos existentes en el mercado.

La CAIAD clasificó al producto analizado en dos grandes categorías: calzado deportivo y calzado no deportivo o calzado de uso diario⁷. Con relación al segmento de calzado deportivo, señaló que éste opera bajo particulares características y reglas de competitividad internacional, determinadas por el desarrollo de marcas globales, una constante evolución en el diseño y desarrollo de productos y fuertes inversiones en publicidad y promoción. Al calzado deportivo lo divide a su vez en calzado deportivo “de performance” (aquel con capellada de cuero, textil o plástico y fondo de caucho o plástico, excepto PVC o caucho mezclado sin vulcanizar –coincidente con la denominada categoría B) y “no de performance” (con fondos de otros materiales –equivalente a la llamada categoría A). Para esta Cámara la distinción entre los distintos tipos de calzados es fundamental, por la existencia de diferencias importantes entre ellos que abarcan aspectos tales como los canales de distribución, los usos, funciones y sectores usuarios, así como sus características físicas y tecnológicas.

En cambio, la CIC sostiene que el calzado es un único producto, basándose en aspectos tales como características físicas y técnicas, sustituibilidad, competencia entre diferentes segmentos, etc⁸.

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

⁷ Cuadro N° 12-E, Anexo I.

⁸ Esta división también se presenta en el informe del CEP donde se distinguen dos segmentos bien diferenciados de calzado según su uso.

⁹ Fs. 19037/144.



comercialización de calzado deportivo, la marca juega un rol primordial, donde los gastos en publicidad y marketing resultan determinantes¹⁰.

De acuerdo a la CEPAL, en nuestro país la distinción entre el calzado deportivo “de performance” y el resto de los productos se traslada al tamaño de las firmas. Así, en general, las firmas de mayor tamaño relativo se dedican a la fabricación de calzado deportivo “de performance” además de poseer licencias de producción y comercialización de marcas internacionales, mientras que las empresas que fabrican otro tipo de calzado son, en general, pymes.

V.1.a. Características de la oferta en el mercado nacional¹¹

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 Grande¹² de esta CNCE y que conforman el “relevamiento” fueron

¹⁰ 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.

¹¹ La información sobre las empresas productoras del relevamiento y los importadores se obtuvo de las siguientes fojas.: 14162/3, 14168, 14173/5 y 14209/11 (ALPARGATAS); 11781, 11786/8 y 11791 (ARIZONA); 12516, 12520, 12523/5, 12527 y 12537 (BORCAL); 11718, 11723/5 y 11728 (CIRENE); 13861, 13864, 13868/9, 13871, 13877 y 13881 (DASS); 13816, 13820, 13822/4, 13826, 13834 y 13836/7 (DISTRINANDO); 12732, 12737/9, 12742 y 12751 (EMILIO AGNESE); 11919, 11925 y 11927 (EVA INJECT); 12112, 12117/9, 12121, 12127 y 12129/30 (EXTREME GEAR); 4065, 4069, 4071, 4073, 4075 y 4084 (FABINCAL); 12188, 12194/5, 12197, 12199 y 12211/2 (FRANCALZ); 12927, 12935/7, 12940 y 12947/8 (GGM); 5686, 5691, 5693, 5696/7, 5735/6, 5738, 5747/8 y 5750/1 (GRIMOLDI); 12067 y 12075/8 (HEYDAY); 13106, 13110, 13113/5 y 13118 (IBEX); 11838 y 11844/7 (IGUALITA); 11459, 11460/2 y 11469 (IMPEGNO); 11140, 11148, 11151/2,3, 11155, 11162 y 11164/7 (INDULAR); 12419, 12427/8 y 12430 (INDUSTRIAS SUCRE); 13056, 13063 y 13065 (IWO CILICIA); 11998, 12004, 12006 y 12015/6 (JOSE LOPES); 12329, 12333, 12336, 12338 y 12340 (JUAN CARLOS CHILLEMI); 12263, 12669, 12271, 12273 y 12280/1 (LADY STORK); 11508 y 11515/8 (MAINCAL); 12586, 12593, 12595, 12597 y 12608 (MIDLANS); 12798, 12802, 12805, 12808 y 12810 (PANOSS); 12656, 12662, 12665 y 12668 (PIANS); 11650, 11656/61 y 11670/1 (SUOLA); 13005 vta. y 13008 vta/10 (TECAL); 12858, 12861 y 12864/6 (VALE); 6635, 6638/9, 6641/2 y 6644/5 (ADIDAS); 5555 y 5558/60 (AMERICAN DISTRIBUTION); 5613, 5617, 5621/5 y 5629 (DABRA); 5194/7, 5198/9 y 5200/1 (NIKE); 5377, 5381/2, 5383 y 5385 (ORIGINAL SPORTS); 7143, 7146 y 7148/9 (OSVALDO FREIER); 7882, 7885/6, 7898 y 7901 (OUTDOORS); 7719, 7722/4 y 7727 (SPORTS & ADVENTURE); 14410, 14412/4 y 14416/7 (TREND MILL); 6549, 6553/5 y 6557 (UNISOL); 7204, 7207, 7209/10 y 7212 (WINNERS)

¹² “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.



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. En el siguiente recuadro se presenta información particular de cada una¹³.

Recuadro N° V.1

Datos sobre las empresas productoras grandes del relevamiento ordenadas según la categoría predominante de calzado que producen

Categoría A

FABINCAL

Actividad principal: Fabricación, comercialización y financiación de calzado en todas sus partes y tipos.

Inicio de actividades: Mayo de 1987.

Categorías de calzado que produce (2008): A (99%) y D (1%)

Ubicación geográfica: Casa matriz en La Calera, Córdoba; puntos de venta en la ciudad de Córdoba y en Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

HEYDAY

Actividad principal: Fabricación de calzado infantil.

Inicio de actividades: Septiembre de 1997.

Categorías de calzado que produce (2008): A (100%)

Ubicación geográfica: Valentín Alsina, Prov. de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

IBEX

Actividad principal: Fabricación de calzado infantil.

Inicio de actividades: Octubre de 1999.

Categorías de calzado que produce (2008): A (100%)

Ubicación geográfica: Pablo Podesta, Prov. de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

¹³ Cabe mencionar que las empresas fueron agrupadas en base a la producción informada para el año 2008 y considerando la categoría de calzado producido en forma predominante en dicho año.



JOSE LOPES

Actividad principal: Fabricación de calzado deportivo y de tiempo libre e indumentaria.

Inicio de actividades: Enero de 1982.

Categorías de calzado que produce (2008): A (100%)

Ubicación geográfica: Avellaneda, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: Argentina

MIDLANS

Actividad principal: Fabricación y comercialización de calzado.

Inicio de actividades: 2003.

Categorías de calzado que produce (2008): A (100%)

Ubicación geográfica: Avellaneda, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

PANOSS

Actividad principal: Fabricación de calzado económico.

Inicio de actividades: Octubre de 1986.

Categorías de calzado que produce (2008): A (52%) y D (48%)

Ubicación geográfica: Ciudadela Norte, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

Categoría B

ALPARGATAS

Actividad principal: Fabricación y comercialización de calzado

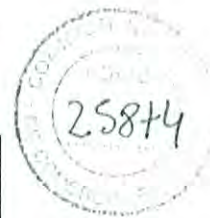
Inicio de actividades: Enero de 1986

Categorías de calzado que produce (2008): B (92%) y D (8%).

Ubicación geográfica: Casa matriz en Ciudad Autónoma de Buenos Aires, plantas en Florencio Varela (Prov. de Buenos Aires), Santa Rosa (Prov. de la Pampa), San Luís, Catamarca y Tucumán.

Vinculación con otras empresas: Es controlada por ALPARGATAS SAIC y controla a CALZADO CATAMARCA SA. A su vez se encuentra vinculada con dos empresas relacionadas con la producción de calzado: CONFECIONES TEXTILES SA y ALPARGATAS CALZADOS del Uruguay.

Origen del capital: Brasil



DASS

Actividad principal: Fabricación de calzado deportivo

Inicio de actividades: Mayo de 2007.

Categorías de calzado que produce (2008): B (100%)

Ubicación geográfica: Eldorado, Misiones.

Vinculación con otras empresas: Se encuentra vinculada con las empresas FONTHE NORDESTE INDUSTRIA E COMERCIO DE CALCADOS LTDA y CLASSICO NORDESTE INDUSTRIA DE ARTICOS ESPORTIVOS LTDA, que participan con el 19,49% y 80,51% del capital, respectivamente. Asimismo, se encuentra relacionada exclusivamente con respecto a la producción y venta con NIKE ARGENTINA y FILA ARGENTINA.

Origen del capital: Brasil

EXTREME GEAR

Actividad principal: Fabricación de calzado deportivo

Inicio de actividades: Fabricación de calzado: julio de 2006.

Categorías de calzado que produce (2008): B (100%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: Argentina

INDULAR

Actividad principal: Fabricación, comercialización y distribución de calzado e indumentaria, así como fabricación, compraventa, distribución, importación y exportación de productos y materias propias de la industria del calzado y textil.

Inicio de actividades: Fabricación de calzado: abril de 2005.

Categorías de calzado que produce (2008): B (94%) y D (6%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: Es controlada por VDA – Calzados y Artículos Deportivos SA, quien tiene relación con REEBOK ARGENTINA SA., sociedad que distribuye la marca REEBOK en el país. VDA pertenece al grupo brasileño VULCABRAS.

Origen del capital: Brasil

Categoría C

CIRENE

Actividad principal: Fabricación de calzado

Inicio de actividades: Septiembre de 1997.

Categorías de calzado que produce (2008): C (100%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d



DISTRINANDO

Actividad principal: Fabricación, importación, exportación y distribución de calzado e indumentaria.

Inicio de actividades: Fabricación de calzado en julio de 2006.

Categorías de calzado que produce (2008): C (50%) y D (50%).

Ubicación geográfica: Saladillo, Prov. de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: Licencia de fabricación y comercialización de la marca Le Coq Sportif.

Origen del capital: Argentina

Categoría D

ARIZONA

Actividad principal: Fabricación de calzado

Inicio de actividades: Marzo de 1998.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

BORCAL

Actividad principal: Fabricación y venta de calzado para hombre y mujer

Inicio de actividades: Octubre de 1974.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

EMILIO AGNESE

Actividad principal: Fabricación y venta de calzado

Inicio de actividades: Octubre de 1983

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Casa matriz en Valentín Alsina, locales de venta al público en Provincia de Buenos Aires (Lanús y San Martín), Mendoza, Salta y San Miguel de Tucumán.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d



EVA INJECT

Actividad principal: Fabricación de calzado liviano en Ethil Vinil Acetato (EVA), especialmente suecos.

Inicio de actividades: Septiembre de 2007.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

FRANCALZ

Actividad principal: Fabricación y comercialización de calzado.

Inicio de actividades: Abril de 2003.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Lanús, Prov. de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

GGM

Actividad principal: Fabricación y venta de calzado deportivo y no deportivo y de sus partes, así como fabricación y venta de indumentaria informal y deportiva.

Inicio de actividades: Julio de 2007.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Oficina central en Ciudad Autónoma de Buenos Aires y fábrica en Las Flores. Red de tiendas propias en Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Provincia de Buenos Aires y Mendoza.

Vinculación con otras empresas: Posee licencias de varias marcas internacionales para Argentina, Brasil y Uruguay y relaciones contractuales con PYMES productoras de calzado. Posee licencias de comercialización, importación y fabricación con Pony Internacional y Disney, asimismo tiene una subsidiaria en Brasil.

Origen del capital: Argentina

GRIMOLDI

Actividad principal: Fabricación, compra, importación y comercialización de calzado.

Inicio de actividades: con distintas denominaciones desde 1895.

Categorías de calzado que produce (2008): B (9%), C (6%) y D (85%).

Ubicación geográfica: Fabrica de calzado en Arroyo Seco, Provincia de Santa Fe; fábrica de fondos de poliuretano (suelas), centro de distribución y oficinas en Castelar, Provincia de Buenos Aires. Locales comerciales en Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Mendoza, Salta, Tucumán y franquicias en Provincia de Buenos Aires y Córdoba.



Vinculación con otras empresas: Controla a las empresas RIO ROJO SA (100%), USA DISEÑOS SA y LAGO TAJO SA (95% en cada caso). Se encuentra vinculada con OUTDOORS SA (50%), TALORA SA (50%) y YAMP SA (27%). Asimismo posee contratos de marcas internacionales.

Origen del capital: Argentina

IGUALITA

Actividad principal: Fabricación de calzado

Inicio de actividades: Marzo de 1997.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Haedo, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

IMPEGNO

Actividad principal: Fabricación de calzado

Inicio de actividades: Enero de 2004.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Lomas del Mirador, La Matanza, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

INDUSTRIAS SUCRE

Actividad principal: Fabricación de calzado.

Inicio de actividades: Septiembre de 1988.

Categorías de calzado que produce (2008): C (40%) y D (60%)

Ubicación geográfica: Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

IWO CILICIA

Actividad principal: Industria del caucho: fabricación de calzado de goma microcelular, vulcanizado e inyectado PVC.

Inicio de actividades: Septiembre de 1947.

Categorías de calzado que produce (2008): A (4%), B (3%) y D (93%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: Argentina

JUAN CARLOS CHILLEMI

Actividad principal: Fabricación de calzado de uso urbano.



Inicio de actividades: Septiembre de 1992.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Valentín Alsina, Provincia de Buenos Aires y cadena de locales propios.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

LADY STORK

Actividad principal: Fabricación y venta de calzado.

Inicio de actividades: Julio de 1998.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Haedo, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: Argentina

MAINCAL

Actividad principal: Fabricación de calzado de seguridad industrial.

Inicio de actividades: Mayo de 1960.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

PIANS

Actividad principal: Fabricación y comercialización de calzado.

Inicio de actividades: Fabricación: agosto de 2006.

Categorías de calzado que produce (2008): A (3%), B (3%) y D (94%)

Ubicación geográfica: Gerli, Avellaneda, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: Argentina

SUOLA

Actividad principal: Fabricación de calzado y sus partes.

Inicio de actividades: Marzo de 2006.

Categorías de calzado que produce (2008): B (20%) y D (80%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: Posee contrato de producción con NIKE.

Origen del capital: Argentina

TECAL

Actividad principal: Fabricación y venta de calzado de cuero.



Inicio de actividades: Octubre de 1999.

Categorías de calzado que produce (2008): D (100%)

Ubicación geográfica: San Justo, La Matanza, Provincia de Buenos Aires.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: s/d

VALE

Actividad principal: Fabricación y comercialización de calzado para damas.

Inicio de actividades: 1964.

Categorías de calzado que produce (2008): B (20%) y D (80%)

Ubicación geográfica: Ciudad Autónoma de Buenos Aires y local en la ciudad de Rosario.

Vinculación con otras empresas: No posee.

Origen del capital: Argentina

Fuente: Información obrante en el expediente de referencia

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 IV. La información solicitada y brindada por estas empresas ha sido de carácter cualitativo, salvo para las variables tales producción y empleo, tal como se detalla en el Anexo I.

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 relevamiento¹⁴, 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 calzado¹⁵.

¹⁴ 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.

¹⁵ La estimación de la capacidad de producción nacional se realizó considerando el grado de utilización del relevamiento como equivalente al nacional. Ver Cuadros N° 2-E y 12.E del Anexo I.



Tal como ya se señaló en secciones anteriores, al momento de enviar sus Cuestionarios la CNCE identificó 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; 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 (donde se incluye todo el calzado no comprendido en los puntos anteriores, por ejemplo, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, calzado con taco (tacón), etc).

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. 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 (Tabla N° V.1)¹⁶.

¹⁶ En la Tabla N° IV.1 de la Sección IV del presente informe se detalla las categorías en las cuales produce cada una de las empresas productoras del relevamiento que respondieron los respectivos Cuestionarios al Productor.



Tabla N° V.1
Empresas productoras grandes del relevamiento con posibilidad de producir otros productos o categorías de calzado

Empresa	Categoría que producen	Productos o categorías que podrían producir
ARIZONA	D	s/d
BORCAL	D	Calzado para dama
CIRENE	C	s/d
DISTRINANDO	C y D	A, B, C, D (Todo tipo de calzado)
EMILIO AGNESE	D	C y D (Botas y sandalias)
EXTREME GEAR	B	Todo tipo de calzado excepto vulcanizado e inyectado
FABINCAL	A y D	Calzado de vestir
FRANCALZ	D	A y B
GGM	D	A, B y C, y capelladas
GRIMOLDI	B, C y D	A
IBEX	A	B, C y D, excepto calzado con caucho vulcanizado
IMPEGNO	D	Todo tipo de calzado
INDULAR	B y D	B, C y D
INDUSTRIAS SUCRE	C y D	Productos de mayor calidad y en mayor cantidad.
JUAN CARLOS CHILLEMI	D	Todo tipo de calzado
LADY STORK	D	C
MAINCAL	D	Calzado de inyección directa al corte de poliuretano
MIDLANS	A	s/d
PANOSS	A y D	s/d
PIANS	A, B y D	Calzado informal y de vestir con capelladas en cuero, sintético o algodón y con base de caucho, pvc o TR
TECAL	D	C y D
VALE	B y D	Calzado fino para hombres

s/d: Informaron poder producir calzado de otra categoría pero no indicaron cuál.

Nota: En la Sección IV, Producto Similar, pueden observarse mayores detalles sobre las categorías y modelos producidos por cada una de estas empresas.

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

Las empresas del relevamiento (“grandes”) comercializan calzado de producción propia y/o encargada a terceros (con marcas propias o bajo contrato), en tanto que algunas de ellas producen exclusivamente para terceros (DASS, SUOLA e IMPEGNO). Asimismo, cinco empresas (EMILIO AGNESE, BORCAL, DISTRINANDO, FABINCAL y MIDLANS) informaron que también revenden calzado producido por otras firmas: EMILIO AGNESE, BORCAL y FABINCAL señalaron que lo hicieron para completar sus líneas y comercializar calzado que no producen en sus plantas, y en el caso de DISTRINANDO, por ser un distribuidor y dedicarse a la reventa de marcas nacionales, así como a la venta de marcas propias producidas en establecimientos de terceros.



Como fue explicado en detalle en la Sección IV, el proceso de producción de calzado consta de múltiples etapas que pueden agruparse en tres procesos principales que son el corte, el aparado y el armado o finalización del producto. 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 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.

Con respecto a la oferta de productos importados, como ya se mencionó anteriormente, los principales orígenes de las importaciones de CALZADO en el período 2005 – 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).

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 período analizado¹⁷.

Si se observa la composición de estas importaciones a lo largo del período investigado, se observa que la participación del calzado deportivo de la categoría B en el total fue decreciente: pasó del 91% en 2006, al 75% en 2007 y al 63% en 2008. Estas pérdidas de participación fueron absorbidas principalmente por las importaciones de calzado de la categoría D en 2007 (que aumentaron su participación en 12 puntos porcentuales con respecto al año anterior) y de las categorías D y C en 2008 (que se incrementaron en 5 y en 4 puntos porcentuales respectivamente).

¹⁷ Cabe mencionar que las importaciones de la categoría A desde todos los orígenes fueron inferiores al 3% de las importaciones totales.



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 período 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 período 2006-2008.

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 Brasil¹⁸. En este sentido, la CAIAD menciona que las empresas de este mercado se caracterizan por atender al mercado doméstico con producción local y con importaciones, mientras que, adicionalmente, muchas también exportan.

Considerando el año 2008, surge que ALPARGATAS realizó importaciones de calzado por poco menos de 2 millones de pares, de los cuales más de la mitad fueron de origen China (1,1 millones de pares) mientras que sólo 4 mil pares correspondieron a importaciones de Brasil y poco más de 700 mil pares a otros orígenes.

INDULAR, habiendo importado en 2006 y 2007 solamente de China (20 mil y 52 mil pares, respectivamente) en 2008 solo importó de Brasil (129 mil pares). En tanto, si se considera al grupo VULCABRAS en su conjunto, se observa que durante el período investigado el grupo importó principalmente de Brasil (entre 1,7 y 2,4 millones de pares anuales) y en menor proporción de China (entre 49 y 85 mil pares).

En 2008 GRIMOLDI importó poco más de 297 mil pares de China, cerca de 287 mil pares de Brasil y 99 mil pares de otros orígenes; JOSE LOPES importó 361 mil pares del origen investigado y 6 mil de Brasil; LADY STORK importó solo de China poco menos de 352 mil pares. DISTRINANDO importó en 2008 tanto de China y de

¹⁸ Cabe mencionar que de acuerdo a los registros de DGA, la empresa DASS realizó importaciones de Brasil, en 2008, de poco más de 400 mil pares, pero de acuerdo a lo informado por la empresa en su Cuestionario para el Productor Grande, estas importaciones corresponden a partes y no a productos terminados.



Brasil (288 mil pares y 1,4 millones de pares, respectivamente) como de otros orígenes, mientras que EXTREME GEAR importó de China sólo 37 pares en 2008.

Con respecto a las empresas que importaron sólo de Brasil, GGM importó poco menos de 105 mil pares en 2008, no habiendo realizado importaciones en años anteriores del período analizado. MIDLANS realizó importaciones por 15 mil pares, sólo en un año del período investigado (2007) en tanto que HEYDAY y TECAL realizaron importaciones muy poco significativas en un año solo del período analizado, 14 pares en 2006 y 35 pares en 2008, respectivamente. Por su parte, SUOLA realizó importaciones en 2007 y 2008, tanto de Brasil (72 mil pares y 32 pares) como de otros orígenes distintos a China (69 y 74, respectivamente).

En el siguiente recuadro se detalla la relación entre las importaciones – distinguiendo entre estas a las de los orígenes China y Brasil- y la producción de las empresas del relevamiento.

Recuadro N° V.2

Relación importaciones – oferta total de las empresas grandes del relevamiento

Para ALPARGATAS, en 2008, las importaciones de calzado de China representaron el 14% de su oferta total, mientras que las de Brasil fueron el 0,05%. Considerando a todos los orígenes desde los que importó, las importaciones totales de esta empresa representaron el 22% de su oferta total en dicho año.

Para el mismo año, las importaciones de GRIMOLDI de origen chino representaron el 17% de su oferta total (considerando producción propia y encargada a terceros), mientras que las de Brasil un 16%. Considerando todos los orígenes, la relación se eleva al 39%.

En el caso de JOSE LOPES, las importaciones de China y Brasil representaron el 44% y el 1%, respectivamente, de su oferta total en el año 2008, mientras que para LADY STORK sus importaciones equivalieron al 23% de su oferta total en ese año.

Para INDULAR las importaciones de China realizadas en 2006 y 2007 representaron solo el 2% y el 5%, respectivamente, de la oferta en dichos años, mientras que en 2008 las de Brasil fueron el 6% de la oferta total. Si se consideran las importaciones del grupo VULCABRAS en su conjunto, se observa que la relación entre las importaciones totales y la oferta total de INDULAR fue del 215% en 2006, 210% en 2007 y de 123% en 2008.



Las importaciones de origen Brasil de GGM en 2008 equivalieron al 48% de su oferta total (considerando la producción propia y la encargada a terceros), mientras que las realizadas por MIDLANS desde el mismo origen en 2007 representaron el 2% de lo que ofertó esta empresa en dicho año.

Por último, las importaciones de SUOLA de origen Brasil en 2007 representaron el 15% de lo que esta empresa importó y produjo para terceros en ese año.

Con relación a los principales importadores que encargaron producción a terceros en Argentina, considerando el año 2008, el abastecimiento de calzado de ADIDAS se distribuyó, respecto a su oferta total, de la siguiente manera: el 24% correspondió a producción nacional, mientras que el 76% restante a importaciones, de las cuales la originarias de China y Brasil tuvieron la misma participación del 27% cada una.

En el caso de NIKE, las proporciones nacional/importado son distintas, al alcanzar el 34% las compras al mercado nacional. Considerando los orígenes de las importaciones hay más diferencias entre ellos que en el caso de ADIDAS, ya que China representó el 14% mientras que Brasil alcanzó el 30%.

Nota 1: No se cuenta con datos de producción de DISTRINANDO.

Nota 2: Oferta total incluye producción propia, para terceros y/o encargada a terceros (según corresponda) más importaciones totales¹⁹.

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

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.

Así, ALPARGATAS explicó que realiza compras a distintos países de Asia para completar la línea de productos acorde a las demandas del mercado, poder competir en mejor forma con otras marcas internacionales de calzado deportivo y mejorar la imagen de la marca propia TOPPER con productos más sofisticados como son los importados de esos orígenes. GRIMOLDI coincidió en la necesidad de importar para completar el portafolio de productos de la compañía con modelos de alta tecnología que no son producidos en el país y con modelos de alta gama cuya producción local resulta económicamente inviable, así como generar un arrastre positivo sobre la

¹⁹ Si se relaciona a las importaciones con la producción en lugar de la oferta total, los coeficientes presentados en el recuadro para cada empresa y caso en particular resultan: ALPARGATAS, 17%, 0.1% y 29% respectivamente; GRIMOLDI, 60% (sin considerar producción encargada a terceros), 58% y 137%, respectivamente; JOSE LOPES, 79% y 1%, respectivamente; LADY STORK, 30%; INDULAR, 2%, 5%, 7%, 221% y 132% respectivamente; GGM, 95%; MIDLANS, 2%; y SUOLA: 17%.



producción local y cumplir con las exigencias de las marcas internacionales, al igual que DISTRINANDO que mencionó la necesidad de completar la línea de productos y las exigencias contractuales. Las importaciones de JOSE LOPES también fueron realizadas por motivos relacionados con la incapacidad o inviabilidad de producir localmente modelos de altos requerimientos tecnológicos mientras que las de LADY STORK y GGM, respondieron a una limitación de escala²⁰.

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.

Por otro lado, tanto GRIMOLDI como DISTRINANDO e INDULAR, informaron que tuvieron un cambio en el mix de ventas de productos nacionales e importados. En el caso de GRIMOLDI, durante el período analizado, se incrementó la venta de calzado importado como consecuencia del retraso en la entrada en funcionamiento de una nueva fábrica ubicada en Arroyo Seco y una decisión estratégica de crecer en categorías de calzado de alta tecnología y alto precio. En el caso de DISTRINANDO, se incrementó la venta de productos nacionales e INDULAR mencionó que, en el caso de la marca SIGNIA, se sustituyeron las importaciones por productos nacionales antes de que se discontinuase la línea²¹. En la siguiente tabla se detallan las categorías del calzado importado por las empresas productoras del relevamiento.

²⁰ Las empresas EXTREME GEAR, HEYDAY, MIDLANS, SUOLA y TECAL respondieron en sus respectivos Cuestionario no haber realizado importaciones de calzado, si bien en los registros de DGA se informan importaciones de estas empresas.

²¹ La empresa informó que dicha marca fue discontinuada a partir de mediados de 2008.



Tabla N° V.2

Categorías del calzado importado por las empresas productoras del relevamiento

Empresa	Categorías y años en los cuales se realizaron importaciones			Relación importaciones/oferta total
	2006	2007	2008	2008
ALPARGATAS	B	B	B	22%
GRIMOLDI	A	A	A	39%
	B	B	B	
	C	C	C	
	D	D	D	
INDULAR (1)	B	B	A	6%
		C	C	
JOSE LOPES		A		45%
		B		
		C	C	
LADY STORK		C	C	23%
			D	
GGM			A	48%
			B	

(1) Si se consideran las importaciones del grupo VULCABRAS en su conjunto, la relación importaciones / oferta total fue de 123% en 2008.

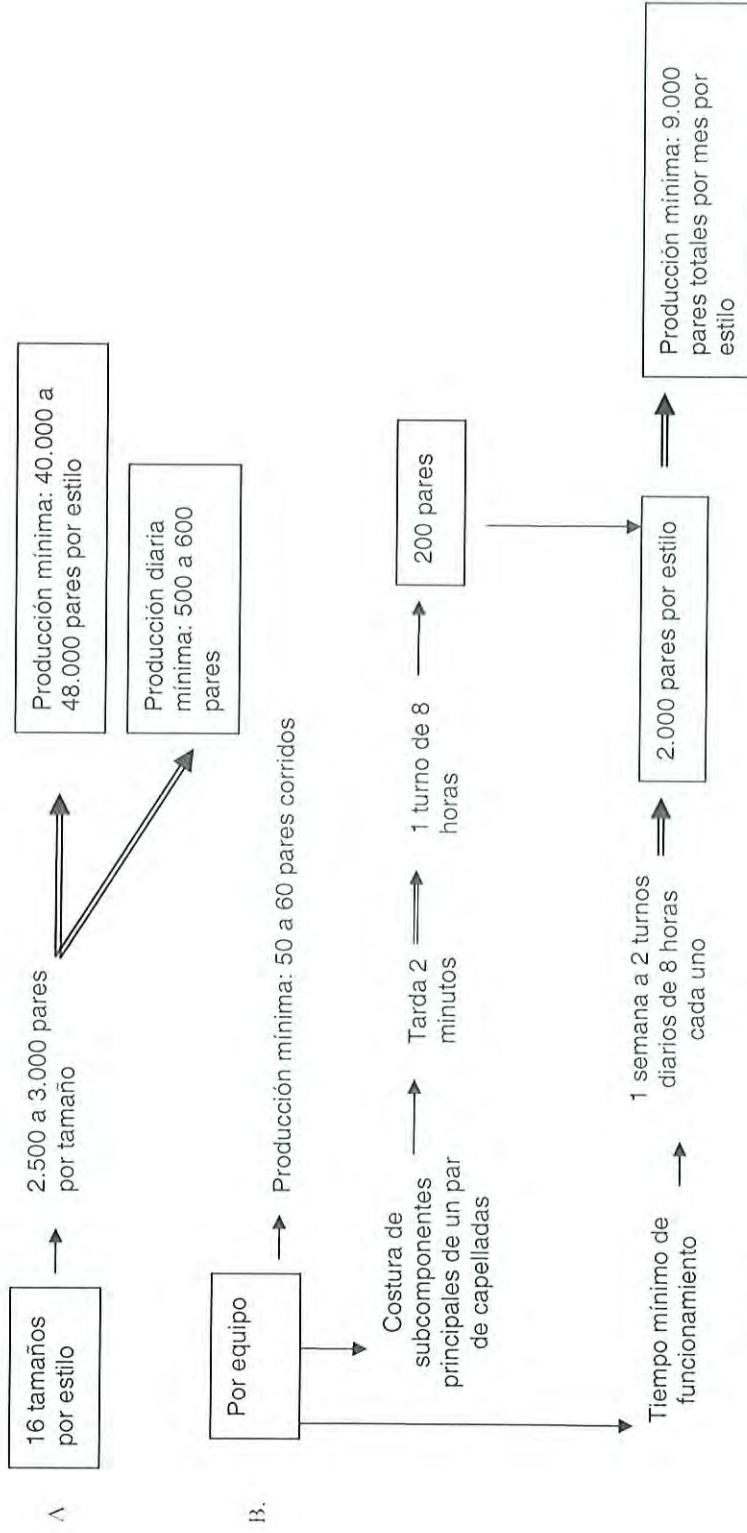
Fuente: CNCE, sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Tal como se señaló en el apartado IV.4. Proceso de producción, diversas firmas importadoras y exportadoras de calzado deportivo de origen China presentaron un informe, denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" referidas al calzado "STAF", elaborado por el consultor Marcos L. Predovic. A continuación se presentan esquematizadas las distintas tecnologías y etapas de producción con los requerimientos mínimos esperables para la optimización de la inversión que surgen del mencionado informe.

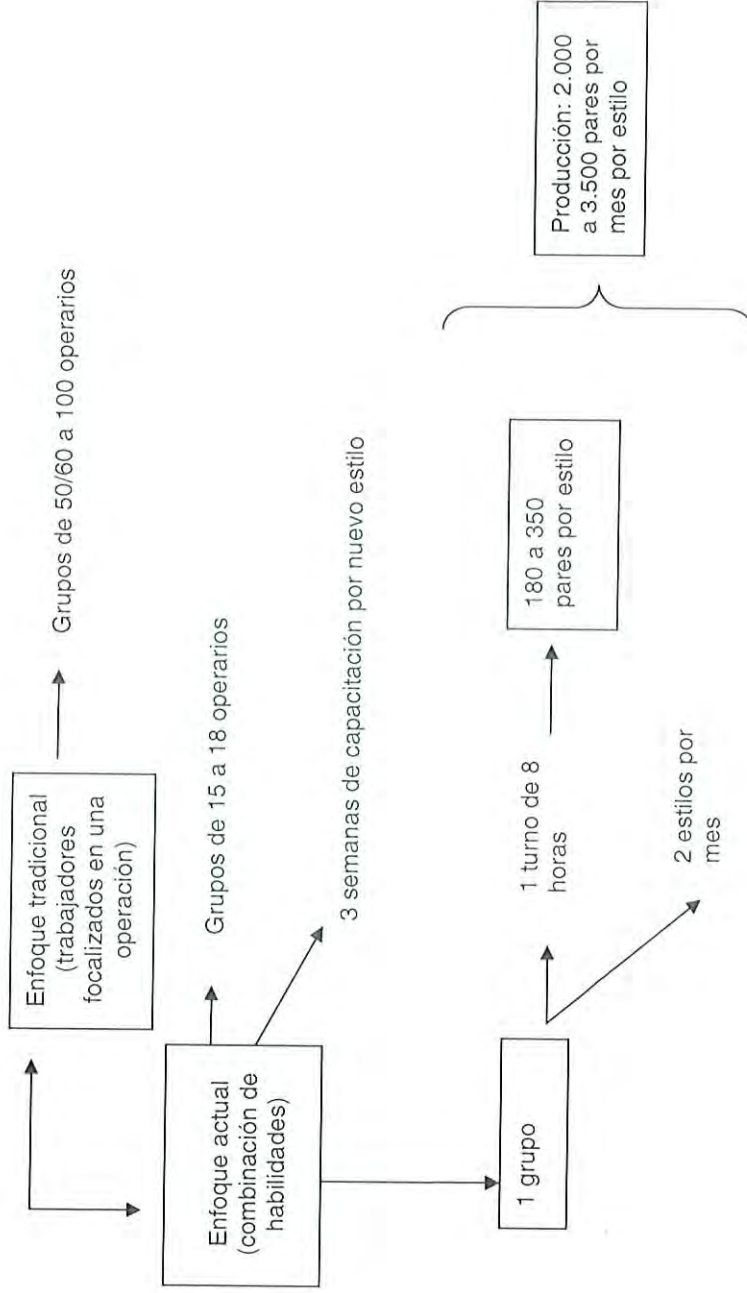
A) Costura

Mínimo de 45/60 operaciones de costura/preparación de capellada para un calzado de calidad media /alta
--

1. Costura automatizada por computadora



2. Costura convencional

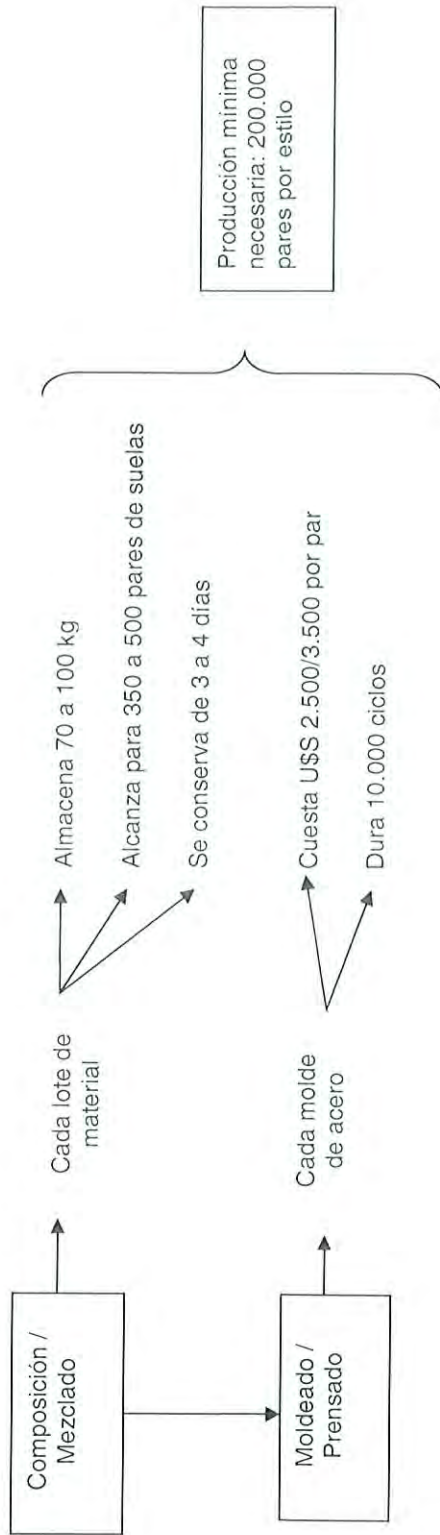


3. Aplicación de alta frecuencia ("Radio Frecuencia" – HF)

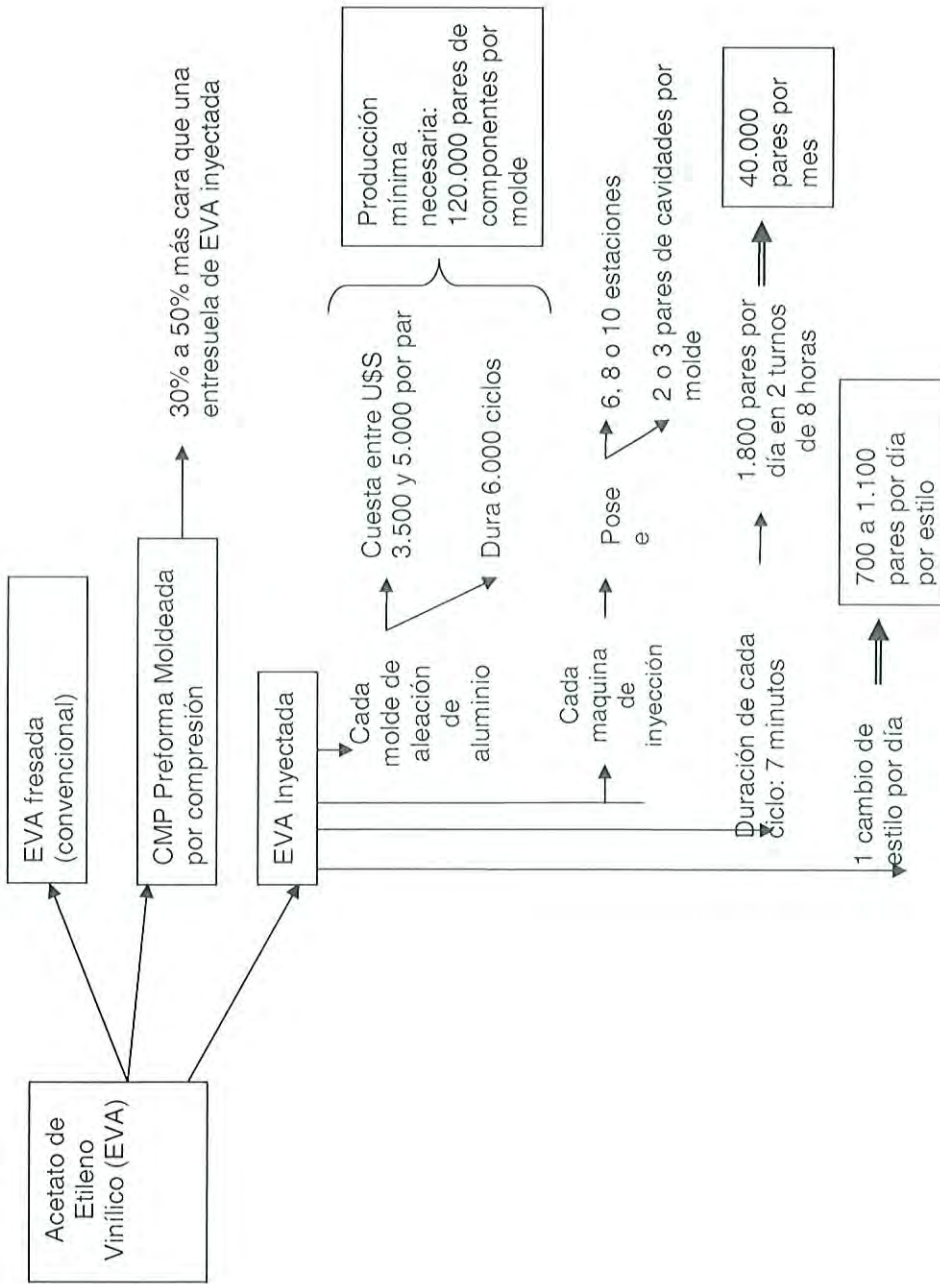
Los moldes y abrazaderas son específicos por estilo y tamaño



B) Compuestos y procesos de goma



C) Entresuelas



COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 21/09
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

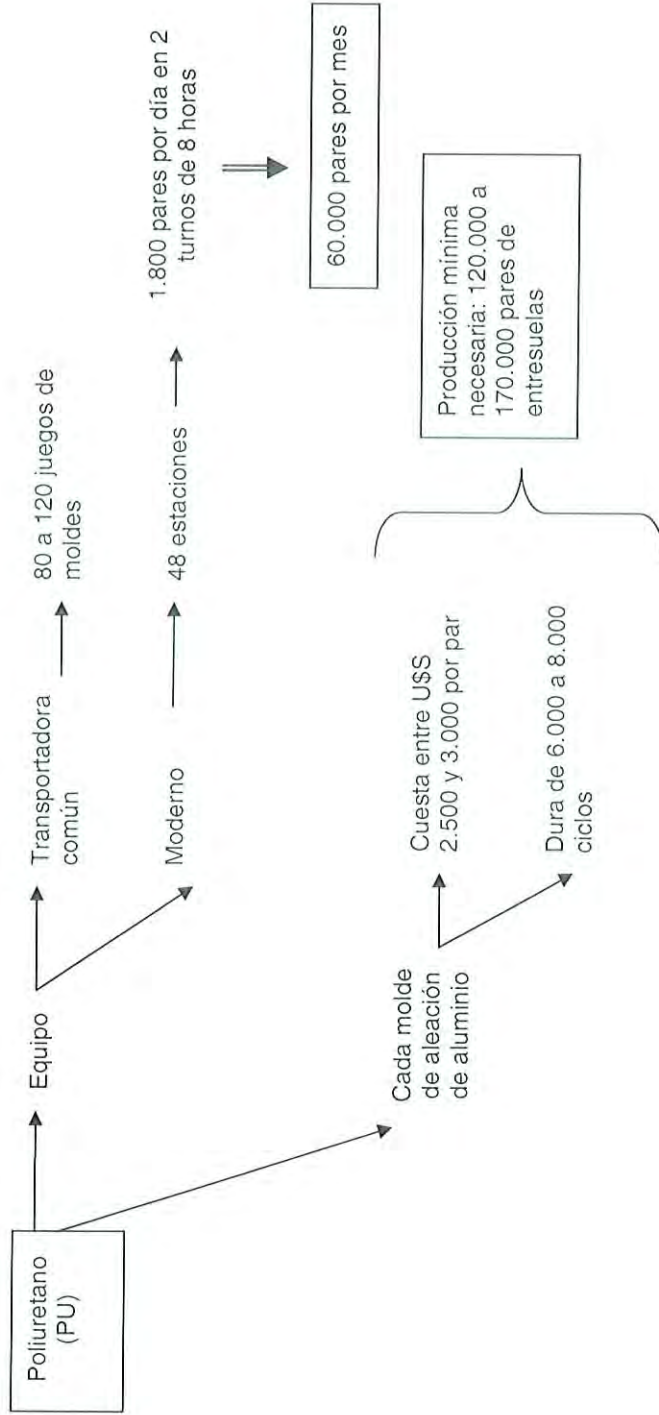




Tabla N° V.3

Orígenes de las Importaciones de partes/insumos de calzado realizadas por empresas productoras del relevamiento

Empresa	Parte importada y origen de la importación			Relación capelladas – producción (%) (1)
	Fondo	Capellada	Otras	2006-2008
DASS	Brasil	Brasil		106%
EXTREME GEAR		China		95%
ALPARGATAS (2)		Uruguay	China (insumos varios)	4%
DISTRINANDO (3)		China		s/d
FRANCALZ	Brasil			-
SUOLA	China	China		4%
	Vietnam			
INDULAR	Indonesia	Brasil		8%
	Tailandia			
GRIMOLDI	China	Brasil	China (Entresuelas, etiquetas (logos), ojalillos, burbujas de aire) Brasil (Cueros, herrajes, piedras, hilos, plantillas, telas, elásticos, insertos, etiquetas, varillas plásticas) Inglaterra (Tela cambrelle) Sri Lanka (Goma creppe) Estados Unidos (Cuero pigskin) Vietnam (Etiquetas) España (Plantillas) Uruguay (Tela neoprene)	(4)
	Brasil			

(1) Ambas variables están medidas en pares. Producción incluye producción propia y para terceros. Se consideró como importaciones de capelladas las ingresadas por la posición NCM 6406.10.00.1. Las importaciones de capelladas de DASS fueron informadas por esta empresa e ingresaron por posiciones correspondientes a calzado terminado.

(2) DISTRINANDO no informó datos de producción.

(3) De acuerdo a información de fuente DGA, adicionalmente ALPARGATAS realizó en 2008 importaciones de capelladas de origen China mientras que DISTRINANDO también lo hizo de Brasil en todos los años del período analizado.

(4) Según fuente DGA, INDULAR solo realizó importaciones de capelladas en 2006 de origen China. La inconsistencia con lo informado puede deberse a que las importaciones de capelladas de origen Brasil ingresaron como calzado terminado y no por la posición NCM antes mencionada.

(5) Un porcentaje mayor al 100% puede deberse a un defasaje entre el momento de la importación de la parte y la fabricación del calzado.

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



Al respecto, DASS informó que realizó importaciones de partes que por su desarrollo tecnológico no son producidas en la Argentina²². EXTREME GEAR y DISTRINANDO se inclinaron por un producto importado por, según las empresas, su precio competitivo, alto nivel de calidad y seguridad en la entrega. Por su parte, ALPARGATAS importó también capelladas de material textil y semi-sintético de una empresa subsidiaria ubicada en Uruguay (Alpargatas Calzados del Uruguay S.A) y, en forma ocasional, importó partes de mayor tecnología y de materiales específicos de fabricación, en este caso, de China. Para FRANCALZ, el volumen reducido del insumo no justificaba una inversión para su producción local, mientras que para SUOLA las compras en el exterior fueron un complemento a los procesos realizados en el país.

INDULAR señaló que, debido al cambio del mix antes mencionado, se reemplazó la importación de calzado completo de China por la importación de algunas partes mientras que, para los modelos REEBOK fabricados desde septiembre de 2007, se importaron partes para capacitar al personal.

GRIMOLDI informó realizar importaciones de partes principalmente por dos motivos: exigencias de las marcas internacionales y escala de venta de determinados modelos que no permite que sea económicamente viable la inversión en matricerías y demás elementos necesarios para producir el calzado enteramente en la Argentina.

Por último, respecto a la existencia de un cambio de mix entre insumos nacionales e importados durante el período analizado, DASS informó haber sustituido embalajes importados por nacionales debido al costo, plazo de entrega e incentivo de la industria nacional, mientras que FABINCAL sustituyó PVC nacional por importado por cuestiones de calidad y precio. INDULAR sustituyó una decena de insumos brasileños por producción nacional debido a mejores precios unitarios, optimización de stocks en uso y plazos de entrega.

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 período investigado.

²² Cabe mencionar que, de acuerdo a la información obrante en el expediente, no es tan claro que estas partes no puedan producirse en el país.



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 categoría²³. 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)²⁴. 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)²⁵.

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)²⁶.

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

²³ Para más detalles, ver Tabla N° IV.3 de la Sección IV.

²⁴ Cuadro N° M.1. Anexo VI.

²⁵ Cuadro N° M.4.a. Anexo VI.

²⁶ Cuadro N° M.4.b. Anexo VI.



mencionadas, ubicándose entre los U\$S/par 0,76 (LATIN COMPANY) y los U\$S/par 7,45 (NEW ARRECIFE)²⁷.

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)²⁸.

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 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 predominantes²⁹.

²⁷ Cuadro N° M.4.c. Anexo VI.

²⁸ Cuadro N° M.4.d. Anexo VI.

²⁹ Cuadro N° M.5.1. Anexo VI.



Tabla N° V.4
Importadores de CALZADO originario de China

a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2008

IMPORTADOR	2006			2007			2008		
	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación individual	Participación acumulada
ALPARGATAS CALZADOS S A (1)	905.001	17%	1	1.248.230	16%	1	1.165.372	12%	12%
ADIDAS ARGENTINA SA.	664.301	13%	2	871.986	11%	2	866.358	9%	22%
NIKE ARGENTINA SA.	307.833	6%	4	270.469	4%	7	535.070	6%	27%
LOPES JOSE	297.670	6%	6	292.713	4%	6	361.091	4%	31%
LADY STORK S A	311	0%	99	177.916	2%	12	362.625	4%	35%
LATIN COMPANY SA.	106.512	2%	12	208.380	3%	10	322.272	3%	38%
FILA ARGENTINA S A	470.687	9%	3	419.821	5%	3	311.457	3%	42%
GRIMOLDI S.A.	85.928	2%	15	121.757	2%	15	297.410	3%	45%
CLADEN S.A.	305.855	6%	5	364.954	5%	4	285.865	3%	48%
DISTRINANDO S.A.	226.720	4%	7	358.839	5%	5	288.489	3%	51%
LATIN SHOES S.A.	164.130	3%	8	248.444	3%	8	259.524	3%	54%
PERCHET ARGENTINA S.A.	35	0%	117	34.589	0%	38	213.920	2%	56%
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA.	23.538	0%	31	135.857	2%	14	198.591	2%	58%
EL DANTE SAIC.	149.595	3%	11	216.354	3%	9	196.890	2%	60%
Resto	1.472.706	28%		2.736.302	36%		3.738.703	40%	100%
Total general	5.180.820	100%		7.706.611	100%		9.403.636	100%	

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el periodo 2006 - 2008

IMPORTADOR	Total del periodo			RANKING		
	VOLUMEN	Participación Porcentual		2006	2007	2008
		Participación individual	Participación acumulada			
ALPARGATAS CALZADOS S A (1)	3.318.603	15%	15%	1	1	1
ADIDAS ARGENTINA SA.	2.402.645	11%	26%	2	2	2
FILA ARGENTINA S A	1.201.965	5%	31%	3	3	7
NIKE ARGENTINA SA.	1.113.372	5%	36%	4	7	3
CLADEN S.A.	966.673	4%	40%	5	4	9
LOPES JOSE	951.474	4%	45%	6	6	4
DISTRINANDO S.A.	874.048	4%	49%	7	5	10
LATIN SHOES S.A.	672.098	3%	52%	8	8	11
LATIN COMPANY SA.	637.164	3%	54%	12	11	6
EL DANTE SAIC.	562.839	3%	57%	11	10	14
LADY STORK S A	530.852	2%	59%	99	13	5
GRIMOLDI S.A.	505.094	2%	62%	15	16	8
CALZADOS BLANCO S.A.	490.299	2%	64%	9	12	17
VALENA S.A.	421.158	2%	66%	13	14	16
Resto	7.642.785	34%	100%			
Total general	22.291.067	100%				

(1) Incluye las importaciones de ALPARGATAS TEXTIL

Fuente: CNCE sobre la base de DGA.



Tabla N° V.5
Importadores de CALZADO de la Categoría A originario de CHINA

Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2008

	2006			2007			2008		
	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación individual	Participación acumulada
IMPORTADOR									
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.				32.250	19%	1	63.002	16%	16%
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA.				120	0%	19	56.869	14%	30%
VICBOR S.R.L.				3	0%	27	56.045	14%	44%
LATIN SHOES S.A.				20.288	12%	4	33.660	8%	52%
ALPARGATAS CALZADOS S A (1)	7.838	38%	1	5.060		8	25.870	6%	58%
GRIMOLDI S.A.				31.825	19%	2	21.375	5%	70%
MIDING SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA				10.632	6%	6	18.372	5%	75%
INDIAN CREEK S A				21.072	12%	3			
SIAFRE SA.	5.040	24%	2						
CARREFOUR ARGENTINA SA.	3.836	18%	3						
DISTRINANDO S.A.	4.073	20%		47.909	28%		102.448	25%	100%
Resto				169.159	100%		403.186	100%	
Total general	20.786	100%							

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el período 2006 - 2008

IMPORTADOR	Total del periodo						RANKING		
	VOLUMEN	Participación Porcentual		2006	2007	2008			
		Participación individual	Participación acumulada				2006	2007	2008
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.	95.252	16%	16%			1			
LATIN SHOES S.A.	61.786	10%	26%			4			
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA.	56.989	10%	36%			19			
VICBOR S.R.L.	56.048	9%	46%			27			
MIDING SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	53.200	9%	55%			2			
ALPARGATAS CALZADOS S A	30.930	5%	60%			8			
INDIAN CREEK S A	29.004	5%	65%			6			
GRIMOLDI S.A.	25.545	4%	69%			3			
SIAFRE SA.	20.565	3%	72%			7			
LOPES JOSE	17.399	3%	79%			8			
KA ARGENTINA S. A	125.342	21%	100%			9			
Resto									
Total general	593.131	100%	100%						

(1) Incluye las importaciones de ALPARGATAS TEXTIL

Fuente: CNCE sobre la base de DGA.

Tabla N° V.6
Importadores de CALZADO de la Categoría B originario de CHINA

Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2008

	2006			2007			2008		
	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación individual	Participación acumulada
IMPORTADOR									
ALPARGATAS CALZADOS S.A. (1)	905.001	19%	1	1.224.858	21%	1	1.094.498	18%	18%
ADIDAS ARGENTINA SA.	631.109	13%	2	804.265	14%	2	837.344	14%	33%
NIKE ARGENTINA SA.	297.483	6%	6	268.509	5%	3	527.703	9%	41%
CLADEN S.A.	305.855	6%	4	364.754	6%	7	295.799	5%	46%
LOPES JOSE	297.670	6%	5	256.607	4%	4	293.657	5%	51%
DISTRINANDO S.A.	222.837	5%	7	357.923	6%	4	285.803	5%	56%
FILA ARGENTINA S A	470.685	10%	3	321.749	6%	5	234.946	4%	60%
LATIN COMPANY SA.	60.636	1%	15	169.572	3%	10	224.184	4%	64%
Resto	1.533.627	32%		1.982.476	34%		2.145.880	36%	100%
Total general	4.724.901	100%		5.750.713	100%		5.939.813	100%	

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el periodo 2006 - 2008

IMPORTADOR	Total del periodo			RANKING					
	VOLUMEN	Participación Porcentual		2006		2007			2008
		Participación individual	Participación acumulada	2006	2007	2007	2008	2008	
ALPARGATAS CALZADOS S A (1)	3.224.356	20%	20%	1	1	1	1	1	
ADIDAS ARGENTINA SA.	2.272.718	14%	33%	2	2	2	2	2	
NIKE ARGENTINA SA.	1.093.695	7%	40%	6	6	6	6	3	
FILA ARGENTINA S A	1.027.380	6%	46%	3	3	5	5	7	
CLADEN S.A.	966.407	6%	52%	4	4	3	3	4	
DISTRINANDO S.A.	866.563	5%	58%	7	7	4	4	6	
LOPES JOSE	847.934	5%	63%	5	5	7	7	5	
EL DANTE SAIC.	537.639	3%	66%	10	10	8	8	10	
CALZADOS BLANCO S.A.	490.269	3%	69%	8	8	9	9	12	
LATIN COMPANY SA.	454.392	3%	72%	9	9	10	10	8	
Resto	4.634.074	28%	100%	15	15	15	15	8	
Total general	16.415.427	100%							

(1) Incluye las importaciones de ALPARGATAS TEXTIL

Fuente: CNCE sobre la base de DGA.



Tabla Nº V.7
Importadores de CALZADO de la Categoría C originario de CHINA

Categoría 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).

a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2008

	2006			2007			2008		
	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación individual	Participación acumulada
IMPORTADOR									
MEKY S.R.L.				19.404	4%	13	131.094	13%	13%
GANA IMPORT S R L	2	0%	31				93.356	9%	23%
G & G PROMOCIONES S A	45.876	30%	1	30.648	6%	6	63.720	6%	29%
LATIN COMPANY SA.	10	0%	21	47.979	10%	3	58.080	5%	35%
LADY STORK S A							47.808	5%	45%
WINNER INTERNACIONAL SRL	40.316	26%	2	58.592	12%	1	45.840	5%	49%
LATIN SHOES S.A.	16.135	11%	3	10.200	2%	15	21.022	2%	51%
LENITA S.A.				51.237	11%	2			51%
IMPORTADORA DEL SOL S.R.L.	50.865	33%		255.141	54%		483.036	49%	100%
Resto	153.204	100%		473.201	100%		994.656	100%	
Total general									

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el período 2006 - 2008

IMPORTADOR	Total del período					
	VOLUMEN	Participación Individual		Participación Porcentual		RANKING
		2006	2007	2006	2007	
MEKY S.R.L.	150.498	9%	9%	9%	13	1
LATIN SHOES S.A.	144.748	9%	18%	18%	2	7
LATIN COMPANY SA.	134.604	8%	27%	27%	1	4
LADY STORK S A	98.689	6%	33%	33%	21	5
GANA IMPORT S R L	93.356	6%	38%	38%	5	2
IMPORTING THINGS S.R.L.	76.764	5%	43%	43%	5	9
NEW ARRECIFE S.A.	74.944	5%	48%	48%	5	10
WORLD SPORT S.A.	71.363	4%	52%	52%	4	8
G & G PROMOCIONES S A	63.722	4%	56%	56%	31	13
SHOES TRADING S A	58.600	4%	60%	60%	4	3
IMPORTADORA DEL SOL S.R.L.	51.237	3%	63%	63%	7	14
Resto	602.537	37%	100%	100%	2	
Total general	1.621.060	100%				

Fuente: CNCE sobre la base de DGA.





Tabla Nº V.8
Importadores de CALZADO de la categoría D originarios de CHINA

Categoría D: Otros: Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en los puntos anteriores, por ejemplo: alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, calzado con taco (tacon), etcétera

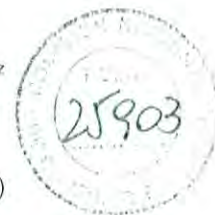
a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2008

IMPORTADOR	2006			2007			2008		
	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación	Ranking	VOLUMEN	Participación individual	Participación acumulada
LADY STORK S A	105	0%	35	125.611	10%	1	301.925	15%	15%
MIDING SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA				61.600	5%	6	125.466	6%	21%
PURE VISION	9.635	3%	8	45.299	3%	9	100.843	5%	31%
GRIMOLDI S.A.	46.530	17%	1	72.654	6%	3	98.145	5%	36%
ID ARGENTINA SA	29.799	11%	4	56.479	4%	7	82.980	4%	40%
IMEXCA INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIMA				98.072	7%	2	76.511	4%	43%
FILA ARGENTINA S A	4.262	2%	16	68.748	5%	4	74.964	4%	47%
LATIN SHOES S.A.	8	0%	60	40.432	3%	10	73.455	4%	50%
VALENA S.A.				11.220	1%	35	69.049	3%	54%
MORGADO ABEL FERNANDO	32.966	12%	2	67.691	5%	5	29.014	1%	55%
ADIDAS ARGENTINA SA.	31.503	11%	3						55%
COMPANIA ARGENTINA DE DISENO SA.	127.101	45%		665.732	51%		924.790	45%	100%
Resto				1.313.538	100%		2.065.981	100%	
Total general	281.930	100%							

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el periodo 2006 - 2008

IMPORTADOR	Total del periodo					
	VOLUMEN	Participación Individual		Participación Porcentual		RANKING
		2006	2007	2006	2007	
LADY STORK S A	427.641	12%	12%	35	1	1
ID ARGENTINA SA	217.329	6%	18%	1	3	5
MIDING SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	187.066	5%	23%		6	2
FILA ARGENTINA S A	174.584	5%	27%	81	2	7
IMEXCA INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIMA	169.258	5%	32%	4	7	6
GRIMOLDI S.A.	155.777	4%	36%	8	9	4
LATIN SHOES S.A.	147.974	4%	40%	16	4	8
ADIDAS ARGENTINA SA.	129.691	4%	44%	2	5	24
VALENA S.A.	113.895	3%	47%	60	10	9
PURE VISION	108.840	3%	50%			3
TREND MILL SA.	101.164	3%	53%	22	8	16
Resto	1.728.231	47%	100%			
Total general	3.661.449	100%				

Fuente: CNCE sobre la base de DGA.



Con respecto a la existencia de abastecimiento dual (nacional-importado) algunos de los importadores informaron subcontratar producción de calzado en el mercado local, como se observa en la tabla siguiente.

Tabla N° V.9

Importadores: Subcontratación de producción de calzado en el mercado local

	Empresa					
	ADIDAS	DABRA	NIKE	OUTDOORS	SPORTS & ADVENTURE	TREND MILL
Categoría y porcentajes subcontratados (promedio del período)	B: 55% C: 25% D: 15%	B: 100%	B: 100%	B: 5% (sólo en 2006) C: 0,14% (sólo en 2006) D: 98%	B: 100%	D: 100%
Empresas a las que subcontrató	Calzado Catamarca S.A. Perchet Argentina	Urban Foot	Suola Dass MV Shoes	Jose Gradia e Hijos Rafael Capasso Tresell Group Grimoldi	Integral Ka	Brand Shoes Canvas Scarpe Sportive Argenclave

- (1) Cabe mencionar que si bien no surge del Cuestionario aportado por la empresa importadora, desde 2009 EXTREME GEAR produce calzado para bebés y niños para la empresa ADIDAS. De acuerdo a un artículo publicado en el diario La Nación (edición del sábado 13 de diciembre de 2008) hacia fines de 2009 esta empresa estaría produciendo 40.000 pares de calzado deportivo infantil por mes.
- (2) Los porcentajes fueron suministrados por las propias empresas y se refieren al total de producción subcontratada a terceros.

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

Tanto ADIDAS como NIKE poseen abastecimiento dual para completar la línea de productos ofrecidos al consumidor y participan en las decisiones de producción de aquellos modelos adquiridos localmente. NIKE menciona que determina las especificaciones técnicas, las fuentes de abastecimiento de materia prima, los procesos y las cantidades del calzado deportivo "de performance NO STAF"³⁰ producidos localmente mientras que sus proveedores de calzado deportivo "de performance STAF" son exclusivamente extranjeros.

Considerando el año 2008, el abastecimiento dual de calzado deportivo de ADIDAS se distribuyó de la siguiente manera: el 23% correspondió a producción nacional, mientras que el 77% restante a importaciones, de las cuales la originarias de China y Brasil tuvieron participaciones semejantes (28% y 29%, respectivamente).

³⁰ Special Technology Athletic Footwear (calzado deportivo de tecnología especial). La Unión Europea definió al calzado deportivo de tecnología especial (STAF) como "calzado cuyo precio cif por par sea igual o superior a 7,50 euros, destinado para su uso en actividades deportivas, con suela moldeada de una o de varias capas, no inyectada, fabricada con materiales sintéticos especialmente concebidos para amortiguar los choques causados por los movimientos verticales o laterales, y con características técnicas como, por ejemplo, bolsitas herméticas rellenas de gases o de fluidos, componentes mecánicos que absorben o neutralizan los choques, o materiales como polímeros de baja densidad". Fuente: Reglamento (CE) N° 1472/2006.



En el caso de NIKE, para el mismo año y el mismo calzado, las proporciones nacional/importado son distintas, al alcanzar el 35% las compras al mercado nacional. Considerando los orígenes de las importaciones hay más diferencias entre ellos que en el caso de ADIDAS, ya que China representó el 14% mientras que Brasil alcanzó el 29%.

DABRA menciona que por falta de especialización y por bajos volúmenes de comercialización no puede producir localmente determinados modelos. Esta empresa menciona que el 80% de sus importaciones son botines con tapones, un producto que es muy difícil de producir en el país y que la mayor parte de lo que venden es de origen nacional³¹.

Por su parte, tanto WINNERS como OSVALDO FREIER y ORIGINAL SPORTS mencionaron que no adquieren calzado nacional porque no se produce en el país calzado con las características que ellas comercializan.

Por último, UNISOL informó comercializar calzado producido en planta propia, así como calzado que importa para completar la línea de productos que por su volumen no son económicamente viables de producir.

Por otra parte, como fuera mencionado anteriormente, varias empresas del relevamiento comercializan, además de calzado de producción propia, calzado importado³².

Al respecto, y considerando el año 2008, se observa que la proporción entre producción nacional y las importaciones de calzado deportivo, en el caso de ALPARGATAS, fue de 85% para la producción y de 15% restante para las importaciones originarias de China. En el caso de INDULAR, y teniendo en cuenta las importaciones realizadas por el grupo VULCABRAS, la participación de la producción nacional y de las importaciones de Brasil es similar (47% y 49%, respectivamente) contribuyendo con el 3% las importaciones de China³³.

³¹ De acuerdo a información suministrada por esta empresa, el grupo DABRA esta conformado por DABRA S.A. propietaria de la cadena de deportes dextershops, comercializadora de artículos deportivos y por INDEPRO S.A. fábrica de calzado deportivo y licenciataria de las marcas Lotto Sports Italia para la producción, desarrollo y comercialización de artículos deportivos y Sergio Tacchini para la producción, desarrollo y comercialización de artículos deportivos.

³² Estas empresas son: ALPARGATAS, EXTREME GEAR, GRIMOLDI, INDULAR, JOSE LOPES, LADY STORK, GGM, HEYDAY, MIDLANS y TECAL.

³³ Se consideró la producción nacional realizada por INDULAR y las importaciones realizadas por VDA, INDULAR y REEBOK.



Por último, considerando a empresas productoras del relevamiento que importaron calzado deportivo de China durante el año 2008, y de acuerdo a datos de DGA, el precio medio FOB de las importaciones de ALPARGATAS se ubicó en U\$S 8,44 por par, concentrándose el 90% de los pares importados en el rango de precios de U\$S 5 a U\$S 10. En ese mismo rango se ubicó el 100% las importaciones de JOSE LOPES y de GGM y el 94% de las de DISTRINANDO. Para estas empresas los precios medios por par en 2008 fueron de U\$S 6,50, U\$S 6 y U\$S 8,76, respectivamente. En el caso de GRIMOLDI, la mayor parte de las importaciones correspondieron a productos que ingresaron a más de U\$S 20 por par (36%) y en un rango de U\$S 5 a U\$S 10 (34%). Para esta empresa, el precio medio por par fue superior a los mencionados anteriormente, al ubicarse en U\$S 15,74.

Tanto ADIDAS, como NIKE, UNISOL y WINNERS presentaron precios medios superiores a los de las importaciones de las empresas productoras. Así, en el caso de ADIDAS, el precio medio FOB por par fue de U\$S 18,19; para NIKE de U\$S 20,62, U\$S 22,55 para UNISOL y U\$S 21,02 para WINNERS. Los productos más importados por todas estas empresas correspondieron a calzado de más de U\$S 20 por par (40%, 56%, 63% y 50% de los pares importados, respectivamente).

En relación a la existencia de factores de estacionalidad en la oferta de CALZADO, no hay una coincidencia entre las empresas 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)

Retomando el tema de la composición de la oferta de calzado, para algunas empresas, el calzado deportivo de la categoría B se distingue del calzado del resto de las categorías. En este sentido, seis empresas del relevamiento informaron que el usuario de calzado percibe diferencias entre el producto nacional y el importado del origen investigado. ALPARGATAS, DASS, DISTRINANDO, GRIMOLDI y SUOLA coinciden al destacar que cierto calzado chino (deportivo “de performance” y de alta gama) se diferencia por su mayor calidad y tecnología aplicada, mientras que FABINCAL remarca la utilización de material sintético en las confecciones chinas contra el cuero utilizado en la fabricación nacional. En cambio, DISTRINANDO menciona que en las marcas económicas la mayor calidad se encuentra en el calzado nacional.



ALPARGATAS resalta que este tipo de calzado importado se distingue por su "resistencia, duración, diseño y comodidad debidas fundamentalmente a la enorme variedad (e innovación) de materiales" con los que se confeccionan, así como a la existencia de determinados apliques y sistemas de amortiguación diferentes que los utilizados en la industria local. Esta misma empresa asemeja el calzado chino al calzado importado de otros orígenes no investigados.

Por su parte, GRIMOLDI, al referirse a la mayor calidad del calzado chino, no solo incluye al deportivo sino también al de vestir y al de uso casual.

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".

En sentido similar, 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

Cómo fuera mencionado anteriormente, 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 no encuentra características significativas que lleven a segmentar el producto y relativiza 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 uso³⁴ y que la propia dinámica del mercado hace imposible diferenciar actualmente el calzado según su uso y/o la percepción del consumidor.

³⁴ 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 relación con la comparación entre el producto nacional y el importado, para AMERICAN DISTRIBUTION, TREND MILL y ORIGINAL SPORTS existen diferencias muy significativas entre el calzado importado por ellas (específico para la práctica del skateboard y para el básquet, respectivamente) y el producido en forma local, en cuanto a calidad, características técnicas y prestaciones.

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 importados³⁵.

Por su parte, OSVALDO FREIER, que importa calzado específico para ciclismo, menciona que no puede compararse el calzado importado y el local ya que no hay producción nacional de zapatillas para las distintas disciplinas del ciclismo. En el mismo sentido se manifestó la empresa WINNERS.

V.1.a.II. Análisis de la "Solicitud de Información Adicional"

La CNCE elaboró Cuestionarios de "Solicitud de Información Adicional"³⁶, 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 la Tabla que se presenta a continuación se indica el grado de cobertura de la información recibida, así como su participación en el total nacional. El análisis sólo considera la información suministrada por las firmas; asimismo, a menos que se indique lo contrario, al referirse a variables relativas a la importación, sólo se considera la importación desde CHINA.

La información solicitada, tanto para las importaciones como para la producción nacional, fue discriminada según uso del calzado (FUTBOL, TENIS, RUNNING/TRAINING, TIEMPO LIBRE y OTROS), por rango de precio de venta (en pesos por par) y código tecno-productivo. El código tecno-productivo está compuesto por cuatro dígitos: 1) el primero (número) hace referencia a la cantidad de partes de la capellada y del fondo del calzado, 2) el segundo (letra minúscula) al material del fondo, 3) el tercero (letra mayúscula) al material de la capellada y 4) el cuarto (número

³⁵ En la Sección IV se trata con mayor detalle las supuestas diferencias mencionadas por las partes entre el calzado deportivo importado y el producido localmente, especialmente en lo referido al calzado STAF.

³⁶ En un Anexo del informe se presenta un modelo en blanco del mismo.



romano) a la tecnología de armado (en la Tabla V.11 se presenta un detalle de los códigos utilizados).

Tabla V.10
 Cobertura de la información recibida (participación sobre el calzado de la categoría B)
 En porcentajes

	Ventas de producción nacional		Ventas de importaciones desde China		Ventas de importaciones desde Brasil	
	En pares	Cobertura	En pares	Cobertura	En pares	Cobertura
NIKE (1)	Total	1.135.081	474.033	***	1.095.102	***
	Información adicional	***	***	***	***	***
ADIDAS (1)	Total	344.679	892.407	***	664.207	***
	Información adicional	***	***	***	***	***
INDULAR (2)	Total	1.839.041	62.101	***	2.413.042	***
	Información adicional	***	***	***	***	***
DASS	Total	600.134	-	***	-	***
	Información adicional	***	***	***	***	***
ALPARGATAS (3)	Total	5.618.209	1.141.287	***	-	***
	Información adicional	***	***	***	***	***
TOTAL NACIONAL	Total	15.000.000	5.939.813	***	5.584.351	***
	Información adicional	***	***	***	***	***

Notas:

(1) La información sobre producción nacional corresponde a producción encargada a terceros. En el caso de ADIDAS, la reventa de calzado de la categoría B originario de China y Brasil, surge de aplicar la participación de dicho tipo de calzado en las importaciones totales de la firma. En el caso de NIKE, todo el calzado vendido corresponde a la categoría B.

(2) La información sobre ventas de importaciones corresponde a las importaciones realizadas por Reebok y VDA. *** ** ** ** **

(3) *** ** ** **

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





Tabla V.11
Códigos tecno-productivos

Código	Cantidad de partes		Material del fondo (1)
	Del fondo	De la capellada	
a	1	hasta 9	Solo goma sin amortiguación
b	1	10 a 14	Solo EVA sin amortiguación
c	1	15 a 19	Suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación
d	1	20 a 24	Sólo PU sin amortiguación
e	1	más de 25	Suela y entresuela de PU sin amortiguación
f	2 a 3	hasta 9	Solo goma con amortiguación
g	2 a 3	10 a 14	Solo EVA con amortiguación
h	2 a 3	15 a 19	Suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
i	2 a 3	20 a 24	Sólo PU con amortiguación
j	2 a 3	más de 25	Suela y entresuela de PU con amortiguación

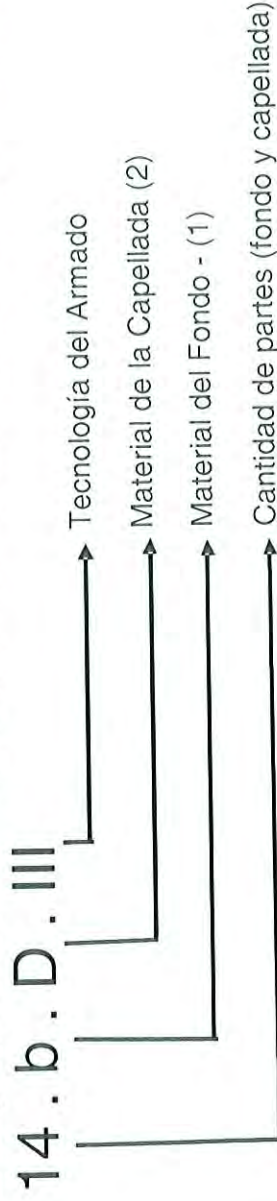
Código	Material de la Capellada (2)
A	TEXTIL PLANO
B	TEXTIL PUNTO
C	CUERO NATURAL (FLOR)
D	CUERO NATURAL (DESCARNE)
E	CUERO SINTETICO (PU)
F	CUERO SINTETICO (PVC)

Código	Armado
I	INYECTADO
II	VULCANIZADO
III	CEMENTADO
IV	OTROS (ESPECIFICAR)

(1) Se refiere al material de la suela y/o la entresuela. Por amortiguación se refiere a accesorios de amortiguación.

(2) Material predominante de la capellada definido como piezas visibles o externas, excluida la lengüeta (según planimetría del INTI utilizada para la clasificación aduanera en Argentina).

El código correspondiente a cada línea de CALZADO producido (o importado según corresponda) por su empresa, está formado por cuatro dígitos:



- El primer dígito se refiere a la combinación de cantidad de partes de la capellada y de la suela.
- En segundo lugar, una letra en minúscula, referida al material del fondo
- En tercer lugar, una letra en mayúscula, referida al material de la capellada
- En cuarto lugar, una letra en números romanos, referida a la tecnología de armado.

El Calzado del ejemplo tendría:

- (14) La capellada entre 20 y 24 partes
- (14) La suela entre 4 y 5 partes
- (b) Suela de EVA sin amortiguación
- D) Capellada de cuero natural (descarne)
- (III) La tecnología del armado sería CEMENTADO.

- (1) Se refiere al material de la suela y/o la entresuela.
- (2) Material predominante de la capellada definido como piezas visibles o externas excluida la lengüeta (según Planimetría del INTI utilizada para clasificación aduanaera argentina).





En la siguiente Tabla puede observarse que hay una amplia variabilidad en los rangos de rentabilidad tanto cuando se comparan los calzados para diferentes usos, como cuando se analizan las rentabilidades entre los productos de diferentes orígenes. Los márgenes de rentabilidad de las empresas oscilan entre -23% y 103%, en tanto que la rentabilidad de la cadena se ubica en un rango que va desde -28% hasta 329%. También se puede observar que la rentabilidad mínima y máxima del calzado importado del origen China siempre resulta mayor a la del calzado de producción nacional, en tanto que la del calzado importado del resto de los orígenes también es mayor a la del nacional salvo en la de la empresa para tenis y running/training y en la de la cadena para fútbol (en todos los casos el límite inferior).

Tabla N° V.12
Rango de rentabilidad – calzado deportivo de la categoría B
 En porcentajes

a. Rentabilidad de la empresa³⁷

Orígenes	Uso del calzado				
	Fútbol	Tenis	Running / Training	Tiempo libre	Otros
Nacional	-15 / 10	0 / 10	-10 / 19	2 / 26	-23 / 23
China	23 / 75	19 / 92	18 / 103	28 / 76	21 / 96
Resto orígenes	-4 / 68	-18 / 91	-18 / 109	5 / 18	-9 / 55

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

b. Rentabilidad de la cadena³⁸

Orígenes	Uso del calzado				
	Fútbol	Tenis	Running / Training	Tiempo libre	Otros
Nacional	0,1 / 86	12 / 86	3,5 / 86	0,7 / 86	23 / 65
China	65 / 182	65 / 206	65 / 225	65 / 200	65 / 231
Resto orígenes	-28 / 179	68 / 218	65 / 329	86 / 195	61 / 218

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

En la siguiente Tabla se presentan las ventas en pares por uso del calzado y rango de precios, para las distintas empresas y por origen (nacional o CHINA). Asimismo, se incluye una columna en la que se indica la proporción (sobre el total de pares) de calzados que son producidos o importados por más de una empresa, para cada rango de precios. Por último, se presenta una columna en la que se indica la proporción de pares vendidos para los cuales existe tanto producción nacional como importado³⁹.

³⁷ Entendido como (precio ex - fábrica - costo) / costo, todas las variables en pesos por par.

³⁸ Se refiere al diferencial de precios de la cadena de comercialización entendido como (precio sugerido de venta minorista - precio ex - fábrica) / precio ex - fábrica

³⁹ En todos los casos sólo se consideraron las celdas con ventas superiores a los 1.000 pares. El coeficiente de superposición importado / nacional se realizó sobre la oferta total de calzado chino y nacional de cada uso del calzado. Se aclara que el análisis de superposición está condicionado por el grado de cobertura de la información recibida, que resulta dispar según empresa y tipo de calzado deportivo.



De dicha Tabla surge que en los casos de calzado de fútbol y tiempo libre importado no hay empresas que hayan vendido en el mismo rango de precios, siendo marginal en el caso de otro tipo de calzado nacional (sólo en el 4% - rango de 75 a 89 pesos- de las ventas de este calzado existen ventas de más de una empresa). Por su parte, a excepción del calzado de running/training importado, la competencia entre las empresas (considerando por separado al calzado nacional y al importado) se da en rangos inferiores a los 89 pesos, oscilando entre el 46% y el 94% de las ventas totales de cada uso del calzado. En el caso del calzado de running/training importado la competencia se encuentra distribuida a lo largo de todo el rango de precios, no obstante, en los rangos inferiores a los 104 pesos predomina la competencia entre *** ***, en tanto que la competencia en precios superiores a los 120 pesos por par, se da entre *** y ***.

Al considerar la superposición entre el calzado importado y el nacional (por uso y rango de precios), se observa que la misma se da en todos los casos en rangos de precios inferiores a los 89 pesos, representando entre el 51% (calzado de "tenis") y el 99% ("otro" tipo de calzado), de la oferta total de cada uso.

A continuación se describe la superposición entre nacional e importado por uso del calzado:

- Para el calzado de futbol, la superposición (87%) se da, en el rango de precios de 30 a 59 pesos, entre lo importado y lo producido por ***. En tanto que en el rango de precios de 60 a 74 pesos, la misma se da entre las ventas de producción nacional de *** y las ventas de calzado de futbol importado por ***.
- En el calzado de tenis, la superposición (51%) surge de las ventas de ***, con claro predominio de las ventas de calzado nacional.
- En el calzado de running/training, el 50% de las ventas se superponen en el rango de 60 a 74 pesos, fundamentalmente entre las ventas de producción nacional de ***, *** y, en menor medida *** ***, y las ventas de importaciones de ***.
- En el caso de calzado de tiempo libre, la superposición se da fundamentalmente en el calzado de 30 a 59 pesos, entre las ventas de producción nacional de *** y ***, y las ventas de calzado importado de



*** (aunque la participación del calzado importado en este segmento del mercado es relativamente marginal).

- Por último, en otros, la principal competencia se da en el rango de 30 a 59 pesos, entre las ventas de producción nacional *** y ***, y las ventas de calzado importado de *** (aunque el peso de las importaciones no es significativo), y en el rango de 60 a 74 pesos, entre lo importado por *** y *** y lo producido por *** (siendo aquí más importante la participación de lo importado).



Tabla V.13
Clasificación del calzado según uso y rango de precios *

FUTBOL

RANGO DE PRECIOS	FUTBOL IMPORTADO						Susuperposición importado (1)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL	
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	-
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	-
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	-
Total	***	***	***	***	***	***	-

RANGO DE PRECIOS	FUTBOL NACIONAL						Sueperposición nacional (1)	Superposición importado / nacional (2)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL		
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	68%	44%
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	-	43%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	-	-
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	68%	87%
Total	***	***	***	***	***	***		

TENIS

RANGO DE PRECIOS	TENIS IMPORTADO						Susuperposición importado (1)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL	
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	11%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	40%
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	51%
Total	***	***	***	***	***	***	

RANGO DE PRECIOS	TENIS NACIONAL						Sueperposición nacional (1)	Superposición importado / nacional (2)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL		
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	48%	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	-	35%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	-	16%
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	48%	51%
Total	***	***	***	***	***	***		

* : Para un análisis de las importaciones por rango de precio FOB, ver anexo de Análisis de Importaciones

(1) El coeficiente representa la relación entre la cantidad de pares producidas/importadas para cada rango de precios de cada uso, en aquellos casos en los que hay más de una empresa que produce/importa, más de 1.000 pares de calzado en dicho rango de precios.

(2) El coeficiente representa la relación entre la cantidad de pares importados y producidos por rango de precios y el total del calzado ofrecido en este uso, considerado aquellos casos en los que se importa y producen más de 1.000 pares de calzado.



Tabla V.13 (cont.)
Clasificación del calzado según uso y rango de precios

RUNNING/TRAINING

RANGO DE PRECIOS	RUNNING/TRAINING IMPORTADO						Superposición importado (1)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL	
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	4%
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	31%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	25%
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	8%
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	4%
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	9%
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	15%
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	96%
Total	***	***	***	***	***	***	

RANGO DE PRECIOS	RUNNING/TRAINING NACIONAL						Superposición nacional (1)	Superposición importado / nacional (2)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL		
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	19%	14%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	59%	50%
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-	16%
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	-	-
Total	***	***	***	***	***	***	78%	80%

TIEMPO LIBRE

RANGO DE PRECIOS	TIEMPO LIBRE IMPORTADO						Superposición importado (1)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL	
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	-
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	-
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	-
Total	***	***	***	***	***	***	-

RANGO DE PRECIOS	TIEMPO LIBRE NACIONAL						Superposición nacional (1)	Superposición importado / nacional (2)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL		
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	61%	57%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	21%	19%
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	13%	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	94%	76%
Total	***	***	***	***	***	***		

* : Para un análisis de las importaciones por rango de precio FOB, ver anexo de Análisis de Importaciones

- (1) El coeficiente representa la relación entre la cantidad de pares producidas/importadas para cada rango de precios de cada uso, en aquellos casos en los que hay más de una empresa que produce/importa, más de 1.000 pares de calzado en dicho rango de precios.
- (2) El coeficiente representa la relación entre la cantidad de pares importados y producidos por rango de precios y el total del calzado ofrecido en este uso, considerado aquellos casos en los que se importa y producen más de 1.000 pares de calzado.



Tabla V.13 (cont.)
Clasificación del calzado según uso y rango de precios

OTROS

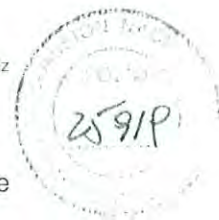
RANGO DE PRECIOS	OTROS IMPORTADO						Susperposición importado (1)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL	
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	46%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	-
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	-
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	46%
Total	***	***	***	***	***	***	

RANGO DE PRECIOS	OTROS NACIONAL						Sueperposición nacional (1)	Superposición importado : nacional (2)
	ADIDAS	NIKE	INDULAR	DASS	ALPARGATAS	TOTAL		
menor a 30 pesos	***	***	***	***	***	***	-	-
de 30 a 59	***	***	***	***	***	***	-	72%
de 60 a 74	***	***	***	***	***	***	-	18%
de 75 a 89	***	***	***	***	***	***	4%	8%
de 90 a 104	***	***	***	***	***	***	-	-
de 104 a 119	***	***	***	***	***	***	-	-
de 120 a 149	***	***	***	***	***	***	-	-
de 150 a 179	***	***	***	***	***	***	-	-
de 180 a 209	***	***	***	***	***	***	-	-
mayor a 209 pesos	***	***	***	***	***	***	4%	99%
Total	***	***	***	***	***	***		

* : Para un análisis de las importaciones por rango de precio FOB, ver anexo de Analisis de Importaciones

(1) El coeficiente representa la relación entre la cantidad de pares producidas/importadas para cada rango de precios de cada uso, en aquellos casos en los que hay más de una empresa que produce/importa, más de 1.000 pares de calzado en dicho rango de precios.

(2) El coeficiente representa la relación entre la cantidad de pares importados y producidos por rango de precios y el total del calzado ofrecido en este uso, considerado aquellos casos en los que se importa y producen más de 1.000 pares de calzado.



Con relación a la concentración de las ventas de las firmas en calzados de determinados códigos, en la siguiente Tabla se presenta la cantidad de códigos con los que las firmas cubren cada cuartil de ventas (medidas en cantidad de pares). Al considerar la cantidad de códigos con los que las firmas cubren el 50% de sus ventas, *** (importado) y *** (nacional), lo hacen con 1 código; *** (nacional) y *** (nacional) con dos códigos; *** (importado) *** *** (nacional) con tres códigos; y por último *** presenta la mayor dispersión, alcanzando el 50% de sus ventas con 5 códigos.

Tabla V.14
Cantidad de códigos tecno-productivos por cuartil

Empresa	Porcentaje de ventas (sobre pares)	mayor al 25%	Segundo cuartil	mayor al 50% (acumulado)	Tercer cuartil	mayor al 75% (acumulado)	Cuarto cuartil	100% (acumulado)
INDULAR	nacional	***	***	***	***	***	***	***
	importado	***	***	***	***	***	***	***
ALPARGATAS	nacional	***	***	***	***	***	***	***
	importado	***	***	***	***	***	***	***
DASS	nacional	***	***	***	***	***	***	***
	importado	***	***	***	***	***	***	***
ADIDAS	nacional	***	***	***	***	***	***	***
	importado	***	***	***	***	***	***	***
NIKE	nacional	***	***	***	***	***	***	***
	importado	***	***	***	***	***	***	***

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

En la Tabla que sigue se presentan las ventas y los precios medios del calzado nacional e importado por código tecno-productivo. En el caso de las ventas de calzado nacional, se incorpora una columna en la que se indica la cantidad vendida de calzado importado para aquellos códigos que tienen tanto producción nacional como importaciones (en forma simétrica, en el caso de los códigos tecno-productivos importados, se presenta una columna con la cantidad vendida de producción local). Asimismo se presenta una columna en la cual se indica un ranking decreciente de precios medios (pesos por par) de cada código tecno-productivo, indicando con 1 el precio más alto. Por último se presenta una columna en la cual se indica la participación de las importaciones en la oferta total (ventas de calzado nacional y chino). En esta Tabla no se pudieron considerar las importaciones de INDULAR, ya que esta firma no brindó información sobre las ventas de importaciones por código tecno-productivo⁴⁰.

⁴⁰ Se le solicitó información tanto de las ventas de importaciones de INDULAR como de las empresas vinculadas (VDA y Reebok).



De los 98 códigos tecno-productivos informados, 46 corresponden exclusivamente a ventas de producción nacional, 36 a ventas de importaciones, en tanto que 17 corresponden a ventas de calzado tanto nacional como importado. 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.

De los 17 códigos que registran tanto ventas de producción nacional como importada, 14 corresponden a ventas de importaciones y de producción nacional de ALPARGATAS (de los cuales, uno también corresponde a ventas de producción nacional de INDULAR), representando alrededor del ***%⁴¹ de las ventas totales de la firma. Un código corresponde a ventas de calzado importado por ADIDAS y producido por INDULAR, en tanto que tres códigos corresponden a importaciones de NIKE (dos de los cuales fueron producidos por INDULAR, y un tercero que fue producido e importado por ALPARGATAS).

Con relación a los precios de los productos nacionales, los ocho precios más altos corresponden a códigos que no fueron importados. Por el lado de las importaciones, los códigos tecno-productivos correspondientes al calzado de mayor precio difieren del calzado producido localmente, a excepción del código 7.h.E.III, que se encuentra en el cuarto puesto en el ranking de precios importado, y es importado por *** (vendido a *** pesos) y producido por *** (con un precio de venta de *** pesos).

⁴¹ Considerando la suma de las ventas de importaciones y producción nacional de los códigos repetidos sobre la suma de las ventas de importación (sólo de CHINA) y producción nacional totales informadas por la firma.



Tabla V.15

Códigos tecno-productivos - producción nacional

Ordenados según coeficiente importación china / (importación china + producción nacional) y en segundo lugar según precio medio

	INDULAR		ADIDAS		DASS		ALPARGATAS		Total Nacional	Importación informada	Ranking según precio medio nacional	Coeficiente Importación china / (importación china + producción)
	Pares	Precio	Pares	Precio	Pares	Precio	Pares	Precio				
15.c.E.III							***	***	***	***	***	95%
13.c.E.III							***	***	***	***	***	93%
8.c.D.III							***	***	***	***	***	82%
5.a.E.III							***	***	***	***	***	76%
9.c.E.III							***	***	***	***	***	57%
10.c.D.III							***	***	***	***	***	55%
10.c.E.III							***	***	***	***	***	44%
4.a.C.III							***	***	***	***	***	26%
10.c.C.III							***	***	***	***	***	24%
3.a.F.III							***	***	***	***	***	19%
6.c.E.III	***	***	***	***			***	***	***	***	***	18%
14.c.B.III							***	***	***	***	***	12%
4.a.E.III							***	***	***	***	***	9%
6.c.C.III	***	***							***	***	***	5%
7.h.E.III	***	***							***	***	***	3%
2.a.E.III	***	***							***	***	***	1%
8.c.C.III	***	***					***	***	***	***	***	1%
7.f.F.III	***	***							***	***	***	0%
6.f.F.III	***	***							***	***	***	0%
11.f.F.III	***	***							***	***	***	0%
6.c.D.III			***	***					***	***	***	0%
8.h.F.III	***	***							***	***	***	0%
7.c.F.III	***	***					***	***	***	***	***	0%
7.h.F.III	***	***					***	***	***	***	***	0%
15.a.C.II							***	***	***	***	***	0%
4.e.C.I							***	***	***	***	***	0%
13.a.C.II							***	***	***	***	***	0%
9.c.C.III							***	***	***	***	***	0%
6.c.B.III	***	***	***	***			***	***	***	***	***	0%
15.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
3.e.C.I							***	***	***	***	***	0%
2.a.F.III	***	***					***	***	***	***	***	0%
3.a.C.III							***	***	***	***	***	0%
5.e.C.I							***	***	***	***	***	0%
9.c.A.I					***	***			***	***	***	0%
15.c.F.III							***	***	***	***	***	0%
12.a.C.II							***	***	***	***	***	0%
12.a.D.II							***	***	***	***	***	0%
3.e.A.I							***	***	***	***	***	0%
17.c.F.III	***	***							***	***	***	0%
2.c.F.III	***	***							***	***	***	0%
7.c.E.III	***	***					***	***	***	***	***	0%
4.e.E.I							***	***	***	***	***	0%
12.a.B.II							***	***	***	***	***	0%
2.d.C.III	***	***							***	***	***	0%
2.d.E.I	***	***					***	***	***	***	***	0%
3.e.E.I							***	***	***	***	***	0%
9.c.F.III							***	***	***	***	***	0%
13.a.F.II							***	***	***	***	***	0%
18.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
17.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
13.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
4.a.F.III							***	***	***	***	***	0%
16.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
6.c.F.III	***	***							***	***	***	0%
1.c.F.III	***	***					***	***	***	***	***	0%
12.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
1.d.E.I	***	***							***	***	***	0%
2.e.E.I	***	***							***	***	***	0%
1.a.A.II	***	***	***	***			***	***	***	***	***	0%
11.a.A.II							***	***	***	***	***	0%
1.a.F.II	***	***							***	***	***	0%
1.d.E.III	***	***							***	***	***	0%



Tabla V.15 (cont.)
Códigos tecno-productivos - importado de CHINA
 Ordenados según coeficiente importación china / (importación china + producción nacional) y en segundo lugar según precio medio

	ALPARGATAS		ADIDAS		NIKE		Total Importado	Producción informada	Ranking según precio medio importado	Coeficiente Importación china (importación china + producción)
	Pares	Precio	Pares	Precio	Pares	Precio				
11.d.E.IV			***	***			***	***	***	100%
22.h.B.III			***	***			***	***	***	100%
8.h.E.III					***	***	***	***	***	100%
7.h.C.III					***	***	***	***	***	100%
13.h.E.III					***	***	***	***	***	100%
13.h.C.III					***	***	***	***	***	100%
18.h.B.III					***	***	***	***	***	100%
12.h.E.III			***	***			***	***	***	100%
11.c.E.IV			***	***			***	***	***	100%
7.c.C.III			***	***	***	***	***	***	***	100%
12.h.D.III					***	***	***	***	***	100%
13.h.B.III					***	***	***	***	***	100%
15.h.B.III					***	***	***	***	***	100%
14.h.B.III					***	***	***	***	***	100%
8.h.B.III					***	***	***	***	***	100%
13.h.D.III			***	***			***	***	***	100%
12.c.E.III	***	***					***	***	***	100%
15.c.E.II	***	***					***	***	***	100%
10.a.E.III	***	***					***	***	***	100%
20.c.E.III	***	***					***	***	***	100%
25.c.B.III	***	***					***	***	***	100%
8.a.E.III	***	***					***	***	***	100%
15.c.B.III	***	***					***	***	***	100%
5.a.D.III	***	***					***	***	***	100%
20.c.B.III	***	***					***	***	***	100%
8.c.E.III	***	***					***	***	***	100%
9.c.D.III	***	***					***	***	***	100%
10.c.F.III	***	***					***	***	***	100%
8.c.F.III	***	***					***	***	***	100%
4.a.B.III	***	***					***	***	***	100%
4.a.A.III	***	***					***	***	***	100%
10.c.B.III	***	***					***	***	***	100%
5.d.E.III	***	***					***	***	***	100%
3.a.E.III	***	***					***	***	***	100%
5.a.F.III	***	***					***	***	***	100%
13.c.B.III	***	***					***	***	***	95%
15.c.E.III	***	***			***	***	***	***	***	93%
13.c.E.III	***	***			***	***	***	***	***	82%
8.c.D.III	***	***			***	***	***	***	***	76%
5.a.E.III	***	***			***	***	***	***	***	57%
9.c.E.III	***	***			***	***	***	***	***	55%
10.c.D.III	***	***			***	***	***	***	***	44%
10.c.E.III	***	***			***	***	***	***	***	26%
4.a.C.III	***	***			***	***	***	***	***	24%
10.c.C.III	***	***			***	***	***	***	***	19%
3.a.F.III	***	***			***	***	***	***	***	18%
6.c.E.III	***	***			***	***	***	***	***	12%
14.c.B.III	***	***			***	***	***	***	***	9%
4.a.E.III	***	***			***	***	***	***	***	5%
6.c.C.III			***	***	***	***	***	***	***	3%
7.h.E.III					***	***	***	***	***	1%
2.a.E.III	***	***					***	***	***	1%
8.c.C.III	***	***					***	***	***	1%



En el Gráfico N° V.1 se representan las ventas (en pares) de ALPARGATAS de calzado nacional e importado, el costo del calzado y el precio de venta, por código tecno-productivo⁴². Se puede observar que las ventas totales de ALPARGATAS se concentran en *** códigos tecno-productivos de *** ***.

Asimismo, surge que la rentabilidad es *** (aunque con *** cantidades vendidas) en el calzado importado, correspondiendo a productos nacionales los dos únicos códigos en los que ALPARGATAS tiene una rentabilidad ***, con importaciones *** a las ventas de producción nacional en ambos códigos. Por otro lado, a excepción de un código tecno-productivo (en el cual predominan las ventas de calzado nacional), en todos los casos el precio de venta del calzado nacional es *** al del calzado chino, en tanto que el costo del calzado importado es *** al costo del calzado nacional en 11 de los códigos seleccionados (a excepción de dos códigos en los cuales *** las ventas de calzado nacional).

Por su parte, en el Gráfico N° V.2, se presentan las mismas variables pero para el caso de las ventas de producción nacional de INDULAR y ALPARGATAS⁴³. Allí se observa que en general el rango de precios de venta del calzado de INDULAR es *** al de ALPARGATAS. Asimismo, ambas empresas poseen la *** cantidad vendida en códigos con precios (y costos) relativamente *** y que no son producidos por ambas firmas; en el caso de ALPARGATAS es en estos códigos en los cuales su rentabilidad es ***.

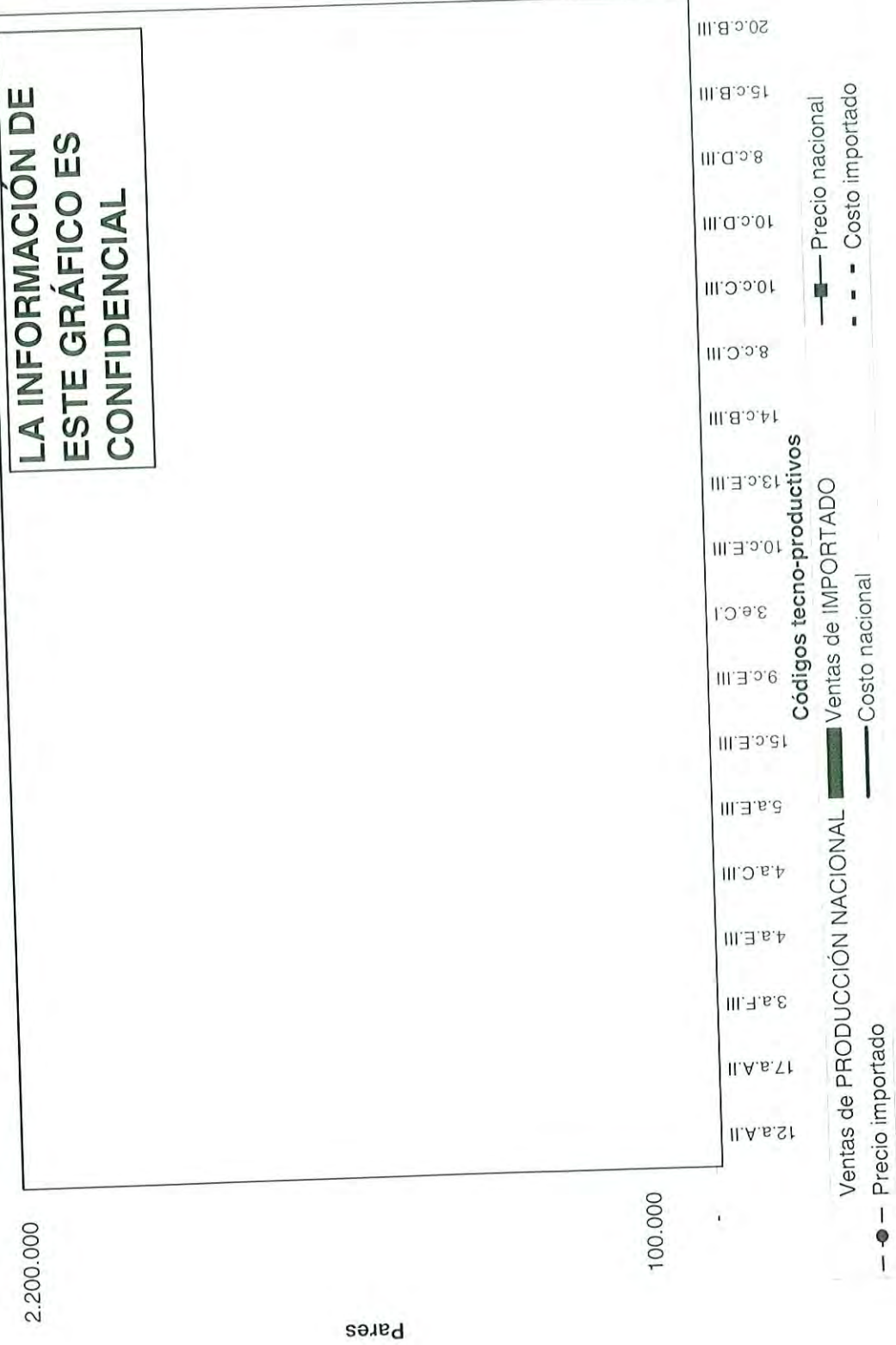
La rentabilidad de ALPARGATAS es de entre el ***% y el ***% en los casos en los cuales no compite con INDULAR, y entre el ***% y el ***% en los tres códigos en los que hay tanto ventas de calzado nacional de INDULAR como de ALPARGATAS. Por su parte, INDULAR posee una menor dispersión de su rentabilidad, ubicándose la misma entre ***% y ***% en los 6 códigos seleccionados.

⁴² Se seleccionaron los códigos tecno-productivos en los que existen ventas de calzado de producción nacional e importado de CHINA, así como los principales códigos de productos nacionales e importados. El grado de cobertura es del ***% de las ventas informadas, siendo de ***% para las ventas de producción nacional y de ***% para las ventas de calzado importado.

⁴³ Se seleccionaron los códigos en los que existen ventas de ambas firmas, así como los principales códigos de cada firma, abarcando el ***% de las ventas de producción de ambas firmas, cubriendo el ***% de las ventas de ALPARGATAS y el ***% de las ventas de INDULAR.

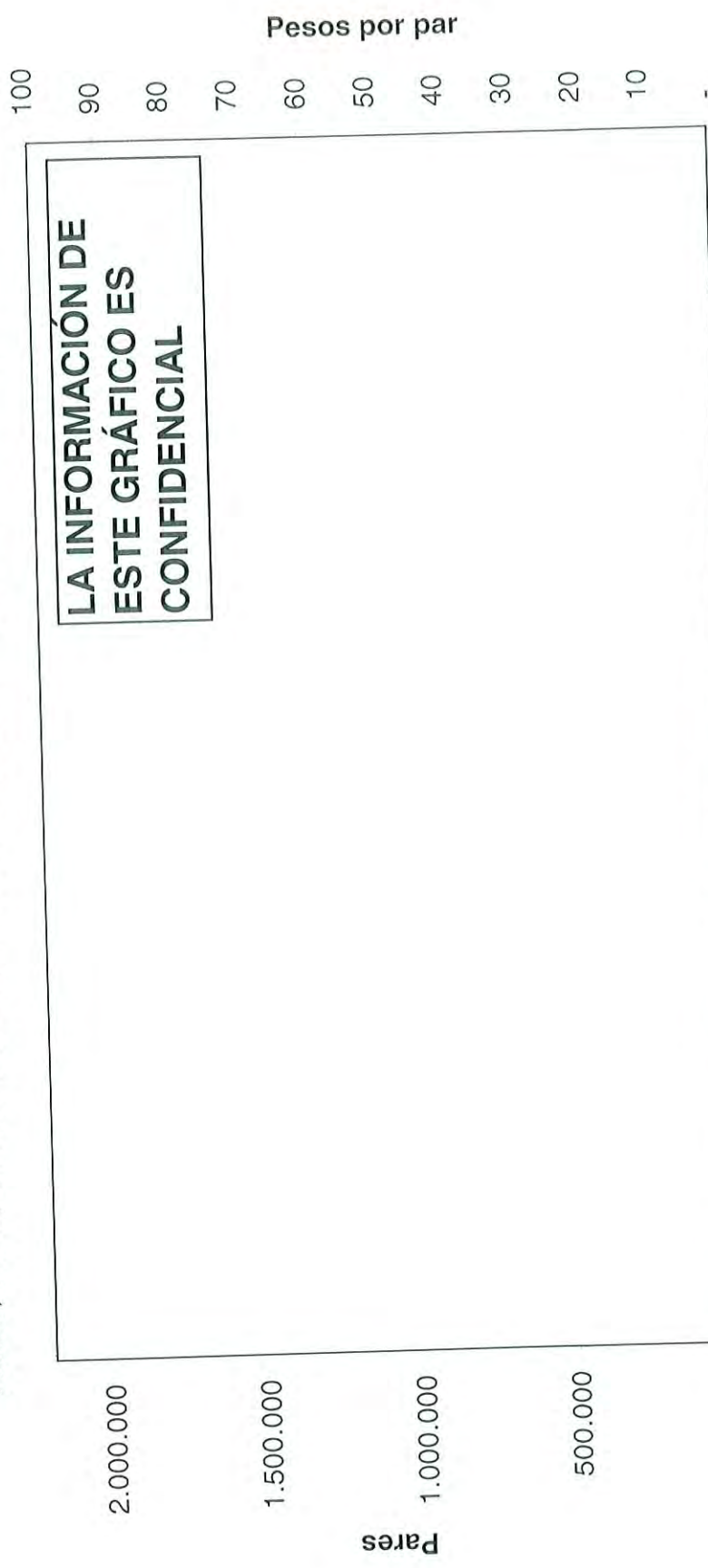
Gráfico Nº V.1
ALPARGATAS

Precio, costo, ventas de producción nacional e importación de calzado por código tecnológico y origen



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

Gráfico Nº V.2
ALPARGATAS e INDULAR
 Precio, costo, ventas de producción de calzado por código tecnoproductivo y empresa



Ventas de Producción Indular
 Precio Indular
 Costo Indular
 Ventas de Producción Alpargatas
 Precio Alpargatas
 Costo Alpargatas



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



En el siguiente Gráfico se presentan las cantidades vendidas de producción nacional por ALPARGATAS e INDULAR, así como el tiempo medio de producción de cada código techno-productivo¹⁴.

En este caso, ALPARGATAS presenta la *** dispersión, siendo el *** y el *** código (considerando las cantidades vendidas) los de *** tiempo de producción, en tanto que el *** código posee el mayor tiempo de producción. INDULAR, con una *** dispersión de tiempos medios de producción, posee el *** tiempo de producción en el calzado correspondiente a las *** ventas, y el *** tiempo de producción en el *** código; ALPARGATAS no registra ventas de producción nacional de calzados de dichos códigos.

De los tres códigos en los que existen ventas de producción nacional de ambas firmas, en uno registran un tiempo de producción *** (*** minutos ALPARGATAS y *** minutos INDULAR), en tanto que, en los dos restantes, el tiempo medio de producción de ALPARGATAS es *** al de INDULAR (*** minutos superior en un código y *** minutos en el otro).

En el Recuadro N° V.3 se analiza la información resultante de la Solicitud de Información Adicional, para cada empresa a la que se le envió dicho Cuestionario. Asimismo, luego de cada ficha se presentan, para el caso de las empresas que poseen producción propia (excluyendo a DASS cuya producción corresponde a *** *** ***_***), 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.

En los mencionados gráficos de dispersión se puede observar lo siguiente:

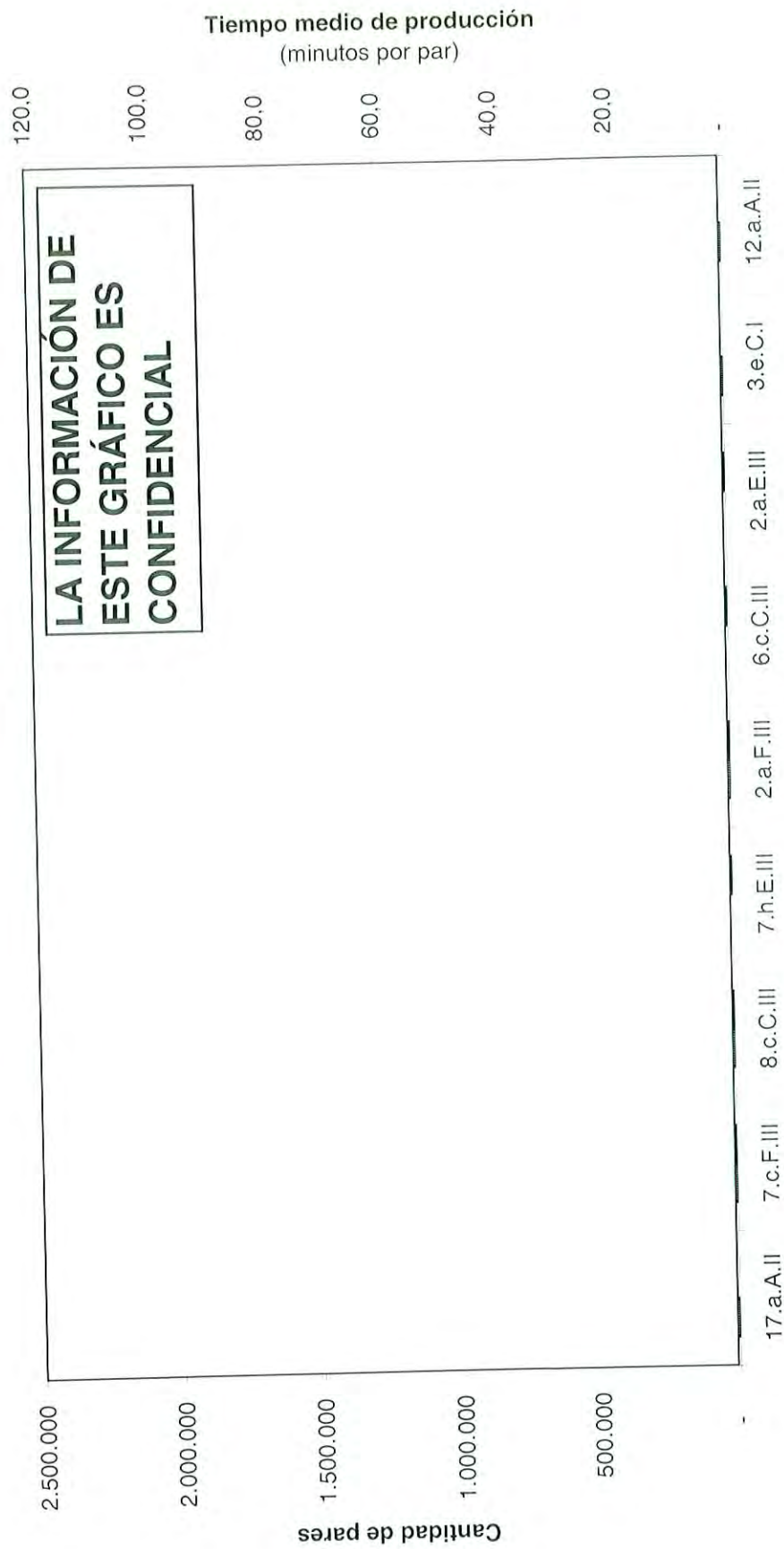
- En general, el precio no parece ser explicado por las variables seleccionadas.
- El tiempo medio de producción sería la variable que comparativamente podría explicar mejor los distintos precios del calzado en las empresas productoras nacionales.

¹⁴ Medido en minutos por par.



- 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 tecnoproductivo 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.

GRÁFICO Nº V.3
Tiempo medio de producción - Códigos tecnoproductivos seleccionados -
INDULAR/ALPARGATAS





Recuadro N° V.3: Análisis de las respuestas a la "Solicitud de Información Adicional"

(Año 2008, Categoría B)

INDULAR

- ✓ Cobertura de la información de la producción nacional: ***
- ✓ Cobertura de la información de importaciones desde CHINA: ***
- ✓ Cobertura de la información de importaciones desde BRASIL: ***

La información sobre importaciones corresponde a operaciones realizadas por VDA y REEBOK; para dicha información no se indicó el código tecno-productivo correspondiente

Ventas de Producción nacional

- ✓ Relación ventas de producción nacional informada / oferta total: ***
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 25

De sus ventas de producción nacional:

- ✓ El *** corresponde a 6 códigos tecno-productivos
- ✓ El *** a capelladas con entre 10 y 14 partes
- ✓ El *** a fondos con entre 1 y 3 partes
- ✓ El ***% a fondo de goma sin amortiguación, *** a suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, y otro *** a suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- ✓ El *** de las capelladas corresponden a cuero sintético (PU)
- ✓ El *** a un armado mediante cementado
- ✓ El *** corresponde a calzado de Running/Training, sobre todo de calzado entre *** y *** pesos
- ✓ El *** a calzado de tiempo libre, sobre todo entre *** y *** pesos
- ✓ El *** a calzado de running/training y tiempo libre de entre *** y *** pesos
- ✓ En el *** tiene una rentabilidad positiva, siendo mayor al 15% en el ***

Importaciones de CHINA

- ✓ Relación ventas de importaciones de CHINA informada / oferta total: ***
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: s/d

De sus ventas de importaciones de CHINA:

- ✓ El *** *** *** en calzado de running/training de entre *** y *** pesos, en tanto que el ***% corresponde a calzado de entre *** y *** pesos.



Importaciones de BRASIL

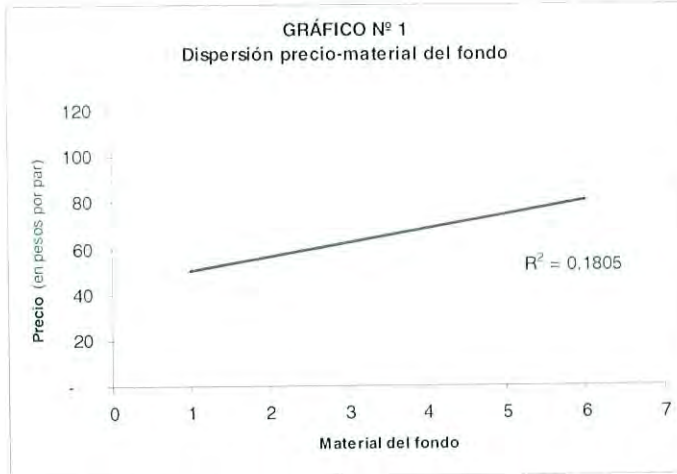
- ✓ Relación ventas de importaciones de BRASIL informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: s/d

De sus ventas de importaciones de BRASIL:

- ✓ El ***% *** *** en calzado de running/training.
- ✓ El ***% corresponde a calzado con precios menores a los *** pesos (de running/training, tiempo libre y otros).

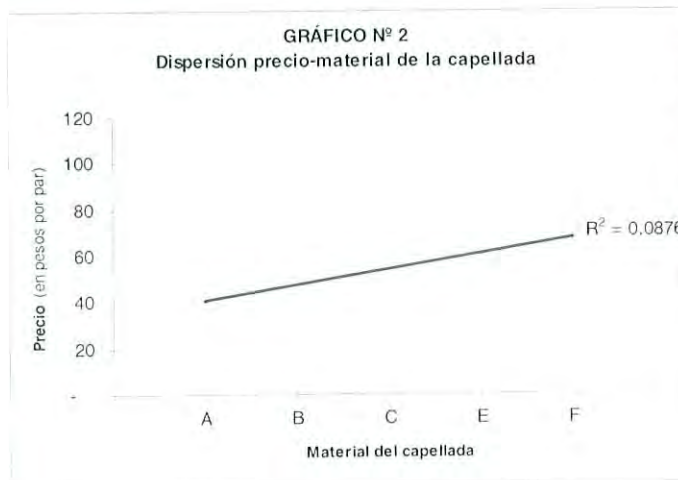


INDULAR



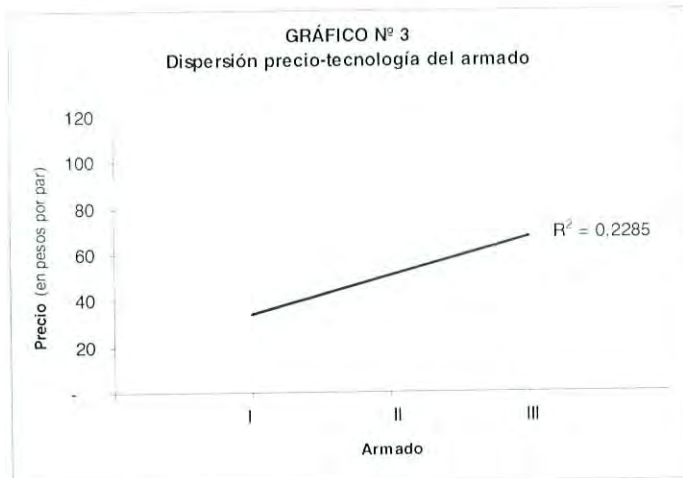
MATERIAL DEL FONDO:

- a: goma sin amortiguación
- b: EVA sin amortiguación
- c: suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación
- d: PU sin amortiguación
- e: Suela y entresuela de PU sin amortiguación
- f: Goma con amortiguación
- g: EVA con amortiguación
- h: Suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- i: PU con amortiguación
- j: Suela y entresuela de PU con amortiguación



MATERIAL DE LA CAPELLADA:

- A: TEXTIL PLANO
- B: TEXTIL PUNTO
- C: CUERO NATURAL (FLOR)
- D: CUERO NATURAL (DESCARNE)
- E: CUERO SINTÉTICO (PU)
- F: CUERO SINTÉTICO (PVC)

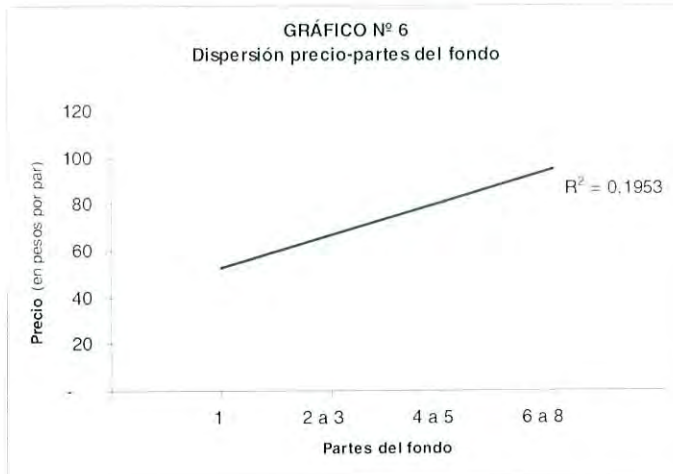
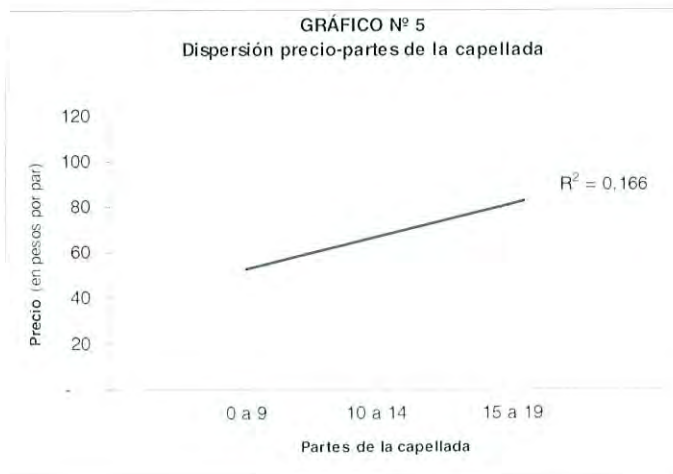
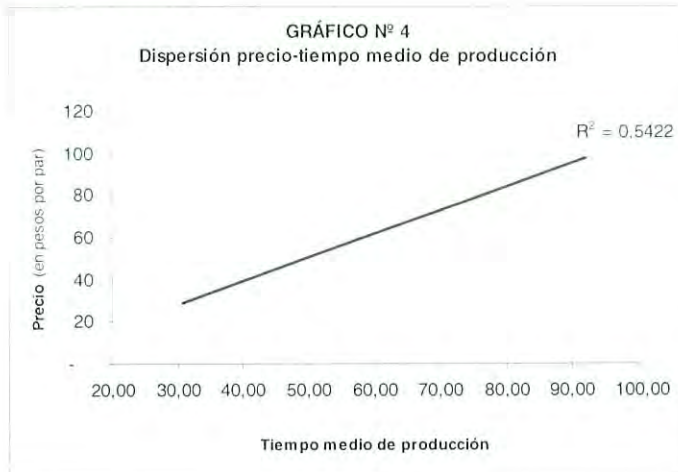


TIPO DE ARMADO:

- I: INYECTADO
- II: VULCANIZADO
- III: CEMENTADO
- IV: OTROS



INDULAR (Cont.)





Recuadro N° V.4: Análisis de las respuestas a la "Solicitud de Información Adicional"
(Año 2008, Categoría B)

ALPARGATAS

- ✓ Cobertura de la información de la producción nacional: ***%
- ✓ Cobertura de la información de importaciones desde CHINA: ***%
- ✓ Cobertura de la información de importaciones desde BRASIL: ***

Producción nacional

- ✓ Relación ventas de producción nacional informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 39

De sus ventas de producción nacional:

- ✓ El ***% *** *** en 3 códigos tecno-productivos
- ✓ El ***% corresponde a capelladas con entre 10 y 14 partes, y fondo entre 4 y 8 partes, con suela de goma sin amortiguación, capellada de textil plano y suela vulcanizada (correspondiente principalmente a OTRO tipo de calzado según la clasificación por uso)
- ✓ El ***% a suela de goma sin amortiguación
- ✓ El ***% a calzado con capellada de textil plano.
- ✓ El ***% corresponde a un armado mediante vulcanizado
- ✓ En el ***% su rentabilidad es positiva y en el ***% es mayor al 15%.
- ✓ El ***% a calzado de entre *** y *** pesos (de tenis, tiempo libre de *** a ***, y otro calzado de *** a ***)

Importaciones de CHINA

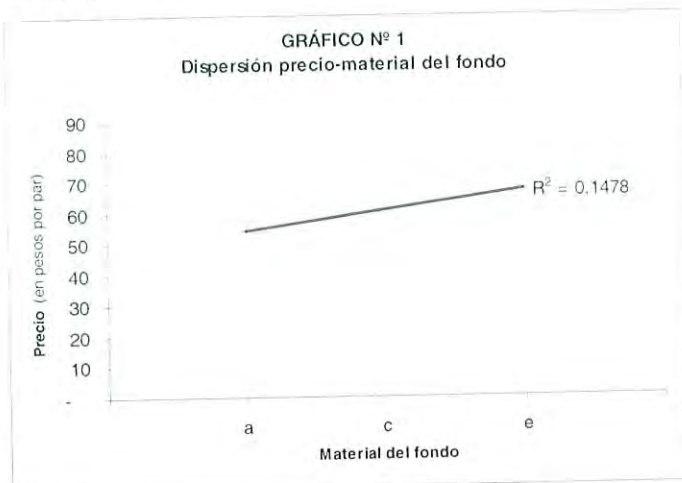
- ✓ Relación ventas de importaciones de CHINA informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 34

De sus ventas de importaciones de CHINA:

- ✓ El ***% corresponde a calzado con entre 4 y 8 partes del fondo, con mas de 25 partes de la capellada, con suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, capellada de textil de punto y armado mediante cementado
- ✓ El ***% a calzado con más de 25 partes de capellada, siendo el ***% con entre 4 y 5 partes de fondo
- ✓ El ***% a suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación
- ✓ El ***% a capellada de textil punto y el 51% de cuero sintético (PU)
- ✓ El ***% es cementado
- ✓ El ***% arroja una rentabilidad superior al 15%
- ✓ El ***% se encuentra en un rango de precios entre *** y *** pesos, correspondiente a calzado para Running/training y otro tipo de calzado.

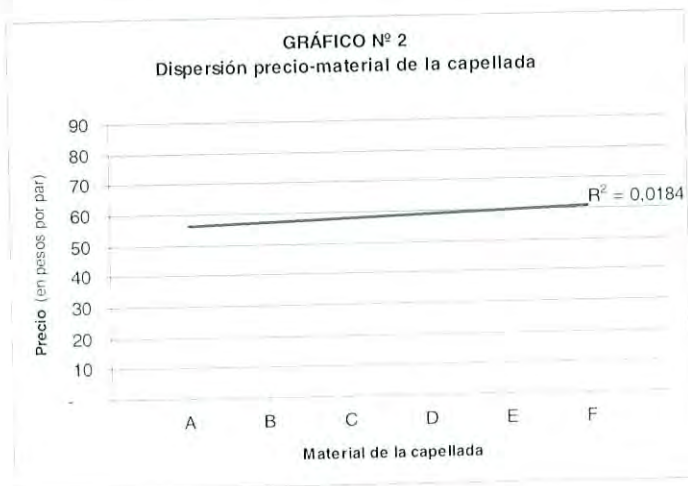


ALPARGATAS



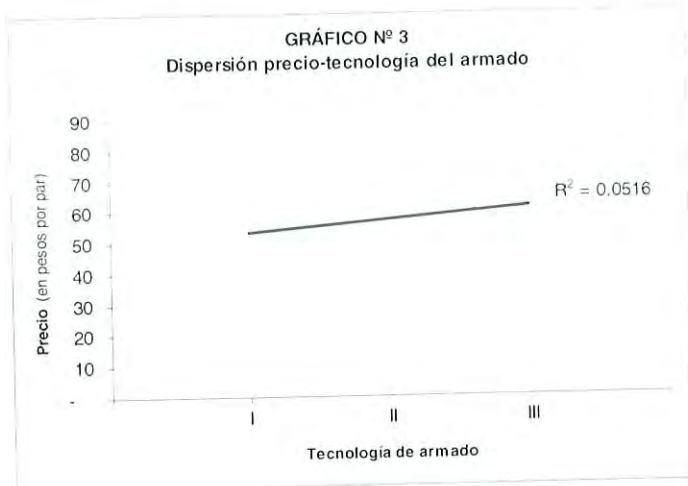
MATERIAL DEL FONDO

- a: goma sin amortiguación
- b: EVA sin amortiguación
- c: suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación
- d: PU sin amortiguación
- e: Suela y entresuela de PU sin amortiguación
- f: Goma con amortiguación
- g: EVA con amortiguación
- h: Suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- i: PU con amortiguación
- j: Suela y entresuela de PU con amortiguación



MATERIAL DE LA CAPELLADA:

- A: TEXTIL PLANO
- B: TEXTIL PUNTO
- C: CUERO NATURAL (FLOR)
- D: CUERO NATURAL (DESCARNE)
- E: CUERO SINTÉTICO (PU)
- F: CUERO SINTÉTICO (PVC)

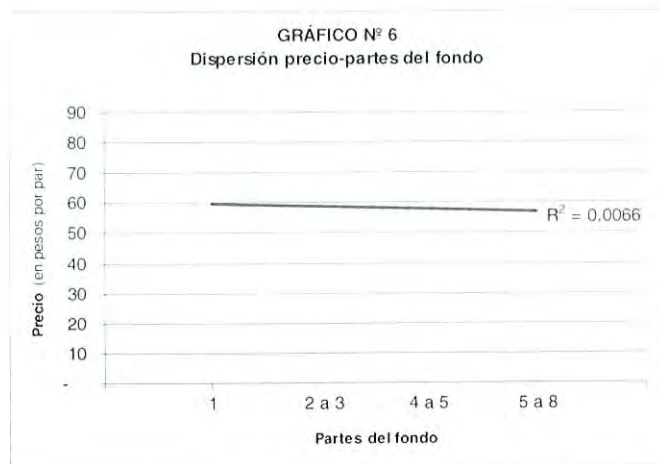
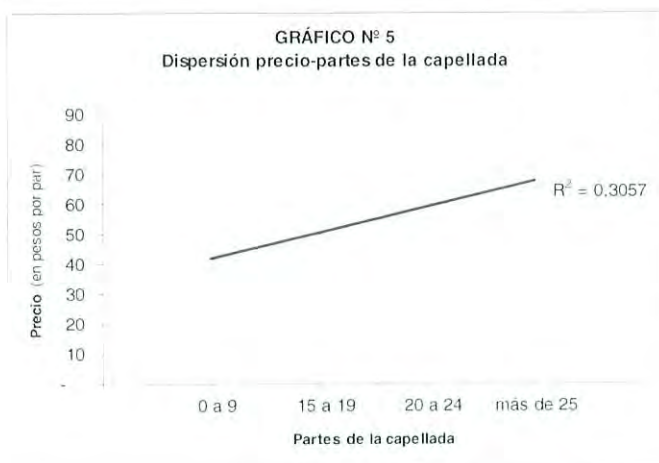


TECNOLOGÍA DE ARMADO:

- I: INYECTADO
- II: VULCANIZADO
- III: CEMENTADO
- IV: OTROS



ALPARGATAS (Cont.)





Recuadro N° V.5: Análisis de las respuestas a la "Solicitud de Información Adicional"
(Año 2008, Categoría B)

DASS

- ✓ Relación ventas de producción nacional informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 1
- ✓ Cobertura de la información de la producción nacional: ***%

- ✓ Sólo produce calzado para running/training 20 a 24 partes de capellada, 2 a 3 de fondo, con suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, de textil plano, inyectada
- ✓ Gana ***%
- ✓ El ***% de sus ventas corresponden a calzado de *** *** *** pesos y el ***% entre *** *** *** pesos

Recuadro N° V.6: Análisis de las respuestas a la "Solicitud de Información Adicional"
(Año 2008, Categoría B)

NIKE

- ✓ Cobertura de la información sobre importaciones de China: ***%
- ✓ Cobertura de la información de importaciones desde BRASIL: ***
- ✓ No brindó información sobre producción nacional encargada a terceros

Ventas de producción nacional

- ✓ Relación ventas de producción nacional informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 14

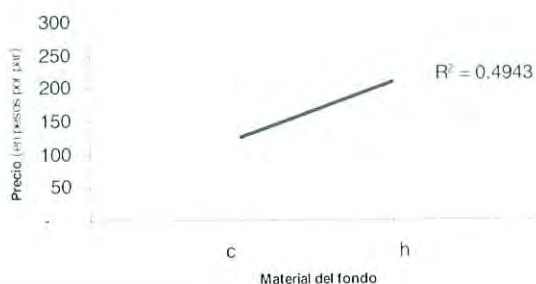
De sus ventas de importaciones de CHINA:

- ✓ El ***% corresponde a calzado de 10 a 19 partes de la capellada y entre 4 y 5 partes de fondo
- ✓ El ***% a calzado con fondo de suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- ✓ El ***% a capellada de cuero sintético (PU) y el ***% de textil de punto
- ✓ El ***% a calzado cementado
- ✓ Todas sus importaciones corresponden a calzado con precios superiores a *** pesos, concentrándose el *** en calzado de running/training con precios mayores a *** pesos, y el ***% es tiempo libre mayor a *** pesos
- ✓ La firma no brindó información sobre tiempo medio de producción



NIKE

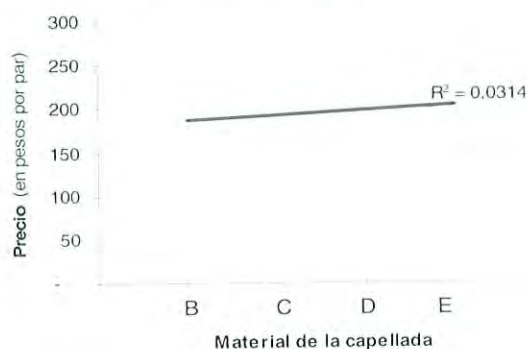
GRÁFICO N° 1
 Dispersión precio-material del fondo



MATERIAL DEL FONDO

- a: goma sin amortiguación
- b: EVA sin amortiguación
- c: suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación
- d: PU sin amortiguación
- e: Suela y entresuela de PU sin amortiguación
- f: Goma con amortiguación
- g: EVA con amortiguación
- h: Suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- i: PU con amortiguación
- j: Suela y entresuela de PU con amortiguación

GRÁFICO N° 2
 Dispersión precio-material de la capellada



MATERIAL DE LA CAPELLADA:

- A: TEXTIL PLANO
- B: TEXTIL PUNTO
- C: CUERO NATURAL (FLOR)
- D: CUERO NATURAL (DESCARNE)
- E: CUERO SINTÉTICO (PU)
- F: CUERO SINTÉTICO (PVC)

GRÁFICO N° 3
 Dispersión precio-partes de la capellada

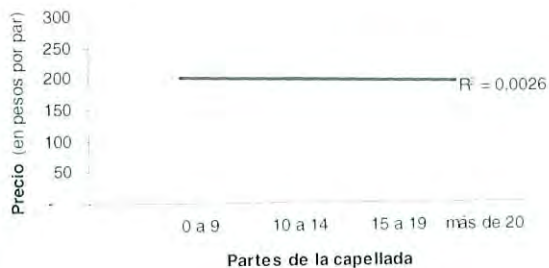
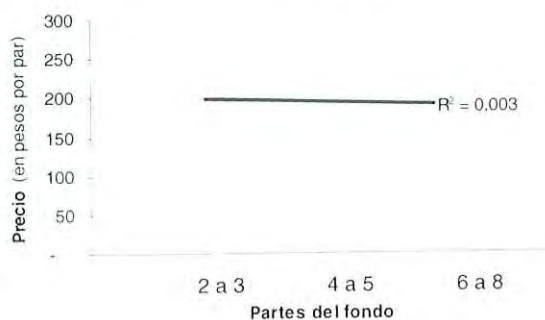


GRÁFICO N° 4
 Dispersión precio-partes del fondo





Recuadro N° V.7: Análisis de las respuestas a la "Solicitud de Información Adicional"
(Año 2008, Categoría B)

ADIDAS

- ✓ Cobertura de la información sobre importaciones de China: ***%
- ✓ Cobertura de la información de la producción nacional: ***%
- ✓ Cobertura de la información de importaciones desde BRASIL: ***%

Producción nacional

- ✓ Relación ventas de producción nacional informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 4

De sus ventas de producción nacional:

- ✓ El ***% corresponde a capelladas con menos de 9 partes
- ✓ El ***% a suelas de 2 y 3 partes
- ✓ El ***% a suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- ✓ El ***% es cementado
- ✓ Todo el calzado se encuentra en un rango de entre *** *** *** pesos
- ✓ Los usos del calzado son fútbol, tenis, running/training y tiempo libre

Importaciones de CHINA

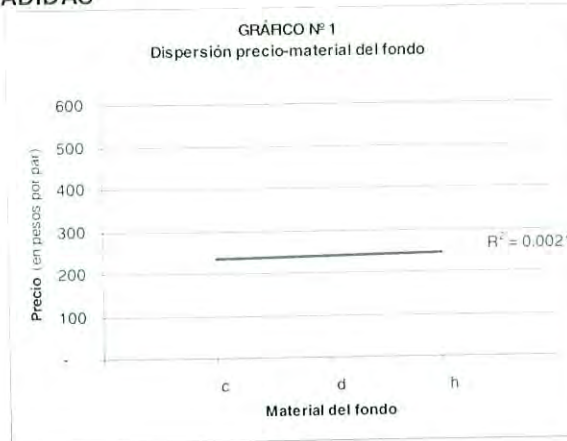
- ✓ Relación ventas de importaciones de CHINA informada / oferta total: ***%
- ✓ Cantidad de pares: ***
- ✓ Cantidad de códigos tecno-productivos: 7

De sus ventas de importaciones de CHINA:

- ✓ El ***% corresponde a calzado de 10 a 14 partes de capelladas
- ✓ El ***% a suelas con entre 4 y 5 partes
- ✓ El ***% es suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- ✓ El ***% es cuero sintético (PU)
- ✓ El ***% es cementado
- ✓ El ***% a calzado entre 10 y 14 partes de capellada, entre 4 y 5 partes de suela, de goma y entresuela de EVA con amortiguación, capellada de cuero sintético (PU) y cementado
- ✓ Todo el calzado tiene precios superiores a los *** pesos
- ✓ El ***% del calzado corresponde a running/training y el ***% a tiempo libre
- ✓ En todos los calzados la rentabilidad es superior al ***%

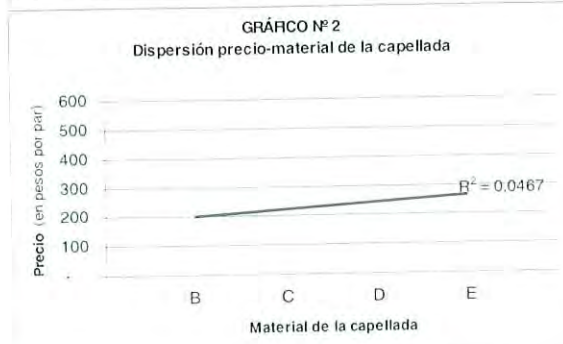


ADIDAS



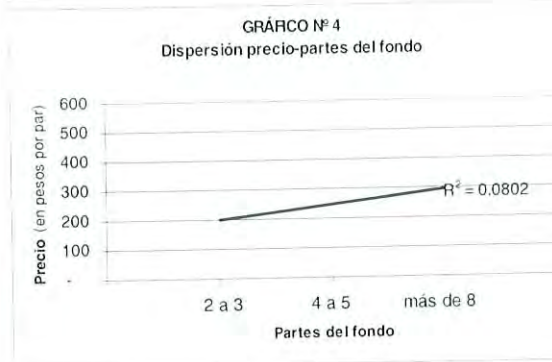
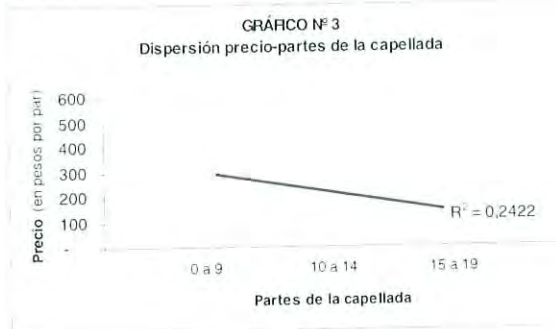
MATERIAL DEL FONDO

- a: goma sin amortiguación
- b: EVA sin amortiguación
- c: suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación
- d: PU sin amortiguación
- e: Suela y entresuela de PU sin amortiguación
- f: Goma con amortiguación
- g: EVA con amortiguación
- h: Suela de goma y entresuela de EVA con amortiguación
- i: PU con amortiguación
- j: Suela y entresuela de PU con amortiguación



MATERIAL DE LA CAPELLADA:

- A: TEXTIL PLANO
- B: TEXTIL PUNTO
- C: CUERO NATURAL (FLOR)
- D: CUERO NATURAL (DESCARNE)
- E: CUERO SINTÉTICO (PU)
- F: CUERO SINTÉTICO (PVC)





V.1.b. Características de la demanda en el mercado nacional⁴⁵.

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. En las Tablas N° IV.1 y IV.3 de la Sección Producto Similar pueden observarse los tipos de usuarios informados por las empresas participantes según las categorías del calzado que producen o importan.

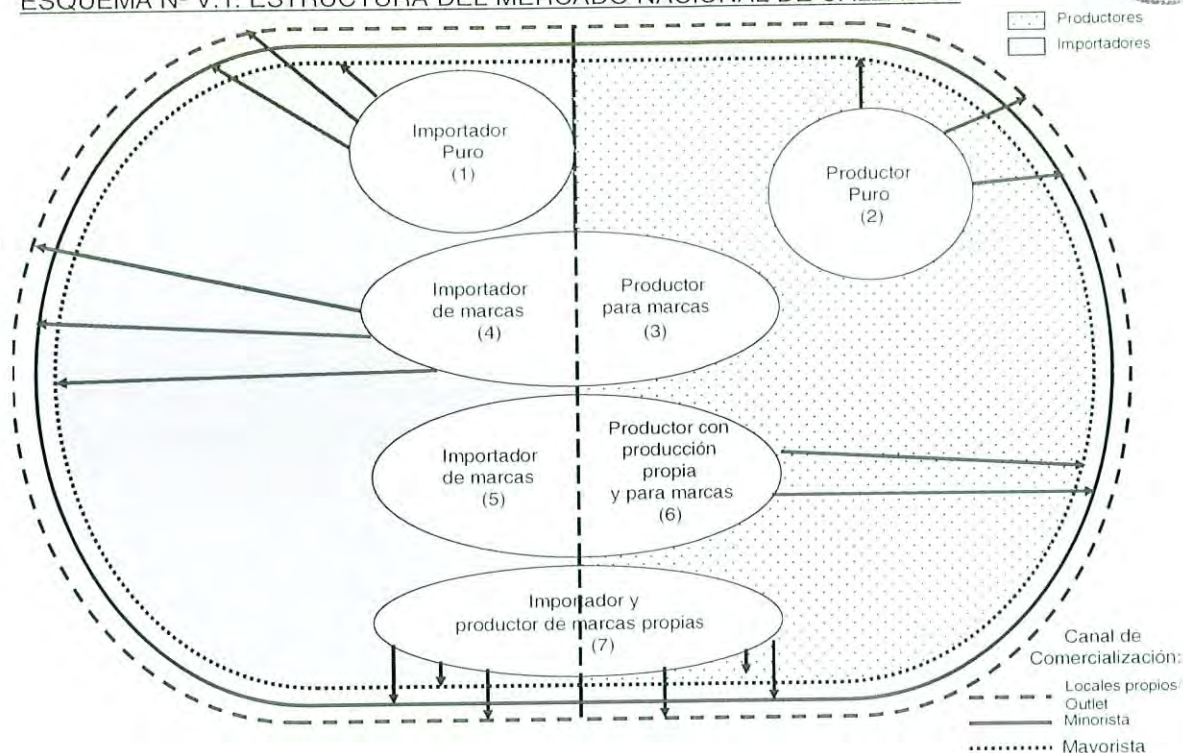
En cuando a la comercialización de calzado en la Argentina, la misma se sintetiza en el siguiente esquema⁴⁶.

⁴⁵ La información referida a empresas productoras e importadoras se obtuvieron de las siguientes fojas.: 13185 y 14172/4 (ALPARGATAS); 11784 y 11786/8 (ARIZONA); 12520 y 12522/4 (BORCAL); 11721 y 11723/5 (CIRENE); 13864 y 13866/9(DASS); 13820 y 13822/4 (DISTRINANDO); 12735 y 12737/9 (EMILIO AGNESE); 11923 y 11925/6 (EVA INJECT); 12115 y 12117/9 (EXTREME GEAR); 4068/9 y 4071/2 (FABINCAL); 12192 y 12194/6 (FRANCALZ); 12931 y 12935/7 (GGM); 5692 y 5696/734 (GRIMOLDI); 12073 y 12075/7 (HEYDAY); 13110 y 13113/5 (IBEX); 11842 y 11844/6 (IGUALITA); 11457 y 11459/61 (IMPEGNO); 11146/7 y 11151/2 (INDULAR); 12423 y 12427 (INDUSTRIAS SUCRE); 13060 y 13063/4 (IWO CILICIA); 12001 y 12004/5 (JOSE LOPES); 12333 y 12336/7 (JUAN CARLOS CHILLEMI); 12266 y 12668/70 (LADY STORK); 11512 y 11514/6 (MAINCAL); 12590, 12593 y 12595 (MIDLANS); 12802 y 12804/6 (PANOSS); 12660, 12663 y 12665 (PIANS); 11654 y 11656/8 (SUOLA); 13007 vta y 13008 vta/9 vta (TECAL); 12861 y 12864/5 (VALE); 6634 y 6638/40 (ADIDAS); 5554 y 5558/9 (AMERICAN DISTRIBUTION); 5616/7 y 5621/3 (DABRA); 5188 y 5193/6 (NIKE); 5376 y 5381/3 (ORIGINAL SPORTS); 7142 y; 7146/7 (OSVALDO FREIER); 7881 y 7884/7 (OUTDOORS); 7718 y 7721/4 (SPORTS & ADVENTURE); 14409 y 14412/4 (TREND MILL); 6548/9 y 6552/5 (UNISOL); 7206 y 7208/10 (WINNERS)

⁴⁶ Para detalles sobre los canales de comercialización de las empresas productoras del relevamiento y de los importadores, ver Sección IV del presente informe.



ESQUEMA N° V.1: ESTRUCTURA DEL MERCADO NACIONAL DE CALZADOS



Notas:

- (1) Por importador puro se entiende a aquellas empresas que solo importaron y no contrataron producción a terceros ni poseen producción propia: AMERICAN DISTRIBUTION, ORIGINAL SPORTS, OSVALDO FREIER y WINNERS.
 - (2) Por productor puro se entiende a aquellas empresas que solo tienen producción propia: ARIZONA, BORCAL, CIRENE, EMILIO AGNESE, EVA INJECT, EXTREME GEAR, FABINCAL, FRANCALZ, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, INDUSTRIAS SUCRE, JUAN CARLOS CHILLEMI, MAINCAL, MIDLANS, PANOSS, TECAL y VALE.
 - (3) Por productor para marcas se entiende a aquellas empresas que solo producen para terceros: DASS, SUOLA (adicionalmente realizó importaciones) e IMPEGNO.
 - (4) Por importador de marcas se entiende a aquellas empresas que importan y encargan producción a terceros: NIKE, ADIDAS, DABRA, OUTDOORS y SPORTS & ADVENTURE.
 - (5) Incluye a la empresa VDA que si bien no participó de la investigación, según surge de información obrante en el expediente, posee vinculación con INDULAR.
 - (6) Incluye a las empresas que tienen tanto producción propia como para terceros: INDULAR (adicionalmente realizó importaciones), IWO CILICIA y PIANS.
 - (7) Incluye a las empresas que tienen producción propia y a su vez realizan importaciones: ALPARGATAS, GRIMOLDI, GGM (adicionalmente ha encargado producción a terceros), JOSE LOPES, LADY STORK y UNISOL (respondió solo como importador)
- Fuente: CNCE, sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

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.

Respecto a normas y regulaciones vigentes, varias son las firmas (productoras e importadoras) que mencionaron el incremento en los costos del calzado importado a raíz de determinados requerimientos que existen para estos productos como ser las normas de etiquetado. ALPARGATAS señaló que el calzado importado ve incrementado levemente su costo por requerimientos de etiquetado en idioma nacional con información sobre el producto, punto que también formularon ORIGINAL SPORTS, WINNERS, DASS, GRIMOLDI, ADIDAS, NIKE, SPORTS & ADVENTURE, OUTDOORS y UNISOL agregando que en los hechos este requisito de etiquetado solo se les exige a las empresas importadoras. DISTRINANDO mencionó que los requisitos de etiquetado, si bien son comunes para el producto nacional como para el importado, afectan principalmente las decisiones de importación ya que no todos los exportadores saben como confeccionar las mismas, mientras que para GGM estas exigencias agregan más tiempo y procesos en la importación de calzado afectando en mayor medida al productor que además es pequeño importador y no a los grandes importadores.

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 último, como se mencionó en la Sección IV, en el país se comercializa una gran cantidad de marcas tanto nacionales, como internacionales y regionales, algunas de las cuales se exponen en la siguiente Tabla⁴⁷.

⁴⁷ Para detalles sobre las marcas comercializadas por los productores pequeños, así como más información sobre las aquí presentadas, ver Tabla N° IV.1 y IV.3 en la Sección IV del presente informe.



Tabla N° V.16
 Productores grandes e importadores: Marcas comercializadas

Empresa	Marca	
	Nombre	Tipo
ALPARGATAS	TOPPER	Internacional
	PAMPERO INFANTIL	Nacional
	FLECHA	Nacional
ARIZONA	DRA. VIDAL	s/d
BORCAL	NORWICH	Nacional
	BORCAL	Nacional
CIRENE	HACKERS	s/d
	FEDORA	s/d
DASS	NIKE	Internacional
	FILA	Internacional
DISTRINANDO	LE COQ SPORTIF	Internacional
	PICCADILLY	Internacional
	CHOCOLATE	Nacional
	TITINA	Nacional
EMILIO AGNESE	WEST COAST	Internacional
	BONAPARTE	Nacional
EVA INJECT	NATIVE	Nacional
	SEAWALK	Internacional
EXTREME GEAR	EXTREME GEAR	Internacional
FABINCAL	SCARPINO	s/d
FRANCALZ	RED HORN	Regional
	FULVENCE	Nacional
GGM	PONY	Internacional
GRIMOLDI	AMERICAN PIE	Nacional
	HUSH PUPPIES	Internacional
	MERRELL	Internacional
	CATERPILLAR	Internacional
	KICKERS	Internacional
	CAMPER	Internacional
	PATAGONIA	Internacional
	LADYBUG	Nacional
	HARLEY DAVIDSON	Internacional
	TIMBERLAND	Internacional
GRIMOLDI	Nacional	
SAXON	Nacional	
HEYDAY	HEYDAY	Nacional
IBEX	RIGAZIO	Nacional
IGUALITA	IGUALITA	Nacional
	W.L. WILD LAST	Nacional
	DELI GIRL'S	Nacional
IMPEGNO	s/d	s/d
INDULAR	SIGNIA	Nacional
	REEBOK	Internacional
	OLYMPIKUS	Regional
INDUSTRIAS SUCRE	SUCRE	Nacional
IWO CILICIA	TABA	Nacional
	KICK SIDE	Nacional
	TIWO	Nacional
JOSE LOPES	GAELLE	s/d
JUAN CARLOS CHILLEMI	STONE	Nacional
LADY STORK	LADY STORK	Internacional
	STORKMAN	Internacional
MAINCAL	FUNCIONAL	Nacional
	AR-2000	Nacional
MIDLANS	MDL SHOES	Nacional

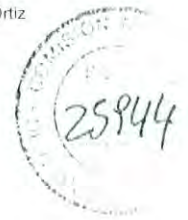


Tabla N° V.16 (continuación)

Empresa	Marca	
	Nombre	Tipo
PANOSS	GÓNDOLA CYNTHIA	Nacional Nacional
PIANS	PIANS MIMO BABY CLUB AKIABARA	Nacional Regional Internacional Nacional
SUOLA	NIKE	Internacional
TECAL	CAVATINI	Nacional
VALE	VALERIO	Regional
ADIDAS	ADIDAS	Internacional
AMERICAN DISTRIBUTION	s/d	s/d
DABRA	LOTTO SPORTS SERGIO TACCHINI	Internacional Internacional
NIKE	NIKE	Internacional
ORIGINAL SPORTS	AND 1	Internacional
OSVALDO FREIER	SHIMANO	Internacional
OUTDOORS	TIMBERLAND THE NORTH FACE	Internacional Internacional
SPORTS & ADVENTURE	HI-TEC HEAD COLEMAN AIRWALK	Internacional Internacional Internacional Internacional
TREND MILL	VANS DIESEL	Internacional Internacional
UNISOL	PUMA	Internacional
WINNERS	SALOMON WILSON	Internacional Internacional

s/d: sin dato

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

V.2. Dinámica reciente del mercado nacional⁴⁸

Tras la crisis de 2001-2002, el período 2003 – 1º semestre de 2008⁴⁹ se caracterizó por un fuerte incremento en el nivel de actividad, en la inversión y en las exportaciones, recuperación y cambios en la composición de las importaciones, tipo de cambio estable y crecimientos similares en los índices de precios minoristas y mayoristas. En tanto, la crisis financiera internacional iniciada en el segundo semestre de 2008 está generando cambios en la referida tendencia, que si bien no se observan

⁴⁸ La información sobre empresas productoras del relevamiento e importadoras se obtuvo de fojas: 14171 (ALPARGATAS); 17785/6 (ARIZONA); 12521/2 (BORCAL); 11722/3 (CIRENE); 13865/6 (DASS); 13821/2 (DISTRINANDO); 12736/7 (EMILIO AGNESE); 11924 (EVA INJECT); 12116/7 (EXTREME GEAR); 4070 (FABINCAL); 12193/4 (FRANCALZ); 12933/4 (GGM); 5694/5 (GRIMOLDI); 12074/5 (HEYDAY); 13111/2 (IBEX); 11843/4 (IGUALITA); 11458/9 (IMPEGNO); 11147/50 (INDULAR); 12424/5 (INDUSTRIAS SUCRE); 13061/2 (IWO CILICIA); 12002/3 (JOSE LOPES); 12334/5 (JUAN CARLOS CHILLEMI); 12267/8 (LADY STORK); 11513 (MAINCAL); 12591/2 (MIDLANS); 12803/4 (PANOSS); 12662 (PIANS); 11655/6 (SUOLA); 13008 vta (TECAL); 12862/3 (VALE); 6636/7 (ADIDAS); 5556/7 (AMERICAN DISTRIBUTION); 5619/20 (DABRA); 5191/4 (NIKE); 5378/80 (ORIGINAL SPORTS); 7144/5 (OSVALDO FREIER); 7883/4 (OUTDOORS); 7719/20 (SPORTS & ADVENTURE); 14411/2 (TREND MILL); 6551/2 (UNISOL); 7207/8 (WINNERS).

⁴⁹ En todos los casos las variaciones se calcularon respecto del año 2002.



mayormente en los indicadores anuales de 2008, se reflejan en los correspondientes indicadores trimestrales del referido segundo semestre.

Así, en el período 2003-2007 el PBI experimentó un incremento del 52,7%, con tasa anuales de entre 8,5% y 9,2%, mientras que en 2008 creció un 7%, aunque con una tendencia decreciente, pasando del 8,5% en el primer trimestre al 4,9% en el último). Así, se superó en un 33% el nivel máximo registrado en 1998, situación que se repite, en diferentes magnitudes, en casi todos los sectores de la economía. En particular, el PBI industrial mostró un crecimiento del 71,6% en 2003-2007, lo que representó una tasa anual del 9,9%. En particular en 2008, este indicador también mostró una desaceleración, al crecer 5% (6,2% en el primer trimestre y 2,4% en el cuarto).

Por su parte, la inversión bruta fija creció un 233,5% en 2003-2008 (15,2% anual), con un incremento del 9% en 2008 (17% en el primer semestre y 3% en el último) con lo que pasó de representar el 11,3% del PBI en 2002 al 23% en 2008.

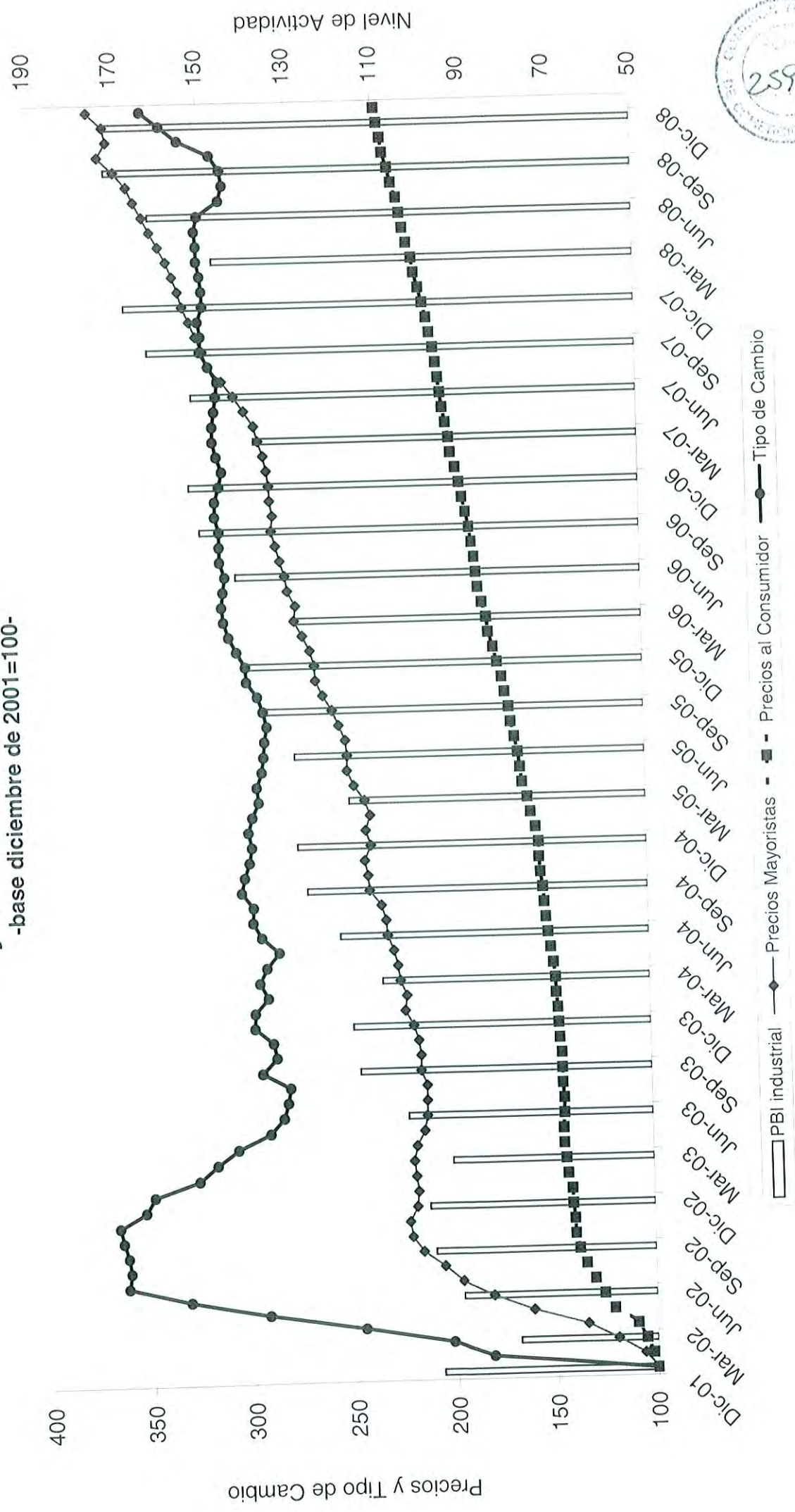
En tanto, en el referido sexenio las exportaciones de bienes crecieron un 173%, lo que equivale a una tasa anual del 18,2%, sin que se observe una desaceleración en esta variable, que creció un 25,1% en 2008. Por su parte, las importaciones se recuperaron de los niveles mínimos del 2002, creciendo 54% en 2003, 62% en 2004, 28% en 2005, 19% en 2006, 31% en 2007 y 28% en 2008 (lo que representa un acumulado del 539%), con lo que se superó en un 83% los niveles máximos históricos de 1998.

Por último, mientras el tipo de cambio se mantuvo en alrededor de los \$ 3 por dólar desde 2003 hasta septiembre de 2008, llegando a \$ 3,45 a fines de 2008; los precios minoristas aumentaron 61% y los mayoristas 69% (Gráfico N° 1).

Gráfico N° V.4

Evolución de precios internos, tipo de cambio y nivel de actividad

-base diciembre de 2001=100-



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



Con respecto al mercado interno de calzado de acuerdo a datos del INDEC, en 2003 se podían contabilizar 1.145 establecimientos dedicados a la 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.

Tabla N° V.17
Datos sobre la rama de calzado
 Año 2003
 En cantidad y miles de pesos

Rama	Cantidad de locales	Valor Bruto de la Producción (1)	Valor agregado (2)	POA (3)	PONA (4)
Fabricación de calzado de cuero, excepto el ortopédico	641	614.178	242.547	6.352	631
Fabricación de calzado de tela, plástico, goma, caucho y otros materiales, excepto calzado ortopédico y de asbesto	382	628.065	296.590	10.522	385
Fabricación de partes de calzado	122	109.256	43.569	1.448	134
Total industria del calzado	1.145	1.351.499	582.706	18.322	1.150

- (1) miles de pesos, a Precios de Productor
 (2) miles de pesos, a Precios Básicos
 (3) POA: Puestos de trabajo ocupados asalariados
 (4) PONA: Puestos de trabajo ocupados no asalariados
 Fuente: INDEC, Censo Nacional Económico 2004/05.

Tabla N° V.18
Producción y ventas de calzado
 Año 2004

Tipo de calzado	Producción		Ventas		Precio medio (1)
	Pares	Participación (%) (1)	Pares	Pesos	pesos / par
1) Calzado de protección	3.122.470	4	3.003.053	93.113.312	31,01
2) Calzado impermeable	2.533.318	4	2.268.110	16.014.290	7,06
3) Calzado de deportes con fondo de PVC	10.883.264	16	10.363.151	172.740.116	16,67
4) Calzado de deportes con fondo distinto de PVC	7.347.643	10	6.868.848	255.596.647	37,21
5) Calzado de caucho o plástico con tetones	2.623.113	4	2.132.216	13.062.684	6,13
6) Calzado con capellana y fondo de caucho o plástico	7.394.958	11	7.211.337	114.969.385	15,94
7) Calzado con capellada y fondo de cuero natural	3.788.381	5	3.769.614	197.474.693	52,39
8) Calzado con capellada de cuero natural y fondo de caucho, plástico o cuero regenerado	9.167.088	13	8.846.983	321.728.318	36,37
9) Calzado con capellana textil y fondo d/caucho o plástico	15.470.440	22	14.597.903	122.625.543	8,40
10) Calzado con capellada textil y fondo de cuero natural o regenerado	128.038	0	128.029	8.000.325	62,49
11) Calzado no detallado anteriormente	7.646.533	11	6.985.152	104.987.020	15,03
Total	70.105.246	100	66.174.396	1.420.312.333	21,46

- (1) Estimación CNCE en base a INDEC
 Fuente: Informe Sectorial "La industria del Calzado en la Argentina", septiembre 2006. INDEC



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 N° 12-E del Anexo I y a estimaciones hechas por el Ministerio del Interior sobre la población argentina para 2008⁵⁰, el consumo per capita de calzado en el último año del período 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 N° 12-E del mencionado Anexo I, la demanda de calzado se incrementó durante el período analizado.

Para FABINCAL hubo una disminución de la demanda de calzado, mientras que el comportamiento de ciertos indicadores como "Productos textiles" y "Producción industrial"⁵¹ a la alza, no se evidenció en este mercado que tuvo un comportamiento inverso, opinión que comparte con EMILIO AGNESE, EVA INJECT, HEYDAY y MAINCAL. IGUALITA se ubicaría en este grupo al haber informado un incremento en el costo de vida de los asalariados que incidió en un menor poder de compra de los productos por ella producidos. En cambio para INDULAR se produjo un crecimiento en la demanda pasando el consumo per capita de calzado deportivo de 0,5 pares\habitantes en 2001 a 0,75 en la actualidad. En este sentido también se expresaron ARIZONA, CIRENE, IBEX, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JOSE LOPES, FRANCALZ, GGM, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, MIDLANS y PANOSS. De todas maneras, muchas de las empresas que indicaron un aumento de la demanda, también mencionaron que la industria nacional de calzado no acompañó el comportamiento de dichos indicadores, principalmente por el efecto negativo de las importaciones.

En dicho contexto, de la información aportada por las empresas productoras del relevamiento, la estructura de costos promedio de todas las categorías de calzados

⁵⁰ http://www.mininterior.gov.ar/poblacion/situacion_gral.asp

⁵¹ 1,5% y 4,9%, respectivamente. Fuente: Estimador Mensual Industrial (INDEC).



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 1,20 en 2006, a 1,16 en 2007 y a 1,11 en 2008).

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.

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.

También se observa, entre otras cosas, la importancia de las cuentas específicas de calzados de la categoría B y D, ya que ambas representan aproximadamente el 95% de dicho cuadro consolidado.

Los resultados obtenidos fueron positivos y crecientes, situación que se observa en la relación ventas / punto de equilibrio.

Del análisis de la información contenida en la siguiente Tabla confeccionada con información correspondiente a las empresas ALPARGATAS, NIKE y ADIDAS surge lo siguiente:



- En todos los años y para las tres empresas, la rentabilidad de los calzados comercializados de origen China fue mayor a la obtenida por ventas de calzados de producción nacional (propia o encargada a terceros).
- Dentro de la rentabilidad obtenida por las empresas del calzado comercializado de producción nacional, la mayor correspondió a NIKE, en tanto que se registraron valores intermedios y crecientes en ALPARGATAS y valores por debajo de la unidad en el caso de ADIDAS.
- En cuanto a la rentabilidad obtenida del calzado comercializado de origen China, la mayor se registró para ALPARGATAS, seguida de NIKE y de ADIDAS.
- La mayor diferencia de rentabilidad entre el calzado comercializado de producción nacional y el originario de China se dio en la firma ALPARGATAS, seguida por ADIDAS y NIKE.
- Los resultados obtenidos en el calzado comercializado de otros orígenes no difieren en forma sustancial con los registros obtenidos del calzado comercializado de origen China.

Tabla N° V.19
Resumen de la relación ventas / punto de equilibrio (1) (Grandes empresas / Marcas - Grupo B)
 Por año y por origen

	ALPARGATAS			NIKE			ADIDAS		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Producción Nacional (Propia o encargada a terceros)	0,93	1,16	1,19	1,34	2,12	1,71	0,93	0,85	0,85

Importado de China	3,49	4,3	4,34	1,88	2,25	2,23	1,38	1,67	1,58
--------------------	------	-----	------	------	------	------	------	------	------

Importado de otros orígenes	3,1	5,31	5,7	1,86	2,38	2,38	1,12	1,25	1,2
-----------------------------	-----	------	-----	------	------	------	------	------	-----

	ALPARGATAS			NIKE			ADIDAS		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Producción Nacional (Propia o encargada a terceros)	0,93	1,16	1,19	1,34	2,12	1,71	0,93	0,85	0,85

Importado de China	3,49	4,3	4,34	1,88	2,25	2,23	1,38	1,67	1,58
--------------------	------	-----	------	------	------	------	------	------	------

Importado de otros orígenes	3,1	5,31	5,7	1,86	2,38	2,38	1,12	1,25	1,2
-----------------------------	-----	------	-----	------	------	------	------	------	-----

Nota 1: El punto de equilibrio representa el nivel de ventas necesario para la cobertura de los costos variables y fijos.

Nota 2: No fue considerada la información proporcionada por INDULAR debido a que la misma no se encontraba completa y consistente.

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



Con respecto a la existencia de licencias no automáticas vigentes desde el año 2005, para la empresa DASS la imposición de las mismas, generó durante el período investigado, una demanda insatisfecha de calzado deportivo que fue un incentivo para la producción local de dicho tipo de calzado con la tecnología disponible en el país⁵².

Para ARIZONA y CIRENE, esta herramienta, junto con otras, permitió competir con los costos asiáticos. Asimismo, WINNERS, DASS, GRIMOLDI, ADIDAS, NIKE, SPORTS & ADVENTURE, OUTDOORS y UNISOL remarcaron el incremento en el costo de importación por la tramitación de licencias no automáticas, que muchas veces se extienden del plazo establecido, ocasionando problemas con la validez del certificado de origen y por la imposibilidad de triangulación al momento de realizar la importación, según afirmaron.

Para DISTRINANDO la demanda se mantuvo constante, a niveles importantes, y el crecimiento de los mencionados indicadores se evidenció en una casi plena ocupación de las fábricas de calzado, mientras que para GRIMOLDI los mayores niveles de actividad industrial ocasionaron dificultades para obtener personal capacitado para la producción, especialmente cosedores y cortadores.

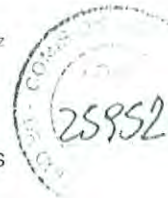
La evolución de los indicadores antes mencionados tuvo diversos impactos, según las empresas importadoras. TREND MILL mencionó que tuvo un impacto negativo debido al incumplimiento de un proveedor nacional en el segundo semestre de 2008. OUTDOORS se ubica en esta línea, al mencionar que el incremento de la actividad en 2008, junto a la escasez de personal calificado, ocasionó un incremento en los costos de sus proveedores locales que se trasladaron a la empresa⁵³.

SPORTS & ADVENTURE y ORIGINAL SPORTS coincidieron en que las industrias nacionales capitalizaron en mayor medida, en relación con las importaciones de calzado de China, el aumento en los niveles de actividad comercial producido durante el período. En el mismo sentido, ADIDAS mencionó que pudo incrementar el volumen de compra nacional de aquellos modelos factibles de producirse localmente.

Por último, DABRA mencionó que no pudo alcanzar los volúmenes de venta de años anteriores debido, en parte, a los incrementos en los costos nacionales de los productos subcontratados, razón por la cual debieron restringir las compras internas

⁵² Cabe mencionar que los certificados de importación rigen desde el 31 de agosto de 2005, si bien las posiciones NCM afectadas fueron modificadas mediante Resolución del 11 de noviembre de 2008.

⁵³ De todas maneras, la firma mencionó que este incremento en los costos no influyó en sus decisiones de incrementar la producción nacional de la marca TIMBERLAND.



tanto como las externas, en este último caso por las restricciones a las importaciones existentes.

Con respecto a las preferencias de los consumidores de calzado, para ALPARGATAS durante el período analizado hubo un cambio en las mismas que se orientaron a los productos con diseños novedosos y con un mayor confort. Tanto INDULAR como EXTREME GEAR y SUOLA, refiriéndose al calzado deportivo “de performance”, ubicaron los cambios en la demanda en la elección por parte del consumidor de productos de primera marca y mayor tecnología, expresada en los sistemas de amortiguación, materiales especiales utilizados en su confección, etc.; cambios que para INDULAR encuentran su motivación en la mejora del poder adquisitivo del consumidor masivo y en una mejor oferta de productos. PIANS también reconoció que el público se ha vuelto más selectivo en cuanto a los aspectos de diseño, moda y modelaje. En este sentido, GRIMOLDI compartió la apreciación de que, durante el período analizado, el público demandó un nivel creciente de calidad y de actualización en el calzado impulsado principalmente por un mayor ingreso disponible y cambios en la moda.

La preferencia por productos de mayor tecnología generó, para INDULAR que la industria nacional incrementase la capacidad de producción local y la incorporación de tecnología, para la elaboración de calzados “de alta performance” compatibles con los estándares mundiales. La presencia de mayores inversiones durante el período, que incrementaron la capacidad instalada y mejoraron la productividad fue mencionada también por las firmas ARIZONA, CIRENE, BORCAL, HEYDAY, IBEX, FRANCALZ, IWO CILICIA, JOSE LOPES, INDUSTRIAS SUCRE, IMPEGNO, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, MIDLANS y PANOSS.

Continuando con los cambios producidos en la oferta de calzado deportivo, INDULAR mencionó que la apertura de locales de venta directa al consumidor permitió la incorporación de nuevos participantes, pero que muchas de las primeras marcas internacionales de este tipo de calzado incrementaron fuertemente su oferta de productos importados desde fuera del MERCOSUR. La incorporación de nuevos participantes en el mercado también fue mencionada por EVA INJECT, IBEX, SUOLA y VALE. Asimismo, para EXTREME GEAR y VALE, los cambios en la composición de la oferta estuvieron signados por la entrada de importaciones a precios de dumping.



Para algunos importadores también se produjeron cambios en este mercado durante el período analizado. UNISOL⁵⁴ menciona que hubo una mayor y mejor oferta de productos nacionales así como una progresiva sustitución de importaciones en aquellos calzados que no requieren avanzada tecnología de producción.

Para AMERICAN DISTRIBUTION hubo un cambio en la tendencia de los productos por ella comercializados, ya que el usuario comenzó a demandar una zapatilla más ligera y de tipo vulcanizado.

Para ADIDAS, el cambio se concentró en la demanda, la tecnología y la comunicación, llevando al consumidor a adquirir productos nuevos o renovados. Según esta empresa, el calzado chino, en este sentido, permitiría completar los modelos producidos en el país y satisfacer las necesidades del usuario. ADIDAS también menciona una sustitución de importaciones durante el período analizado. NIKE se ubica en la misma línea que ADIDAS al remarcar la demanda por mayor tecnología (principalmente en el calzado deportivo) y la mayor producción en el mercado nacional de productos que por sus características técnicas pueden fabricarse localmente.

Por su parte, DABRA señaló cambios en: a) los hábitos de consumo, donde el consumidor hoy prioriza la calidad y el diseño por sobre el precio; b) la incorporación de nuevos participantes, con la creciente comercialización de productos de imitación, y c) el incremento en el costo de la materia prima, principalmente del calzado deportivo donde las grandes marcas indican el límite superior de los precios.

ORIGINAL SPORTS mencionó que existe en el mercado nacional de calzado, una competencia desleal interna, que se evidencia en la informalidad impositiva y previsional, en métodos ilegales de contratación de empleados, en la existencia de centros de comercialización sin habilitación y ventas callejeras, así como falsificaciones y contrabando.

Por último, OUTDOORS remarcó una mayor demanda por calidad y actualización, principalmente por incrementos en el ingreso disponible y cambios en la moda.

Con respecto a los cambios producidos en los canales de comercialización, DABRA informó que durante el año 2008, hubo un cambio en sus canales de

⁵⁴ Esta empresa también es productora de calzado.



distribución, trasladándose parte del volumen comercializado al canal "otros" por cuestiones de marketing y debido a que el 80% de los productos que ella importa son botines de fútbol. Asimismo, esta empresa también comenzó a comercializar por el canal minorista con el objetivo de incrementar el volumen de producción de la fábrica. Por su parte, hasta mediados de 2006, ORIGINAL SPORTS comercializaba el 100% de sus importaciones por el canal minorista, situación que comenzó a cambiar a partir de la apertura del primer local exclusivo en julio de 2006.

Por otro lado, INDULAR indicó que, durante el período analizado, dentro del canal minorista, hubo un predominio de las grandes cadenas por sobre las casas de venta tradicionales de artículos deportivos.

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.

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 deportivo⁵⁵.

⁵⁵ 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.



V.3. Mercado internacional

V.3.1. Características generales del mercado internacional

La Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) en su informe sobre "Capital social para el desarrollo industrial" menciona que la industria del calzado puede ser percibida como una industria trabajo-intensiva que requiere inversiones modestas y poca capacitación. En este sentido, la industria del calzado puede ser pensada como un sector de particular interés para los responsables del diseño de políticas en los países de bajos ingresos⁵⁶.

La producción mundial de calzado se ha desplazado continuamente hacia regiones con menores costos laborales⁵⁷. 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 alrededor del 8% de los calzados, en tanto que en 2007 su participación en las exportaciones mundiales alcanzó el 78%⁵⁸.

La ONUDI, en otro informe publicado en el año 2000⁵⁹, 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 países⁶⁰, mostrando que los costos de producción son un factor importante para explicar la relocalización de la industria mundial del calzado hacia países donde los

⁵⁶ Fuente:

http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Social_capital_for_industrial_development_operation_alizing_the_concept_summary.pdf consultada el 23 de julio de 2009. A lo largo del mencionado informe se analiza detenidamente (a nivel micro, meso y macro) las experiencias disímiles de la industria del calzado en Etiopía y Vietnam.

La industria del calzado vietnamita es una de las más dinámicas en los últimos tiempos, consiguió ganar posiciones en el mercado mundial, entre otros hechos ha desplazado parcialmente a la industria brasileña en el mercado estadounidense. En tanto la industria etíope ha tenido que sobreponerse a la irrupción de los calzados chinos en la década del noventa, y ha logrado posicionarse en un nicho de mercado local de alta calidad de calzados realizados artesanalmente, durables (los calzados chinos tenían mejor terminación y estaban mejor diseñados, pero tenían una menor durabilidad), comenzando una incipiente exportación de calzados masculinos (fuente: http://www.fasid.or.jp/daiqakuin/fa_gr/kyojyu/pdf/discussion/2006-09-003.pdf consultada el 8 de septiembre de 2009)

⁵⁷ 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).

⁵⁸ Fuentes: <http://www.informat.com/research/infre0000246.html> consultada el 21 de julio de 2009 y COMTRADE.

⁵⁹ 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.

⁶⁰ Costa Rica, República Checa, Egipto, Francia, Hungría, India, Italia, Kenia, México, Filipinas, Turquía y Ucrania.



salarios -que son un componente de mucho peso en los países más desarrollados- son menos elevados.

Según la CAIAD, la segmentación del calzado no determina el lugar de fabricación, sino que son otros los condicionantes de la localización. Por ejemplo, el papel de las licencias para fabricar versus las inversiones directas, también forma parte del esquema de instalación de la industria (fs. 20242).

Esta Cámara menciona que, mientras que Adidas y Puma comenzaron como fabricantes, las marcas más nuevas, como Nike, Fila, Reebok, KangaROOS, New Balance, Asics, Lotto, Airwalk, Converse, Skechers, Quicksilver, Lacoste, Admiral y otras, se iniciaron como desarrolladores y tercerizaron la producción. Asimismo, según esta fuente, en numerosos casos las marcas líderes establecieron joint ventures con productores locales, realizando grandes inversiones en Indonesia, Tailandia, Vietnam, China, India y Bangladesh, mientras que, con escalas algo menores, hubo también localizaciones en Túnez, Marruecos, Rumanía, Portugal, Macao, México y Brasil fs. 20243).

Por último, según la CAIAD, los criterios de las marcas internacionales líderes para asignar inversiones, son los siguientes (fs. 20243):

- Infraestructura: física (camino, puertos, energía, agua, parques industriales), financiera (inflación, mercado de cambios, sistema bancario) e institucional (aduanas, sistema jurídico, legislación laboral).
- Mano de obra: disponibilidad, panorama sindical, costo laboral.
- Clima de inversión: disponibilidad de tierras, oferta de capitales, programas públicos de incentivos y subsidios, estructura impositiva por empresa.
- Mercados: distancia a los principales mercados globales, tamaño del mercado local.

Como se observa en la siguiente tabla, 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%⁶¹. China ocupa el segundo puesto en el ranking de importadores con una participación que oscila entre

⁶¹ Los datos de COMTRADE disponibles a la fecha de la elaboración del presente informe son parciales, aún resta incorporar información de diversos países.



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 un 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.

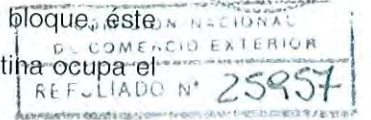


Tabla N° V.20
 Principales países importadores de calzado⁶²

País importador	2007		2008*	
	Cantidad (en miles de pares)	Participación en total de importaciones	Cantidad (en miles de pares)	Participación en total de importaciones
Estados Unidos	2.412.169	28%	1.232.951	18%
China	703.438	8%	625.182	9%
Reino Unido	485.185	6%	455.964	7%
Francia	442.010	5%	406.963	6%
Italia	392.790	5%	351.111	5%
Japón	369.588	4%	370.377	6%
Alemania	352.008	4%	337.234	5%
España	343.056	4%	s/d	s/d
Bélgica	250.921	3%	232.946	3%
Rusia	199.040	2%	278.534	4%
Holanda	174.788	2%	167.815	3%
Canadá	162.005	2%	154.333	2%
Africa del Sur	157.792	2%	150.564	2%
República Checa	142.539	2%	162.108	2%
Australia	115.614	1%	118.963	2%
Arabia Saudita	110.563	1%	s/d	s/d
Polonia	101.484	1%	90.129	1%
Rumania	98.419	1%	98.344	1%
Singapur	77.774	1%	66.907	1%
Grecia	67.574	1%	72.976	1%
Austria	64.916	1%	69.776	1%
Chile	64.023	1%	133.742	2%
India	58.973	1%	90.071	1%
Argentina	28.509	0,3%	32.068	0%
Total general	8.481.821	100%	6.666.827	100%

*parciales

s/d: Sin dato

Fuente: CNCE sobre la base de COMTRADE

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"⁶³), Bélgica, Brasil y Alemania, cuyas participaciones rondaron el 2% de las exportaciones mundiales. En 2007, último año para el cual se cuenta con

⁶² La información no incluye las subpartidas 6402.12 y 6403.12

⁶³ Por ejemplo, ha desplazado a Brasil en el mercado norteamericano.



información para todos los países, Argentina ocupaba la posición 61 en un ranking de 127 países exportadores, con el 0,02% del total.

Tabla N° V.21
 Principales países exportadores de calzado⁶⁴

País exportador	2007		2008*	
	Cantidad (en miles de pares)	Participación en total de exportaciones	Cantidad (en miles de pares)	Participación en total de exportaciones
China	7.859.694	76%	8.346.416	83%
Italia	250.515	2%	219.361	2%
Vietnam	241.279	2%	s/d	s/d
Bélgica	194.897	2%	187.089	2%
Brasil	177.052	2%	165.792	2%
Alemania	167.585	2%	139.989	1%
India	147.983	1%	88.179	1%
Tailandia	142.955	1%	146.487	1%
España	101.384	1%	s/d	s/d
Holanda	86.870	1%	91.746	1%
Portugal	70.058	1%	61.170	1%
Rumania	64.530	1%	56.070	1%
Francia	64.123	1%	62.474	1%
Estados Unidos	64.019	1%	32.440	0%
Turquía	56.466	1%	54.341	1%
Kenia	46.850	0,5%	6.199	0,1%
Reino Unido	40.004	0,4%	42.954	0,4%
Singapur	34.310	0,3%	34.398	0,3%
Dinamarca	29.780	0,3%	22.830	0,2%
Argentina	2.094	0,02%	1.902	0,02%
Total general	10.287.898	100%	10.078.400	100%

*parciales

s/d: sin datos

Fuente: CNCE sobre la base de COMTRADE

En el mismo sentido, en la Tabla siguiente se observa que, según otra fuente (Abicalçados, Associação Brasileira das Indústrias de Calçados), 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.

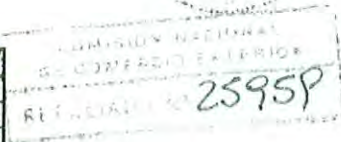
⁶⁴ Se excluyen las subpartidas 6402.12 y 6403.12



Tabla N° V.22
 Producción, Importación, Exportación y Consumo mundiales
 (en millones de pares) - Año 2007

Continente	Producción	Importación	Exportación	Consumo
Asia	13.435	1.440	9.511	5.365
Europa	985	3.875	1.367	3.493
América de Norte/ Central	221	2.637	38	2.820
América del Sur	1.056	326	196	1.186
África	209	372	55	526
Medio Oriente	159	326	91	394
Oceania	9	142	3	149
Total	16.074	9.118	11.260	13.932

Fuente: Abicalçados - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados



La firma exportadora MACAO observó que "...el mercado mundial de calzado se compone de calzado deportivo y calzado informal..." (fs. 13383). En este sentido, GGM sostiene que "China y alguno de los países asiáticos⁶⁵ 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..." (fs. 12933).

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..." (fs. 14172)

⁶⁵ DASS menciona a Vietnam e Indonesia como los productores de calzados deportivos que siguen a China en importancia (fs. 13866).



EVERVAN FOOTWEAR, señaló que POU-CHEN INDUSTRIALS⁶⁶ es el mayor productor de calzado deportivo (atlético) del mundo y produce zapatillas para la marca ADIDAS. También indicó, junto con MACAO, APACHE, NIKE, UNISOL y ADIDAS, que dentro del calzado deportivo existirían dos categorías de calzados: "STAF" y "no STAF". Las fábricas en condiciones de producir calzado STAF, según EVERVAN FOOTWEAR y APACHE, se encontrarían localizadas en China, Vietnam, Indonesia e India⁶⁷ (fs. 5254/5, 5235, 5238, 6501/3, 6605/7, 13302, 13365, 13454, 13460/1 y 13480/1).

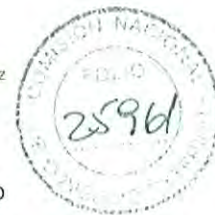
Según lo expresado por APACHE, EVERVAN, MACAO, NIKE, ADIDAS y UNISOL la fabricación de calzado de marcas internacionales, como aquellas mencionadas en las Tablas N° IV.1 a IV.4 de la Sección IV de este informe, se realiza a pedido de las grandes marcas, quienes monitorean los costos de producción y los procedimientos de fabricación. Los productores no almacenarían existencias y las políticas de precios serían globales, aplicando el mismo precio en todo el mundo (fs. 5168, 5254/5, 5235, 5238, 6603/5, 6499/6500, 13302, 13365, 13454, 13460/1 y 13480/1).

Por su parte, la CIC señaló que las marcas sostienen "no tener prácticamente existencia ociosa", por lo que su "stock debería tender a cero. Sin embargo, de los reportes financieros del primer trimestre de 2009⁶⁸ surge un incremento de los inventarios globales de entre el 3% y el 28% (3% NIKE, 23% PUMA y 28% ADIDAS)" (fs. 19045 y 19046). En este sentido, para la CIC la posible existencia de un exceso de stock controlado por las marcas internacionales sería preocupante, pues las mismas estarían en condiciones de reorientar los inventarios excedentes hacia los destinos capaces de absorberlos (fs.19051). Además, la CIC presentó una serie de informes de resultados financieros de PUMA, ADIDAS y NIKE. En el caso de PUMA se observa que las ventas globales medidas en euros cayeron 0,5% respecto a igual período de 2008. En las regiones de Europa, Medio Oriente y África ("región EMEA") pasaron de 391 millones de euros en el primer trimestre de 2008 a 366 millones para igual período en 2009, mientras las ventas en Asia aumentaron en términos de facturación en euros,

⁶⁶ El grupo taiwanés POU CHEN y PONY INTERNACIONAL (grupo de origen chino) están analizando la posibilidad de invertir en la Provincia de Buenos Aires. La empresa argentina elegida como socia sería GGM, a partir de una planta bonaerense (en Las Flores) se buscaría abastecer al mercado latinoamericano y otros mercados. POU CHEN fabrica zapatillas para numerosas marcas internacionales, entre ellas NIKE, ADIDAS, PUMA, MERREL, SALOMON, TIMBERLAND, CONVERSE, REEBOK, ASICS y NEW BALANCE, dispone de 376 líneas de producción en China, Vietnam, Indonesia y Taiwán y es el principal productor mundial de calzado deportivo (produjo alrededor de 200 millones de pares de calzados en 2006 y lideró el mercado mundial de ventas al por mayor de calzado deportivo con una participación de entre 16 y 17%). Fuentes: <http://www.americaeconomia.com/306828-Taiwanesa-Pou-Chen-negocia-con-argentina-GGM.note.aspx> y <http://www.pouchen.com.tw/English/1.aspx> consultadas el 28 de julio.

⁶⁷ Según MACAO, NIKE, ADIDAS y UNISOL dichas plantas se encontrarían en China, Vietnam e Indonesia.

⁶⁸ Se recuerda que el periodo investigado abarca desde enero de 2006 hasta diciembre de 2008.



pero cayeron en divisa constante, mientras que las ventas en el continente americano aumentaron en divisa constante: 11,5% respecto al primer trimestre de 2008. En tanto, los ingresos de NIKE en el continente americano cayeron 5% durante el tercer trimestre de 2009, comparado con igual período de 2008 (fs. 19116/43). Según cálculos elaborados por esta CNCE sobre la base de los datos presentados en dichos reportes, la relación inventarios/ventas en meses promedio para el primer trimestre de 2009 resultaría de 8 meses en el caso de PUMA (7 meses en igual período de 2008), 7 para NIKE (6 en 2008) y 9 para ADIDAS (7 en 2008); cabe mencionar que los referidos inventarios incluirían otros productos además de calzado.

En el mismo sentido, según información periodística, en el segundo trimestre de 2009 los beneficios de ADIDAS habrían disminuido 93% respecto a igual período en 2008. Esto obedecería a la reducción en las ventas en todo el mundo, excepto en América Latina⁶⁹.

Por su parte, la propia NIKE presentó un informe de resultados correspondiente al tercer trimestre del año fiscal 2009⁷⁰, donde consigna que los pedidos a nivel mundial de ropa y calzado deportivo entre marzo y julio de 2009 disminuirían 10% respecto a igual período de 2008 –se trataría de proyecciones, pues el informe se emitió en marzo de 2009-, los pedidos en Estados Unidos y la región Asia Pacífico caerían 1%, la merma para Europa, Medio Oriente y África sería del 25% y para el continente americano del 4%; de no considerarse el impacto en el tipo de cambio los pedidos a futuro para la región “Américas” hubiesen aumentado 22%. Los ingresos por ventas de calzados aumentaron 8% en Estados Unidos, disminuyeron 12% en la “región EMEA”, aumentaron 12% en la región Asia Pacífico y cayeron 4% en la región de las “Américas” (fs. 17177).

Con relación al stock de inventarios, NIKE informó que el exceso de inventario en un país, en general, se queda en ese país por ser económicamente irracional enviarlo a otro lugar (fs. 20045). Llegado el caso, los criterios que se tienen en cuenta al momento de redireccionarlos son: “los países de destino tienen que ser países que tengan la habilidad de realizar rápidamente un inventario de modo tal que otro país no sea colocado en una mala posición respecto de su inventario”, “la exportación al país de

⁶⁹ Fuentes http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1158886 y <http://www.thelocal.de/money/20090805-21047.html> consultadas el 5 de agosto de 2009

⁷⁰ De acuerdo a la traducción pública que consta a fs. 19143 siendo Reports Fiscal Third Quarter 2009 Results. en el original (fs. 19129).



destino no tiene que resultar en impuestos adicionales o estos deben ser limitados” y “NIKE considera el tiempo de tránsito...” ya que “...tiene un modelo de negocio de 4 temporadas, lo cual significa que los productos están en línea por aproximadamente 3 meses y NIKE intenta realizar todo su inventario en los 3 meses siguientes.” (fs. 20045). En el mismo sentido, se expresaron UNISOL y ADIDAS, remarcando que no es legalmente posible redireccionar los inventarios de calzado chino desde terceros países a la Argentina (fs. 20061/2 y 20075/6).

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...” (fs. 14172). 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 (fs. 5620).

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 (fs. 5620, 12117, 13822 y 13383).

A su vez, la productora INDULAR, citó a la publicación norteamericana, especializada en calzado deportivo, “SPORTING GOODS INTELLIGENCE” (SGI), según la cual “...los principales productores/exportadores de calzado, a nivel global, serían las firmas ADIDAS y NIKE⁷¹. Estas firmas, a su vez, han consolidado dentro de cada uno de sus grupos corporativos, diferentes marcas deportivas, que, en conjunto, poseen más del 50% del mercado mundial de Calzado Deportivo...” (fs. 11150). INDULAR menciona que “...ADIDAS GROUP es dueña, a nivel global, de las marcas ADIDAS y REEBOK, mientras que NIKE comercializa las marcas NIKE, CONVERSE-ALL STAR y UMBRO.” (fs. 11150).

⁷¹ EXTREME GEAR, DABRA y DISTRINANDO también señalaron a PUMA como una de las marcas líderes a nivel mundial.



Asimismo, INDULAR señaló que si bien la oferta global de calzado deportivo parece atomizada entre más de 30 marcas internacionales, los dos principales grupos (NIKE y ADIDAS) concentran más del 50% del mercado mundial (fs. 11150). SPORTS & ADVENTURE consideró que la oferta del mercado mundial de calzado "...está fuertemente atomizada por la gran cantidad de productores existentes, fundamentalmente en China...", no obstante lo cual, las marcas de alta performance mostrarían una concentración en pocos productores capacitados para llevar adelante la fabricación de sus productos (fs. 7721).

Por otra parte, MACAO sugirió que el mercado del calzado informal está bastante fragmentado (fs. 13383). IMPEGNO, CHILLEMI, IWO CILICIA, IBEX y PANNOS indicaron que los países asiáticos, especialmente China, son los principales productores y exportadores de este tipo de calzados⁷². 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 (fs. 11457, 12335, 12804, 13062, 13112). Para MAINCAL los principales productores serían China, India y Brasil (fs. 11514). 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 "...subsidios que son difíciles de probar..." (fs. 11924/5).

Según MACAO, las 6 marcas principales (CLARKS, GEOX, ECCO, TIMBERLAND, BIRKENSTOCK y HUSH PUPPIES) de calzado informal alcanzarían una participación conjunta del 49% del mercado. MACAO también indicó que, a su juicio, las marcas norteamericanas tercerizan la mayor parte de la producción a empresas situadas en China, Corea, Tailandia, Vietnam e Indonesia, mientras que las marcas europeas tercerizan la fabricación de zapatos que no son de cuero y continúan fabricando zapatos de cuero (fs. 13383).

⁷² CIRENNE, ARIZONA, JOSÉ LOPEZ, HEYDAY, FRANCALZ, LADY STORK, INDUSTRIAS SUCRE, BORCAL, MIDLANS, PIANS, EMILIO AGNESE, VALE coinciden con esta afirmación (fs. 11723, 11786, 12003, 12075, 12194, 12268, 12425, 12522, 12592, 12663, 12737 y 12863).



V.3.2 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. Cabe señalar que la base INDSTAT que confecciona la ONUDI, no presenta información para el sector⁷³, mientras que las estadísticas anuales del gobierno chino, tampoco tienen estimaciones sobre la producción sectorial.

En tanto, la misión económica de la embajada de Francia en China, publicó un informe⁷⁴ donde se indica que en 2007 se contabilizaban alrededor de 20.000 empresas fabricantes de calzado en China, las cuales empleaban directamente a 3.500.000 personas y fabricaban 10.600 millones de pares de zapatos por año, lo que representaba alrededor de 50% de la producción mundial. El monto de comercio exterior (importaciones más exportaciones) alcanzó en dicho año a alrededor de 24.500 millones de dólares. 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). Como se observa en la Tabla siguiente, 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%.

⁷³ Sector CUCII 324

⁷⁴ http://www.ambafrance-cn.org/Le-secteur-de-la-chaussure-en-Chine-en-bref-evaluation-et.html#outil_sommaire consultado el 21 de julio de 2009.



Tabla N° V.23
 Principales destinos de exportación de calzados de China⁷⁵

País importador	2007		2008	
	Cantidad (en miles de pares)	Participación en total de exportaciones	Cantidad (en miles de pares)	Participación en total de exportaciones
Estados Unidos	1.987.555	24%	1.922.514	24%
Japón	505.835	6%	530.608	7%
Panamá (1)	265.709	3%	324.265	4%
China, Hong Kong	917.199	11%	283.185	3%
Rusia	227.028	3%	278.241	3%
Alemania	214.734	3%	249.671	3%
Kirguistán	97.735	1%	220.109	3%
Reino Unido	198.308	2%	219.811	3%
Emiratos Arabes	188.029	2%	203.490	3%
Africa del Sur	135.222	2%	170.595	2%
España	145.265	2%	158.126	2%
Malasia	109.133	1%	157.782	2%
Francia	152.271	2%	154.130	2%
Ucrania	168.189	2%	148.557	2%
India	51.200	1%	120.414	1%
Canada	104.981	1%	112.543	1%
Arabia Saudita	75.778	1%	112.439	1%
Holanda	121.676	1%	110.051	1%
Filipinas	84.719	1%	98.559	1%
Italia	92.898	1%	97.481	1%
Kazajistán	138.690	2%	96.764	1%
Indonesia	73.984	1%	92.442	1%
Corea	90.921	1%	91.577	1%
Bélgica	90.821	1%	90.971	1%
Australia	80.684	1%	89.999	1%
Chile	81.450	1%	89.335	1%
Argentina	8.319	0,1%	11.071	0,1%
Total	8.170.587	100%	8.120.293	100%

Nota: hay diferencias con los datos presentados en las exportaciones Chinas de la tabla precedente, pues en aquella las exportaciones chinas corresponden a las exportaciones de calzados de China, Hong Kong y China Macao

(1) Estos datos pueden estar sobreestimados por ser Panamá un centro de distribución.

Fuente: CNCE sobre la base de COMTRADE

Al respecto, las firmas GRIMOLDI y OUTDOORS coincidieron en sus presentaciones en que China es el principal productor mundial de calzados⁷⁶, dado que ha logrado desarrollar fábricas técnicamente bien dotadas y una industria de componentes y desde hace más de tres décadas las primeras marcas internacionales

⁷⁵ Se excluyen las subpartidas 6402.12 y 6403.12. En este caso no se han adicionado las exportaciones de Hong Kong y de Macao, considerándolas como dos regiones independientes de China, por ello los datos de exportación chinos no coinciden con el presentados en el cuadro de exportaciones mundiales de calzados.

⁷⁶ NIKE indicó que China es el principal productor mundial de calzados deportivos con una producción anual superior a los 6000 millones de pares (fs. 5192 , 7882 y 7884).



producen calzado en China. Según GRIMOLDI, "...los materiales usados en los calzados de alta gama, ya sean casuales, deportivos o de vestir, son de altísima calidad..." (cita fs. 5693 – fs. 5693 y 5695).

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 país⁷⁷.

En 1978, Wenzhou, sólo contaba con 19 fábricas de calzados, 4 de ellas de propiedad estatal, y producía 496 mil pares de zapatos. A partir de ese núcleo, tras la implementación de las reformas en la economía china (en 1978), se fue desarrollando rápidamente la industria en la región y en 2006 Wenzhou era la "capital del calzado de China", contando con más de 4 mil empresas productoras de calzados (30 de ellas líderes y con un producto superior a los 100 millones de yuanes), 200 empresas procesadoras de cuero, 380 dedicadas a la producción de suelas, 200 a la manufactura de máquinas vinculadas a la industria, 168 fábricas de productos finales, 100 dedicadas a la fabricación de accesorios y ornamentos y 50 estudios de diseño. Así, 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.

En un estudio, Huang y otros (2008)⁷⁸ muestran que la división del trabajo en clusters simplificó el proceso de producción de calzados en "pequeños pasos" (de productos intermedios) lo cual no sólo disminuyó las barreras técnicas y de requisitos de capital para la entrada en la industria, sino que además aprovechó el talento empresarial escaso y disperso en un área rural. Los autores remarcan que el desarrollo industrial de este área rural fue "path dependent", pues se fundó en la industria del calzado pre-existente, las técnicas de producción se conocían antes del despegue de la rama y una vez implementadas las reformas se potenció gracias a la presión de la demanda (había escasez de oferta de calzados en el mercado chino).

⁷⁷ 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.

⁷⁸ 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.

28967

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 Fujan, con lo que los comercializadores de Hong Kong jugarían un rol preponderante como vínculo entre las usinas chinas y los clientes mundiales (fs. 19066).

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." A su vez, EVERVAN afirma que los cambios y la apertura del mercado chino han producido un incremento del PIB chino y una mejora en la calidad de vida de los "civiles". Los salarios se han duplicado en los últimos 3 años, los costos han aumentado y el yang se ha apreciado. La realización de los juegos Olímpicos de Pekín, en 2008, habría incrementado la demanda china de calzado deportivo (calzado atletico) y una serie de marcas nacionales han aparecido en los últimos años; LI-NING, ANTA, 361 DEGREE, lo cual, a juicio de EVERVAN, evidenciaría la creciente competencia tanto dentro de China como en el resto del mundo (fs. 5253).

MACAO coincide con EVERVAN en cuanto al crecimiento del mercado de China, que se ha incrementado a tasas de dos dígitos debido al crecimiento económico del país y, en particular, a las Olimpiadas de Pekín. Además, señala que no sólo las empresas internacionales como NIKE y ADIDAS han realizado campañas publicitarias agresivas en China, sino también algunas marcas nacionales como LI-NING y ANTA. Como consecuencia de ello existiría una gran competencia entre las marcas nacionales y las internacionales de calzado deportivo en las ciudades de más de un millón de habitantes chinas. La penetración de las marcas internacionales sería más dificultosa en las ciudades de menos de un millón de habitantes. También cita una investigación del mercado chino de calzados deportivos, según la cual la participación de las marcas

25968

sería aproximadamente de 22% para ADIDAS, 21% para NIKE, 16% para LI NING, 12% para ANTA, 7% para PUMA, 6% para KAPPA y 16% para otras marcas internacionales. A su vez, MACAO indica que los precios de NIKE y ADIDAS en el mercado chino son los mismos que se aplican en el resto del mundo y que los precios de las marcas chinas son un 30% inferiores. Por otra parte, para MACAO, en un futuro NIKE y ADIDAS dominaran al mercado chino y su participación conjunta superará al 50% de las ventas en dicho mercado (fs. 13383).

Por su parte, APACHE indicó que la demanda de los consumidores chinos se ha diversificado en los últimos años (zapatos a medida, de moda, informales) y que la estructura del comercio minorista ha sufrido grandes cambios con la irrupción al mercado chino de empresas minoristas y de marcas reconocidas a nivel internacional (fs. 13480).

En cuanto a los costos de producción, EVERVAN afirma que han aumentado entre 2006 y el cuarto trimestre de 2008, debido al incremento del precio del petróleo. los productos de consumo, las materias primas, el transporte y la mano de obra. A partir del cuarto trimestre de 2008, la economía mundial habría cesado su auge, debido al colapso del mercado financiero (fs. 5353/4).

Las tres empresas exportadoras chinas que respondieron el cuestionario para el exportador de esta CNCE son EVERVAN FOOTWEAR⁶⁹, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED⁷⁰ y APACHE FOOTWEAR LIMITED⁷¹, todas ellas producen calzados para ADIDAS y cuentan con plantas en la provincia de GuangDong.

EVERVAN posee tres plantas de producción en China y una en Vietnam. Dos de sus plantas chinas se dedican al "... desarrollo, fabricación y producción de calzado deportivo y atlético, en especial para Golf/Outdoors/Originals/Training, impermeable, o no, para el grupo ADIDAS..." (fs. 5249). Según indica la empresa, ésta compra los materiales y fabrica las zapatillas en base a las especificaciones de ADIDAS y luego envía el producto terminado a los clientes indicados por ADIDAS. EVERVAN debe subcontratar a algunos proveedores, que también deben ser autorizados por ADIDAS, para aprovisionarse de ciertos componentes/ partes necesarios para la fabricación del

⁶⁹ Con anterioridad se hizo referencia a esta empresa como EVERVAN, el grupo se denomina EVERVAN HOI DINGS LTD.

⁷⁰ En apartados anteriores nos referimos a este exportador como MACAO, esta empresa pertenece al grupo YUE YUEN INDUSTRIAL HOI DINGS, los activos de MACAO fueron transferidos por YUE YUEN MARKETING COMPANY LIMITED (sociedad de comercio cuya sede se encontraba en la Islas Virgenes Británicas) en septiembre de 2007.

⁷¹ En apartados anteriores nos hemos referido a esta compañía como APACHE.

25969

calzado. Los precios son acordados entre EVERVAN y ADIDAS, quienes los calculan en base a los costos de producción y transporte, en tanto que los productos terminados son despachados a los clientes de ADIDAS desde la sede central de EVERVAN localizada en Hong Kong. La tercer planta que el grupo posee en China produce calzados para UNDER ARMOUR⁶² (fs. 5249/50, 5256 y 5277).

Además, señala que adapta su producción a los pedidos que recibe. Como consecuencia de la "...baja en la economía mundial..." (fs. 5258) deben eliminar algunas líneas de producción en la planta en Guangzhou, aunque no descartan un aumento en el futuro (fs. 5258). En 2005 la empresa decidió ampliar su capacidad de producción en la ciudad de Qing Yuan, aunque la planta no comenzó a producir hasta 2007 y el proceso productivo se terminó de ajustar en 2008, con lo cual la sede en Qing Yuan pasó a ser la más importante del grupo, designándose su sede central (fs. 5258).

En tanto, la principal actividad de MACAO consiste en la producción de calzado en China y su exportación a terceros mercados. MACAO también presta sus servicios de fabricación para ADIDAS⁶³. En tanto, ADIDAS es quien decide acerca del diseño, el "sourcing", la política de precios y la distribución del producto (fs. 13379 y 13384/5).

MACAO informó que ha invertido en reingeniería de maquinaria y nuevas máquinas (bordado automático y planchado por calor y corte) para mejorar la calidad del calzado y la productividad y en este momento se encuentra en una etapa de prueba de las nuevas maquinarias adquiridas. La firma ha incrementado su capacidad productiva entre 2006 y 2008, a solicitud de ADIDAS, para satisfacer aumentos de la demanda en temporadas pico (fs. 13387).

Las principales actividades económicas de APACHE, que del mismo modo que las dos precedentes produce para ADIDAS, son la producción, armado, venta de todo tipo de calzado terminado, semi-terminado, de materiales para calzado y empaque de productos (sin impresión) (fs. 13476).

⁶² Marca de ropa, accesorios y calzados deportivos (<http://www.underarmour.com>)
⁶³ Firmó un acuerdo de fabricación con ADIDAS (fs. 13323)



APACHE indicó que ha realizado un serie de inversiones y ha aumentado su capacidad de producción para cumplimentar los requerimientos de ADIDAS. La empresa emplea más de 17.000 personas, de ellas alrededor de 15.600 trabajan en la producción de calzados distribuidas en: 4 plantas de producción, un establecimiento de moldeado de caucho, un departamento de calidad, otro de Impresión, uno de transferencia de tecnología, otro de almacenamiento, uno de planeamiento y uno de mantenimiento (fs. 13483/4 y 13505).

Por último, de la información presentada por EREVAN, MACAO y APACHE que se resume en la siguiente tabla, 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.

Tabla Nº V.24
Información suministrada por los exportadores chinos EREVAN, MACAO y APACHE
en pares

Variables	Periodo				
	2006	2007	2008	Var. 06/07	Var. 07/08
Capacidad de producción propia	7.440.000	8.360.000	10.740.000	11%	9%
Producción propia	7.439.896	8.075.944	10.515.427	10%	10%
Utilización de la capacidad de producción	97%	97%	97%	-	-
Ventas al mercado chino	376.549	750.571	1.136.356	286%	81%
Exportaciones totales	7.052.347	7.268.373	9.299.681	5%	2%
Coefficiente de exportación	95%	90%	88%	-	-
Existencias	110.000	68.000	147.390	-22%	20%
Exportaciones a Argentina	365.239	347.846	660.386	-5%	90%

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



V.3.3 Otros mercados relevantes de calzados (Brasil, Estados Unidos y la Unión Europea).

El desarrollo de la industria brasileña de calzado se remonta a la llegada de inmigrantes alemanes en el siglo XIX al Vale de Sinos (Rio Grande do Sul). En la década del 60 el sector evidenció un gran crecimiento y comenzó a exportar a gran escala, principalmente a los Estados Unidos⁸⁴, alcanzando su máximo nivel de exportaciones en 2004 con un total de 212 millones de pares de calzados⁸⁵. El Ministerio de Desarrollo, Industria e Comercio Exterior señala que Brasil es uno de los mayores productores mundiales de calzados, ocupando el tercer puesto a nivel mundial⁸⁶.

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 2007⁸⁷. Dicha industria se concentra geográficamente (en forma de clusters) en el Valle de Sinos (Rio Grande del Sur), en las ciudades de Franca, Jau y Birigui (San Pablo)⁸⁸. 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 calzados⁸⁹). 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 procedentes de Argentina representan menos de 1% del valor importado por Brasil (Italia representa 2,8% del valor y menos del 0,2% del volumen)⁹⁰.

⁸⁴ La primer exportación fue de sandalias de tipo franciscano, producidas por la empresa Strassburguer. Fuente: http://www.abicalçados.com.br/documentos/resenha_estatistica/Resenha%20Estatistica%202009.pdf consultada el 7 de julio de 2009.

⁸⁵ Fuente: http://www.abicalçados.com.br/documentos/resenha_estatistica/Resenha%20Estatistica%202009.pdf consultada el 7 de julio de 2009.

⁸⁶ Fuente: <http://www.desenvolvimento.gov.br/silo-interna/externa.ppt?area=2&menu=213> consultada el 4 de septiembre de 2009.

⁸⁷ Fuentes: COMTRADE y <http://www.desenvolvimento.gov.br/silo-interna/externa.ppt?area=2&menu=213> consultada el 4 de septiembre de 2009.

⁸⁸ Fuente: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dw4_1201201516.pdf consultada el 7 de julio de 2007.

⁸⁹ Fuente: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dw6_1201201516.pdf consultada el 7 de julio de 2007.

⁹⁰ Fuente: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dw4_1201201516.pdf consultada el 7 de julio de 2007.



Tabla N° V.25

Empresas y empleados de calzado en Brasil - año 2007

Estado	Cantidad de empresas	Cantidad de empleados	Empleados por empresa
Río Grande do Sul	2.755	111.966	41
Ceará	236	52.746	224
San Pablo	2.354	52.055	22
Bahía	106	28.134	265
Minas Gerais	1.382	24.770	18
Paraíba	111	12.710	115
Santa Catarina	307	6.880	22
Sergipe	15	3.001	200
Paraná	138	1.999	14
Pernambuco	52	1.653	32
Goiás	170	1.463	9
Río Grande do Norte	25	1.375	55
Rio de Janeiro	64	1.323	21
Espírito Santo	29	1.144	39
Mato Grosso do Sul	24	1.116	47
Otros	62	557	9
Total	7.830	302.892	39

Fuente: Abrialçados - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

De acuerdo a lo informado por la CAIAD, las principales empresas de calzado del Estado de Ceará son: Grendene Sobral (calzado deportivo), Dakota NE, Vulcabras 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 (fs. 20239/40).



Tabla N° V.26
 Consumo aparente Brasil
 (en millones de pares)

Año	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Producción	897	918	877	830	808	804
Importación	5	9	17	19	29	39
Exportación	189	212	190	180	177	166
Consumo Aparente	713	713	704	689	660	677
Consumo per cápita (pares)	4,2	3,9	3,8	3,6	3,6	3,5

Fuente: Abicalçados - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

EL FORO DE LA COMPETITIVIDAD DEL CUERO, LOS CALZADOS Y LOS ACCESORIOS identificaba, en el informe de "Planeamiento 2005/06", que algunos de los retos que debía enfrentar el sector eran la caída de las exportaciones, el aumento de la competencia internacional, la reducción y extinción de los tributos a la exportación de materia prima, la baja en la calidad del cuero brasileño y el aumento de las barreras técnicas a nivel internacional⁹¹.

Dicho FORO proponía como estrategia de desarrollo de la cadena productiva, entre otras cosas, aumentar las exportaciones hacia la Unión Europea durante 5 años, aprovechando la revalorización del euro y la relativa mejor calidad de los productos brasileños frente a los chinos; buscar asociaciones con productores europeos; fortalecer la imagen/ marca de Brasil; focalizar las exportaciones brasileñas en nichos de alto valor agregado para evitar la competencia por precio; el desarrollo regional. Algunos de las metas consisten en convertirse en el principal productor mundial de cueros (ocupa el 3º puesto), el segundo mayor productor mundial de calzados (está en el 3º puesto) y el tercer exportador mundial de calzados (ocupa el 5º puesto)⁹².

Entre las amenazas/obstáculos que menciona el FORO para la industria brasileña se encuentran al avance de los productos chinos que desplazan la producción y exportaciones de Brasil, la tardanza en el reembolso de los créditos impositivos generados por exportaciones, los aspectos ambientales y la evolución de las barreras técnicas exigidas por el mercado internacional, la volatilidad de la legislación brasileña en lo que se refiere a comercio exterior, altos intereses y falta de acceso al crédito, producción con bajo valor agregado por falta de diseño y capacitación de la mano de obra, problemas de acceder a desarrollos tecnológicos

⁹¹ Fuente: <http://www.developpement.gov.br/pt/revista/011/0196700135.pdf> consultada el 4 de septiembre de 2009.
⁹² Fuente: <http://www.developpement.gov.br/pt/revista/011/0196700135.pdf> consultada el 4 de septiembre de 2009.



para empresas medianas y pequeñas, baja demanda del mercado interno, disminución al impuesto de exportación de la materia prima que desalientan la inversión en valor agregado, falta de reciprocidad en el comercio internacional (que crea situaciones de competencia desigual en algunos mercados externos) y demora en la formación de grupos de exportación de productos con marca brasileña⁹⁹.

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" (fs. 20239). 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 (fs. 20240/1)

Asimismo, a foja 20241, la CAIAD presentó la siguiente tabla donde se detallan los incentivos anteriormente mencionados.

⁹⁹ Fuente: <http://www.cce.gov.br/arquivos/pdf/1146792136.pdf> consultada el 4 de septiembre de 2009.



Tabla N° V.27
INCENTIVOS BRASIL A LA PRODUCCIÓN DE CALZADO
INCENTIVOS PARA EL DESARROLLO REGIONAL DEL NORDESTE

INCENTIVO	INCIDENTA	NORMATIVA ORIGINAL	NORMATIVA DE PRORROGA	PERIODO	OBSERVACIONES
Exención del Impuesto de Renta de las Actividades Industriales	Hasta 75% del costo de adquisición de bienes muebles	Art. 19 de la Ley 415/99	Artículo Prorrogado (567/06, art. 1º inciso 1º)	Hasta el 31 de octubre de 2010	Se observa que la ley de 1999 otorga un beneficio de hasta el 75% del costo de adquisición de bienes muebles en el Nordeste, en el marco del Decreto Ley 415/99, para las actividades industriales.
Incentivos a la inversión	Hasta el 50% de los proyectos de inversión administrada por SUDENA para fines de desarrollo del NORDESTE.	Art. 19 de la Ley 415/99	Artículo Prorrogado (567/06, art. 1º inciso 1º)	Hasta el 31 de octubre de 2010	Se observa que la ley de 1999 otorga un beneficio de hasta el 50% de los proyectos de inversión administrada por SUDENA para fines de desarrollo del Nordeste, en el marco del Decreto Ley 415/99, para las actividades industriales.
Exención de impuestos	Exención de impuestos de importación y adicionales para los emprendimientos industriales en el NORDESTE por un período de 10 años.	Art. 1º de la Ley 415/99	Artículo Prorrogado (567/06, art. 1º inciso 1º)	Hasta el 31 de octubre de 2010	Se observa que la ley de 1999 otorga un beneficio de exención de impuestos de importación y adicionales para los emprendimientos industriales en el Nordeste, en el marco del Decreto Ley 415/99, para las actividades industriales.

El 31/10/10 en Base a la Ley 415/99 de Brasil

Según esta Cámara, los gobiernos estatales promueven la radicación de empresas mediante el apoyo en infraestructura e instituciones de formación profesional que brindan entronamiento para la mano de obra (fs. 20241).

Como se observó en la tabla "Principales países importadores de calzado", Estados Unidos es el principal importador mundial de calzados⁹⁴. En promedio, los estadounidenses consumen alrededor de ocho pares de calzado por año⁹⁵, 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)⁹⁶. Al respecto, NIKE señaló que Estados Unidos es el mercado mundial más importante de calzados deportivos, concentrando la mitad del negocio a escala global (fs. 5192).

⁹⁴ Siempre que se considere por separado a los países que integran la Unión Europea.
⁹⁵ Fuente: <http://www.infomart.com/research/infre000246.htm> consultada el 21 de julio de 2009.
⁹⁶ Fuente: http://www.apparelindustry.com/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0809.pdf consultada el 21 de julio de 2009.

250716

Desde el año 1976 las importaciones estadounidenses de calzados han crecido a un ritmo sostenido de alrededor de 5/6 puntos porcentuales, mientras que sus exportaciones han caído a lo largo de las últimas tres décadas. En la actualidad Estados Unidos presenta un fuerte déficit comercial en este sector (alrededor del 99% del calzado que se consume es importado), principalmente con China, el primer origen de sus importaciones de calzados⁹⁷.

También la cantidad de empresas productoras de calzados en Estados Unidos ha decaído fuertemente, en 1968 existían unas 1.000 empresas mientras que en la actualidad operan menos de 300. Esto se explicaría por los cambios en las ventajas competitivas, ya que el costo laboral es muy importante en la producción trabajo-intensiva de este tipo de bienes, que demandan grandes cantidades de trabajo en el proceso de ensamblado⁹⁸, por lo cual la industria estadounidense ha ido desapareciendo a expensas de países cuyos costos de producción son menores.

Del mismo modo, el empleo y la producción en la industria del calzado estadounidense presentan una tendencia decreciente a lo largo de las últimas décadas. Sin embargo, la cantidad de horas trabajadas por semana de los empleados de la rama y los salarios han aumentado en los últimos años.

Durante muchos años las leyes aduaneras estadounidenses permitieron que las empresas norteamericanas trasladasen parte del proceso productivo a otros países y reimportasen los productos para que sean terminados en Estados Unidos, gravando sólo sobre el valor agregado del trabajo efectuado en el extranjero.

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 armadas⁹⁹.

⁹⁷ Carlos Montes, en su informe elaborado para la Cámara de la Industria del calzado indicó que "...la industria del calzado estadounidense, especialmente el calzado deportivo y particularmente NIKE, fueron los fundadores de la industria del calzado chino, ya que mudaron sus instalaciones de producción de Taiwán a China continental. Una de las razones principales por las cuales se mudaron a China, fue el aumento en los costos de la mano de obra debido al proceso de industrialización de Taiwán" (fs. 19006).

⁹⁸ Fuente: http://www.infoma.com.ve/carch/infr_2000246.html consultada el 21 de julio de 2009.

⁹⁹ Fuente: http://www.appare.auditool.com/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_2308.pdf consultada el 23 de julio de 2009.



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^o del valor), seguido por Vietnam.

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 21/08
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla N° V.28
Producción, Importaciones y consumo de calzados en Estados Unidos
(En miles de pares)

	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2005	2007	Var 07/05
Producción	336.400	184.568	220.400	190.100	163.200	120.877	86.645	79.718	61.400	39.810	36.698	34.021	31.936	30.660	-0.00%
Importaciones	957.100	1.120.662	1.409.232	1.488.118	1.512.323	1.632.622	1.764.900	1.784.887	1.898.066	1.968.089	2.123.761	2.252.451	2.371.201	2.362.347	0.40%
Importaciones originarias de China	36.407	396.719	949.419	1.037.103	1.107.566	1.239.700	1.568.344	1.405.796	1.525.520	1.502.365	1.772.464	1.924.471	2.043.582	2.004.322	1.90%
Consumo	1.293.500	1.305.230	1.629.632	1.678.218	1.675.823	1.759.499	1.851.545	1.864.405	1.959.466	2.007.899	2.160.459	2.286.472	2.403.137	2.393.008	-0.40%
Penetración de las importaciones	74%	86%	87%	89%	90%	93%	95%	96%	97%	98%	98%	99%	99%	99%	-
Participación de China en las importaciones	3%	30%	58%	62%	66%	71%	74%	75%	78%	80%	82%	84%	85%	84%	-

Fuente: American Apparel and Footwear Association

Tabla N° V.29
Producción, Importaciones y consumo de calzados en Estados Unidos por categoría
(En miles de pares)

	Producción de Estados Unidos			Importaciones de Estados Unidos				Consumo de Estados Unidos				Penetración Importaciones			
	2004	2005	2006	2007	2004	2005	2006	2007	China 2007	2004	2005	2006	2007	Total 2007	China 2007
	Sin suela de goma	19.210	17.136	15.628	15.003	1.818.737	1.937.201	2.057.074	2.039.090	1.776.689	1.837.947	1.954.337	2.072.702	2.054.093	99.30%
Caballeros	12.094	11.490	10.916	10.479	220.484	225.551	235.878	230.127	191.933	232.578	237.041	246.794	240.506	95.60%	79.8%
Caballeros de trabajo	8.869	8.781	8.692	8.344	27.766	31.544	33.879	46.535	44.503	36.636	40.325	42.571	54.879	84.8%	81.1%
Femenino	4.669	4.202	3.782	3.631	814.354	879.901	944.613	952.543	847.156	819.023	884.103	948.395	956.173	99.6%	88.6%
Juveniles	222	199	180	173	259.821	291.269	316.690	329.435	301.420	260.043	291.468	316.870	329.608	99.9%	91.4%
Atleticos	120	125	130	125	361.836	374.119	371.631	334.049	251.955	381.956	374.244	371.761	334.174	100%	75.4%
Zapatillas	1.937	968	484	465	124.871	120.789	130.520	118.439	116.489	126.807	121.757	131.004	118.903	99.6%	98%
Otros	168	151	136	131	9.605	14.028	23.863	27.964	25.433	9.773	14.179	23.999	28.094	99.5%	90.5%
Con suela de goma	17.488	16.885	16.308	15.658	305.024	315.250	314.127	323.257	225.433	322.512	332.135	330.435	338.914	95.4%	66.5%
Gomartela	10.707	10.172	9.664	9.277	188.354	175.718	169.859	171.516	100.505	199.061	185.891	179.523	180.794	94.9%	55.8%
Plástico/ protección	6.780	6.713	6.646	6.380	19.227	21.463	18.664	20.400	10.948	26.007	28.176	25.510	26.780	76.2%	40.9%
Total	36.698	34.021	31.936	30.660	2.123.761	2.252.451	2.371.201	2.362.347	2.004.322	2.160.459	2.286.471	2.403.137	2.393.008	98.7%	83.6%

Fuente: American Apparel and Footwear Association

25979

25980

Tabla N° V.30
 Indicadores de empleo – Industria estadounidense del calzado

Año	Cantidad total de empleados	Cantidad de empleados - área de producción	Horas semanales de trabajo	Salario por hora (dólares)
1990	82.500	74.580	36,5	\$ 6,83
1991	75.600	67.964	36,4	\$ 7,02
1992	72.400	64.581	36,9	\$ 7,26
1993	69.600	61.666	37,8	\$ 7,44
1994	64.700	57.001	37	\$ 7,72
1995	57.100	49.905	36,6	\$ 7,98
1996	48.200	41.693	36,6	\$ 8,46
1997	44.800	38.618	37,2	\$ 8,85
1998	39.600	33.818	36,4	\$ 9,25
1999	35.100	29.484	36,9	\$ 9,43
2000	30.700	26.003	38,2	\$ 9,77
2001	25.600	21.402	37	\$ 10,01
2002	21.900	18.089	37,7	\$ 10,25
2003	19.800	16.592	38,8	\$ 10,80
2004	19.000	15.409	37,7	\$ 11,39
2005	18.200	14.305	37,7	\$ 11,50
2006	17.400	13.398	37,7	\$ 11,45
2007	16.200	13.495	40,5	\$ 12,31

Fuente: American Apparel and Footwear Association

25981

Los zapatos de mujer con suela elaborada con un material diferente a la goma representan alrededor de 40% del consumo norteamericano, el coeficiente de importaciones en esta categoría es casi del 100%. 89% de dichas importaciones son originarias de China. El calzado atlético y las zapatillas representan alrededor del 20% del mercado de calzado norteamericano, en ambas categorías el coeficiente de importación es del 100%. 75% del calzado deportivo consumido en Estados Unidos es originario de China, en tanto 98% de las zapatillas importadas provienen de dicho origen. 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)¹⁰⁰.

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 promedio¹⁰¹.

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 euro¹⁰².

En el mismo sentido, en la siguiente tabla se observa que las importaciones participaron en más del 80% del consumo aparente a lo largo de todo el periodo considerado, mientras que sus exportaciones equivalieron a alrededor del 25% de su producción.

¹⁰⁰ Fuente: <http://www.apparelindustry.com/USCFiles/1file/Shoemaker/ShoeStats2008-0803.pdf> consultada el 23 de julio de 2009.
¹⁰¹ Fuente: http://ec.europa.eu/enterprise/eclers-footwearandshoe-market/index_en.htm consultada el 20 de julio de 2009.
¹⁰² Fuente: http://ec.europa.eu/enterprise/eclers-footwearandshoe-market/index_en.htm#2-USA "improve market access for EU products notably by reducing tariff and non-tariff barriers" consultada el 21 de julio de 2009.



Tabla N° V.31

Producción, consumo y comercio exterior de la Unión Europea
 (en miles de pares)

	2005	2006	2007	2008	Variación 08/07
Producción	706.704	694.639	642.396	s/d	-
Exportaciones	161.914	168.495	175.154	177.691	1.4%
Importaciones	1.932.645	2.102.748	2.508.834	2.433.522	-3%
Consumo aparente	2.477.435	2.618.892	2.976.066	s/d	-

s/d: sin dato

Fuente: DG ENTERPRISE – Comisión Europea en base a datos de EUROSTAT
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/statistics/index_en.htm

Parte de la estrategia comercial externa europea consistió en mejorar el acceso a los mercados de países emergentes con una creciente clase media¹⁰², 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 arancelarias¹⁰³, 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 importadores¹⁰⁴.

V.4. Medidas de defensa comercial

Diversos países aplican medidas antidumping a los calzados. A continuación se presentan las medidas notificadas a la OMC:

¹⁰² 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 (el acuerdo está en un impasse, esperando los avances en la Ronda de Doha)

¹⁰³ Para DG ENI muchos de los potenciales mercados de exportación se encuentran cerrados debido a aranceles elevados y a la presencia de barreras no arancelarias.

¹⁰⁴ Fuente: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/external-dimension/index_en.htm#12:2:3:0A:-----improve-market-access-for-eu-products-notably-by-reducing-tariff-and-non-tariff-barriers:0A:----- consultada el 21 de julio de 2009.



En la siguiente tabla se presentan otras medidas aplicadas por diversos países que afectan las exportaciones de calzado.

Tabla N° V.33
Otras medidas que afectan las exportaciones de calzado

País	Medida
Portugal	Créditos gubernamentales (1200 millones de dólares) a la industria textil y del calzado.
Ecuador	Aumento de los derechos arancelarios (10 dólares./par).
Turquia	Imposición de medidas de salvaguardia, en vigor hasta noviembre de 2009.
Ucrania	Aumento de los derechos arancelarios para todos los productos de calzado. Aplicada en marzo de 2009 para un período de seis meses.

Fuente: OMC (Organización mundial del Comercio). Documentos WT/TPR/OVW/1y WT/TPR/OVW/2 del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

25986

VI. DISTINTOS ARGUMENTOS ACERCA DE LA EXISTENCIA DE DAÑO APORTADOS EN EL EXPEDIENTE¹

Esta sección del informe se basa en los argumentos aportados por las empresas participantes. A continuación se exponen las fojas de los respectivos Cuestionarios contestados por las empresas en los puntos pertinentes a los argumentos de daño, de modo que en caso de no aclararse las fojas correspondientes en el texto se refieren a los alegatos aportados en esa oportunidad.

Los argumentos de daño vertidos por las partes en otras oportunidades diferentes a las respuestas a los Cuestionarios serán presentados en la presente sección con su correspondiente número de fojas al final del comentario.

Productores Grandes: ALPARGATAS CALZADOS (fs. 13192/3), ARIZONA (fs. 11802/3), BORCAL (fs. 12538/40), CIRENE (fs. 11740/1), DISTRINANDO (fs. 13838/9), EMILIO AGNESE (fs. 12752/4), EVA INJECT (fs. 11940/2), EXTREME GEAR (fs. 12131/2), FABINCAL CÓRDOBA (fs. 4084/5), FRANCALZ (fs. 12213/6), GGM (fs. 12951/3), GRIMOLDI (fs. 5755/8), HEYDAY (fs. 12091/3), IBEX (fs. 13130/2), IGUALITA (fs. 11858/9), IMPEGNO (fs. 11475/7), INDULAR MANUFACTURAS (fs. 11168/70), INDUSTRIAS SUCRE (fs. 12442/4), IWO CILICIA (fs. 13078/80), JUAN CARLOS CHILLEMI (fs. 12351/3), LADY STORK (fs. 12284/5), LOPES JOSE (fs. 12019/21), MAINCAL (fs. 11528/9), MIDLANS (fs. 12609/11), PANOSS (fs. 12821/3), PIANS (fs. 12678/80), SUOLA (fs. 11672/4), TECAL (fs. 13016 vta./17 vta.), VALE (fs. 12879/81) y DASS (fs. 13882/4).

Productores pequeños: ABESH (fs. 9977/9), ARIAN'S (fs. 9640/2), BUDMAN (fs. 10762/3), BUSCEMI JUAN ROBERTO (fs. 10071/2), CADEPA (fs. 10409/10), CAJAL DIEGO ANGEL (fs. 9705/6), CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO (fs. 8683/5), CALZADOS FIVE (fs. 10177/9), CALZADOS INFANTILES (fs. 10252/3), CALZADOS ROCA (fs. 9320/2), CANVAS (fs. 15005/96), CIMMINO (fs. 9923/5), CREACIONES LUCIANA (fs. 9147/8), DAHME (fs. 10670/2), DE ASIA (fs. 11057/8), DEMIRDJIAN (fs. 8989/91), FRISCHMANN Y CIA (fs. 10558/60), INTERSTANDARD ARGENTINA (fs. 10109/11), KAILER (fs. 10899/901), LAUBER TOP (fs. 8799/801), MAYKEL (fs. 9404/6), MOSCHETTO LILIANA (fs. 8899/900), TALPINI HECTOR CLAUDIO (fs. 11020/1), TRESELL GROUP (fs. 8601/2), CALZADOS EMILIA (fs. 9740/2).

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



CALZADOS HECAR (fs. 10469/71), COMFORT GROUP (fs. 9796/8), COMFORT SHOES (fs. 9846/7), GREGORIO TCHATLDJEKIAN (fs. 10016/8), CARLOS PEREZ (fs. 10045/6), TRIDY (fs. 8503/5), VICLA (fs. 9541/3), CALZADOS PIRRI (fs. 9096/8), PURITA ROMINA (fs. 9297/9); DICOS (fs. 9058/60), GERMAN TOLEDO (fs. 10632/4), ONLY CUER (fs. 8433/5), MARASCO Y SPEZIALE (fs. 10963/5), DE LA CRUZ (fs. 8936/8), GERMAN Y FABIO VOLPI (fs. 10862/3), LENTOCHNIK SEBASTIAN (fs. 8760/2), LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER (fs. 8724/6), CREACIONES PIERANYELA (fs. 15109/10), MOCASSINO (fs.13611/2), BIASAFLEX (fs. 13698//9) y MALENA BS. AS. (fs. 15808/10).

Importadores: ADIDAS ARGENTINA (fs. 6651/4), AMERICAN DISTRIBUTION (fs. 5569/70), DABRA (fs. 5634/6), NIKE ARGENTINA (fs. 5207/13), ORIGINAL SPORTS (fs. 5397/400), OUTDOORS (fs. 7906/9), SPORTS & ADVENTURE (fs. 7733/6), UNISOL (fs. 6564/8), WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS (fs. 7219/20) y FREIER² (fs. 7156/7).

VI. 1. Daño y Dumping.

Excepto ALPARGATAS, GRIMOLDI, DASS y SUOLA, el resto de los productores grandes y todos los productores pequeños que contestaron el Cuestionario para el Productor de la CNCE consideraron que su empresa había sido dañada por las importaciones investigadas³.

Con posterioridad, al efectuar consideraciones al Acta N° 1430 del Directorio de esta Comisión, UNISOL manifestó que la empresa no sufre daño alguno por las importaciones de China, y señaló que el hecho que la empresa no haya cumplimentado el Cuestionario de la CNCE, no puede ser motivo para que no se tome en cuenta su posición al respecto (fs. 18.035/7).

² Esta empresa no contestó ninguna pregunta de daño o amenaza.

³ La CAPCICA señaló que "una redacción que reflejase mejor la realidad de esta cuestión debió haber dicho: con excepción de INDULAR entre los productores grandes y un par de empresas pequeñas, todas las empresas productoras de calzado de este segmento (se refiere a la categoría b) Estas empresas manifestaron no estar dañadas por sus importaciones chinas y expusieron su oposición a la apertura y continuidad de esta investigación". Continuó indicando que "las empresas que se consideran dañadas han producido en el año 2008 2,3 millones de pares (de los cuales 2.022.000 corresponden a INDULAR), mientras que las que no se consideran dañadas produjeron en el mismo año 6,9 millones de pares. El cuadro se completa con un "Resto" de 5,7 millones de pares. Con respecto a este último hay que destacar que de ese Resto, como hemos señalado, se manifestaron en contra del proceso y por lo tanto no están dañadas, las empresas EXTREME GEAR (320.000 pares), PERCHET ARGENTINA (PAQUETA) (1.028.000 pares), MV SHOES (800.000 pares). Estas empresas totalizan 2.148.000 pares con lo que las empresas productoras que se manifiestan en contra del proceso y declaran no sufrir daño como consecuencia de las importaciones chinas totalizan más de 8 millones de pares. Con respecto al "Resto", que se ve reducido entonces a 3,6 millones de pares, se puede inferir que no han sufrido daño ya que, de haber sido así, hubieran participado activamente aportando información o, al menos, adjuntar alguna declaración de apoyo" (fs.17384).

Los importadores, por su parte, consideraron que la industria nacional de CALZADO no ha sido dañada por las importaciones investigadas, excepto DABRA, empresa que consideró que sí.

DISTRINANDO y EXTREME GEAR coincidieron en que la escala del mercado Argentino, el precio de su mano de obra, las trabas burocráticas y los pocos incentivos a la industria en los últimos 20 años hacen que la Argentina atrase y resulte imposible competir de igual a igual con el sector manufacturero chino que paga la mitad de impuestos y su mano de obra cuesta 1/3 de la nuestra. Las marcas frente a esto y los grandes importadores optan por productos a precios de dumping (menos de U\$S 5/10) desde Oriente en lugar de su similar argentino que puede costar hasta un 30%, otra de las causas es la seriedad y la entrega.

CIMMINO, por su parte, informó que su fábrica produce en casi su totalidad línea deportiva, que es la más castigada por Oriente y Brasil, como ser línea running, tiempo libre, con capellada en sintético y base en sintético (T.R.).

A fs. 20113/4, la CAPCICA presentó una nota periodística⁴ sobre la evolución positiva de INDULAR (empresa en Argentina del grupo VULCABRAS), y consideró para el calzado deportivo de performance - CATEGORÍA B - que "...no resulta posible para esta Empresa seguir sosteniendo que sufre daño en el marco de las reglas de juego actuales. Todo indica que el único motivo por el que impulsa esta investigación radica en la apetencia de ocupar el lugar que eventualmente hubiese quedado libre en caso que se hubiesen restringido las importaciones originarias de China". Según la CAPCICA, ante esta nota la situación de la presente investigación entre empresas dañadas y no dañadas quedaría de la siguiente manera:

Empresas No Dañadas: 11,4 millones de pares

Empresas que no se pronunciaron: 3,6 millones de pares

Empresas supuestamente dañadas: 0.⁵

Según la mencionada Cámara a fs. 20195/7, con los siguientes datos (que difieren de los presentados en el párrafo anterior) se demuestra con nitidez absoluta la

⁴ La que consta a fs. 20115.

⁵ Antes de este cambio de INDULAR planteado por CAPCICA, y según esta propia Cámara, la situación sería la siguiente: Empresas No Dañadas: 9,1 millones de pares
Empresas que no se pronunciaron: 3,6 millones de pares
Empresas supuestamente dañadas: 2,1.

25989

inexistencia de daño al sector productor local de Calzado Deportivo de Performance, como consecuencia de las importaciones originadas en China:

Producción Nacional de Calzado Deportivo de Performance: 15,000,000 de pares (de acuerdo al ITDP).

Volumen de Producción de Empresas que No se Consideran Dañadas: 12,153,000 pares (constituye la producción de las empresas que han manifestado su oposición al proceso no solamente considerándose no dañadas, sino que sufrirían un daño considerable si se aplicasen restricciones. 81,0%

Empresas que no se Expresaron: 545,896 son los pares que representan a productores que no emitieron opinión, por lo cual mal pueden considerarse dañadas. 3,7%

Empresas que se Consideraron Dañadas: Las empresas que se consideran dañadas totalizan 2.298,104 pares de acuerdo al Informe de la CNCE, de los cuales 2,079,482 pares corresponden a la empresa INDULAR que, ha informado a los medios que viene quebrando records de producción y facturación. 15,3%

Según esta Cámara, en un análisis segmentado del daño no hay manera alguna que pueda determinarse daño a la producción nacional. Paradójicamente, el daño se produciría a los productores nacionales si se aplican medidas restrictivas a la importación de calzado de China.

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

De acuerdo a los argumentos vertidos por la CIC a fs. 35/6, el volumen de las importaciones totales de calzado ha aumentado progresivamente a lo largo del periodo bajo análisis, registrando un aumento entre puntas de alrededor del 35%, mientras que las importaciones de origen China registraron entre 2005 y 2007 un aumento del 82%, registrándose en 2007 el pico de crecimiento con un incremento del 49% respecto del año anterior, manteniéndose durante 2008 la tendencia creciente del volumen de las importaciones objeto de análisis. Entre los productores grandes ARIZONA, CIRENE adhirió a los dichos de la Cámara en este punto. Por su parte, los productores pequeños BUDMAN, CADEPA, CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO, CREACIONES LUCIANA, DAHME, CARLOS PEREZ, PURITA ROMINA y DICOS también se remitieron a los términos de la CIC.

25990

FRANCALZ consideró que las importaciones de calzado originario de China han aumentado de manera contundente en los últimos años. Esto se produce no sólo en términos absolutos sino que se visualiza respecto al consumo aparente y a la producción nacional. Los productos locales han perdido mercado por causa de importaciones con dumping y esto sin duda ha resentido la producción real y potencial. BORCAL, EMILIO AGNESE, EXTREME GEAR, IBEX, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, LADY STORK, LOPES JOSE, MIDLANS, PIANS y TECAL aportaron consideraciones similares.

EVA INJECT, por su parte, consideró que puede observarse en el mercado un aumento de productos de origen chino que desplazaron la producción local.

A criterio de GGM, en los últimos años se observa un incremento alarmante de las importaciones de calzado de origen china. Sin tener en cuenta los stocks importados con los que pueden contar los importadores, se registran en el mercado un desplazamiento de los productos locales en beneficio del calzado importado. Según esta empresa el daño que causan es: económico, pues no se alcanza la escala de producción de la empresa, dejando capacidad subutilizada; comercial pues no se puede participar en los modelos que no se alcanza escala, que en general son los calzados de alta gama o de performance y que son clave para el posicionamiento de marca y finalmente financiero por las estrategias de financiamiento a clientes, que obligan a dar plazos más largos o (como en nuestro caso) a ceder volumen si no se quiere o no se puede disponer de ese capital invertido en créditos por ventas.

Según IGUALITA, es pública y notoria la expansión comercial de China de los últimos años captando mayor volumen de participación en los mercados de la región conllevando a la producción local a perder parte de esos mercados.

INDULAR MANUFACTURAS consideró que el volumen de calzado de origen China, en el período 2006 – 2008 se ha incrementado en más del 130% contra un crecimiento del consumo aparente del 36% en el mismo período y del 25% en la producción nacional, y coincidió con otros productores al decir que los productos locales han perdido mercado por causa de importaciones con dumping y se ha resentido la producción real y la potencial.

Por su parte, VALE y GERMAN TOLEDO informaron que las importaciones aumentaron considerablemente.



ABESH consideró que las importaciones los han perjudicado de tal manera que han logrado disminuir la producción local.

Por su parte ARIAN'S informó que en los últimos años fue creciendo la cantidad de pares, haciendo que los comerciantes tengan más variedad para elegir de un mismo producto.

A criterio de BUSCEMI JUAN ROBERTO las importaciones crecen de forma desproporcionada, generando pérdida de gran porción de la participación en el mercado local. CAJAL DIEGO ANGEL coincidió en que las importaciones crecieron mucho durante estos 3 años, robando por precio gran porción de la participación en el mercado local. En este sentido, según MOSCHETTO LILIANA las importaciones Chinas tuvieron un crecimiento mucho mayor que el del consumo del mercado interno (y esto produce pérdidas de participación en el mercado interno).

CALZADOS FIVE informó desconocer la información en términos absolutos pero es de fácil determinación observando como las importaciones crecen en forma escalonada dañando nuestro mercado interno y externo, ya que no podemos exportar nuestros productos debido a los precios bajos con que operan también en el resto del mundo.

CALZADOS ROCA, CALZADOS INFANTILES, CANVAS, DE ASIA, INTERSTANDARD ARGENTINA, LAUBER TOP, TALPINI HECTOR CLAUDIO, CALZADOS EMILIA, GREGORIO TCHATDLJEKIAN, DE LA CRUZ y LENTOCHNIK SEBASTIAN coincidieron en términos generales en que las importaciones han crecido a un ritmo continuo y acelerado durante el transcurso de estos 3 años, provocando una pérdida importante de la participación en el mercado local de la producción nacional, debido a los precios de dichas importaciones.

Según DEMIRDJIAN, en estos últimos años, el crecer de las importaciones hizo disminuir la venta local.

Para FRISCHMANN Y CIA, la gran cantidad de productos importados que ingresan en los últimos años afectaron las ventas y su participación en el mercado.

A criterio de KAILER, la importación de los últimos tres años afectó en forma considerable la venta de nuestros productos deportivos perjudicando a nuestros empleados por falta de trabajo.

25992

MAYKEL informó que su segmento ha sido altamente atacado por las importaciones provenientes de China, aumentando nuestras existencias al perder participación en el mercado.

CALZADOS HECAR informó que se registró aumento de las importaciones que provocaron un grave daño a la producción nacional.

Para COMFORT GROUP, las importaciones fueron creciendo enormemente año a año más aun en temporadas primavera verano donde no influyen tanto las hormas. Las sandalias y ojotas en moda femenina afectaron muchísimo su producción.

COMFORT SHOES consideró que hubo un importante aumento de importaciones por su ventaja en el precio que hacen difícil competir al productor local y VIGLA coincidió al respecto al informar que las importaciones han crecido año a año en unidades por la competencia desleal que implica importar a precios imposibles de sostener en el mercado local. ONLY CUER aportó alegados en este mismo sentido.

En el caso particular de TRIDY se adquirió maquinarias que no están trabajando a un 100% de su capacidad, sino a un 62%, quedando capacidad ociosa. Esto debido a que se incrementaron notablemente las importaciones objeto de *dumping* afectando al consumo aparente y a la producción nacional.

CALZADOS PIRRI informó "disminución de ventas" y "competencia despareja" en este punto.

Según MARASCO Y SPEZIALE, las importaciones provenientes de China vienen creciendo impidiendo que en sus productos de Trekking que compiten con el producto chino, ganen mercado.

GERMAN Y FABIO VOLPI consideraron que las importaciones crecieron mucho durante estos 3 años, robando por precio, modelaje y estética gran porción de la participación en el mercado local.

Para LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER las importaciones de calzado de distintos orígenes constituyen un hecho palpable en el mercado local.

Según PIERANYELA, las importaciones crecieron mucho durante estos 3 años, robando por precio gran porción de la participación en el mercado local.



De acuerdo a MOCASSINO, las importaciones en términos absolutos subieron mucho tomando cada vez mayor porción del consumo y obligando a bajar la producción nacional.

BIASAFLEX consignó que las importaciones han ido subiendo desde China en los últimos 3 años afectando nuestra participación en las ventas en el mercado interno.

Asimismo MALENA BS. AS. manifestó que las importaciones en general han tenido un incremento tanto en valor absoluto como en su participación en el consumo total y este incremento fue a expensas de la disminución de la producción nacional.

DABRA informó que "la evolución de las importaciones en el caso de nuestra empresa se mantuvo estable en los últimos años, incrementándose el volumen de la producción nacional sustancialmente en cantidad de pares".

Según CAPCICA (fs. 3694), refiriéndose al análisis de la Comisión previo a la apertura de la presente investigación, consideró que al no hacerse ninguna distinción respecto de la variación de las importaciones por segmentos de calzados, no se desprende que el calzado deportivo de performance creció un 3,2% en el año 2008 contra un aumento del 71% del calzado no de performance. De haberse realizado distinción de las importaciones por nivel de precios, se hubiera podido detectar que en 2006-2008 las importaciones de calzado de hasta 12 dólares el par crecieron 3.059.223 pares, mientras que las importaciones de precio superior se incrementaron 1.164.689 pares.

GRIMOLDI señaló que las importaciones desde China, en lo que hace al primer semestre de 2009, han registrado una disminución significativa. Seguidamente señaló que "en efecto, según fuente NOSIS, el Calzado Deportivo de Performance se redujo en un 8,6% con respecto a igual período del año anterior mientras que el Calzado No Deportivo bajó un 11,1% en igual período" (fs. 17397).

Para la CAPCICA, el incremento de las importaciones originadas en China se ha dado fundamentalmente en calzado de bajo precio. Adicionalmente CAPCICA manifestó que una actualización de los datos de importación desde China muestra una significativa disminución de las importaciones en el primer semestre del año que se contradice con cualquier indicación de amenaza de daño que pudiese alegarse. Nótese que no sólo los volúmenes decrecen en todas las categorías sino que los



precios medios, o se mantienen estables, o registran incrementos relevantes (fs. 17387/9).

Según la CAIAD, se consigna en el expediente que mientras la importación total de calzado, en pares, entre 2008 y 2007 aumentó 35%, la importación de origen China, pero para los años 2007/2005 creció un 82 %, mientras que para el período 2007/2006 lo hizo en 49 %. Asimismo se informa en el Expediente que las importaciones de China respecto a las importaciones totales pasaron de un 22 % en 2006 a un 30 % en 2008

A criterio del importador ADIDAS ARGENTINA, llama la atención que se desestime el efecto que las importaciones provenientes de Brasil, con mas del 60% de participación en las importaciones según cifras oficiales de esta misma investigación, para sobreestimar el efecto -desde ya negado- de un incremento en aproximadamente 3% de las importaciones desde China que representan en total aproximadamente el 30% de las importaciones de calzado. Debería atenderse con mayor profundidad y metodología la existencia de otras variables económicas que pesan sobre el desarrollo de la saludable industria argentina del calzado. NIKE ARGENTINA y SPORTS & ADVENTURE coincidieron en este aspecto.

De acuerdo a la CAIAD, en términos anuales, las tasas de crecimiento de China y Brasil tienen comportamientos disímiles. Mientras las importaciones de China de Calzado Deportivo crecen desde 2006 a 2008 (entre extremos aumentaron 29,6 % y entre 2007 y 2006 lo hicieron al 11,4 %), las importaciones de Brasil que habían crecido entre 2007 y 2006 a la tasa del 19,3 %, revirtieron su evolución y en 2008 respecto a 2007 cayeron un 13,4 %. También las compras a Vietnam que habían caído entre 2007 y 2006 (- 43,5 %), repuntaron en 2008 en relación al año 2007 (+ 117 %).

Según la CAIAD, el modelo global de comportamiento del sector, indica que las importaciones de Calzado No Deportivo crecen más rápido que las de Calzado Deportivo, que la participación de importaciones de Deportivo en el total importado se redujo y que las importaciones de China aumentan más que las de Brasil, siendo ambos dos los orígenes que dominan las importaciones de Argentina (88,7 % del total de importaciones de Calzado).

25995

Continuó indicando que la estructura de importaciones de 2008 informa que el Calzado Deportivo absorbió el 45.1 % del total de importaciones de Calzado (52.1 % en los primeros cuatro meses de 2009), mientras que Calzado de Uso Diario tomó el restante 54,9 % (47,9 % en el Primer Cuatrimestre de 2009). China exportó el 44,9 % del total importado por Argentina en 2008 (59,7 % en los cuatro primeros meses de 2009) y Brasil abarcó un 40,1 % en 2008 (24,3 % en enero/abril de 2009).

Sintetizando, la variación de las importaciones de Calzado Deportivo, que subieron un 78 % en 2008 respecto de 2007 vienen evolucionando en el primer cuatrimestre de 2009 a un nivel que anualizado (sin considerar estacionalidad), daría como resultado una caída de importaciones del 54 % para todo el año en curso. En este guarismo proyectado, las importaciones de Brasil se desplomarían en 57 % y las de China en 5,6 %

Con respecto a los volúmenes de importación de China de calzado que conforma el resto de los segmentos del mercado local, en la actualidad, NIKE ARGENTINA no cuenta con otros datos que los provistos por la Comisión en su Acta N° 1377 y su Anexo I. El cuadro N° 11 del ITPA elaborado por la CNCE muestra que el consumo aparente durante el año 2006 fue de 107.902.397 pares mientras que para el año 2008 fue de 135.209.350 pares. Es decir hubo entre 2006 y 2008 un incremento en el consumo aparente en el mercado argentino de aproximadamente el 25,30%. Según el informe elaborado por CAPCICA en base a la información de las bases de datos Nosis-Aduana, la variación en las importaciones chinas fue de 24,52% para la categoría "b" conforme la definición de la CNCE. Es decir, el incremento de las importaciones de calzado perteneciente a la categoría "b" para el período 2006/2008 fue prácticamente el mismo que el incremento en el consumo aparente del mercado argentino con lo cual no existió un aumento significativo en la participación de mercado del calzado de origen chino perteneciente a la categoría "b". Recordamos aquí que no todo el calzado de la categoría "b" es STAF por lo que los productos importados por NIKE no coinciden exactamente con esa categoría aunque todas sus importaciones de China estén incluidas en esa categoría.

Por su parte, ORIGINAL SPORTS consideró que el consumo aparente alcanzó en 2007, alrededor de 29 millones de pares de calzado deportivo (segmento para el cual posee datos), con una variación interanual del 8,4%. En el período 2002/2007, la tendencia fue siempre creciente, traduciéndose en una tasa acumulativa anual del 21%. Para una población estimada en 38,5 millones de habitantes, el consumo per cápita se ubicó en 0,75 pares/hab. Durante el 2008 se continuó la tendencia positiva,



aunque con un menor nivel de crecimiento. El consumo aparente de la industria del calzado deportivo muestra un comportamiento altamente positivo durante el transcurso de los últimos seis años. Esto se ve reflejado en los valores tanto en miles de pares como en millones de pesos del consumo aparente del calzado deportivo los cuales tuvieron un crecimiento que fue -en miles de pares- del 2006 al 2007 de 14.850 a 15.867, respectivamente en lo que corresponde a producción nacional y un 12.348 y 14.367, respectivamente en lo que corresponde a importación (total), lo que significa en millones de pesos un crecimiento en estos mismos años de 774,30 a 921,6 en producción nacional y de un 476,0 a un 624,6 en importación (total). En estos valores se puede observar que la producción nacional no fue dañada dado que se denotan siempre valores mayores en esta que en la importación total (las importaciones objeto de dumping compone las mismas con lo cual son mucho menores que estos valores). A criterio de ORIGINAL SPORTS, esto ocurre porque generalmente lo que se importa en esta rama de calzado son las líneas de productos que los propios productores nacionales no pueden realizar en el país, con lo cual proceden a importar las mismas para complementar su producción nacional.

Según la CAIAD, para trazar el cuadro completo de la industria del Calzado Deportivo, y así fundar el juicio acerca de eventuales perjuicios a la industria nacional de este calzado, es necesario conocer la participación de las importaciones en el consumo aparente.

Seguidamente señaló que la penetración de importaciones de Calzado Deportivo desde Brasil, respecto del consumo aparente, ha venido cayendo sistemáticamente desde 2005 hasta 2008, pero lo ha hecho siguiendo un sendero fluctuante, alternando años de crecimiento con otros de reducción, mientras que la de China se ha sostenido y ha crecido ininterrumpidamente. El juego de ambos países como proveedores del mercado argentino tuvo un comportamiento fijo entre 2006 y 2005, mostrando que Brasil pasó del 29.55 % al 23.71 % del mercado, mientras que China aumentó de 16.53 % a 21.13 %. A partir de esta modificación ambos países mantienen la tendencia, aunque con variaciones moderadas.

En total, el mercado argentino de Calzado Deportivo muestra una apertura importante, con algo más del 50 % de los productos que se venden localmente provistos por la importación. En realidad China y Brasil prácticamente se reparten la importación, ambos suman un 45.46 % del total en 2008, mientras que la diferencia de penetración entre ambos es de sólo 2.52 puntos de porcentaje (16.447/526).

La CAPCICA, en oportunidad de efectuar comentarios luego de la determinación preliminar de la Comisión, (fs. 17387/9), hizo referencia al fuerte crecimiento de la producción local en su participación en el Consumo Aparente del segmento del Calzado Deportivo de Performance. Es el hecho más relevante de todo el análisis y ha sido consecuencia de una política llevada a cabo por las autoridades que impulsaron fuertes inversiones en la producción de este tipo de calzado en su expresión de tecnología media.

De esta manera, nuestro país 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.

Según la CAPCICA, esta política ha traído como consecuencia una especialización en este campo según el cual la producción local del calzado deportivo de performance de tecnología media ha crecido fuertemente mientras que la franja minoritaria del calzado de alta tecnología y precio, que no tiene posibilidades de fabricarse en el país, se importa esencialmente de China.

Para la mencionada Cámara, el Cuadro N° 12-B del ITDP refleja con nitidez que las importaciones han perdido terreno significativo en la participación del consumo aparente total mientras que la producción nacional, en este último año, aumentó su participación en 5 puntos porcentuales. Esto contrasta con una disminución de la participación de Brasil de 4 puntos y una estabilidad (leve reducción) de la participación de China. Adicionalmente señaló que a esto se agrega lo observado en el Cuadro N° 13 - B del ITDP en el sentido de constatar la caída de la relación Importaciones Chinas/Producción local que bajó de un 46% a un 40% entre el 2007 y el 2008.

Al referirse a la participación en el consumo aparente del calzado categoría "B", la CAPCICA indicó que el crecimiento de la producción nacional que ha sido consecuencia de significativas inversiones en estos últimos dos años, ha generado un incremento del empleo notable para productores grandes donde se registra un incremento de nada menos que el 500% entre 2006 y 2008.

Sobre este punto en particular la citada Cámara se preguntó en qué otro sector de la economía nacional se ha dado un crecimiento del empleo de esta magnitud.

Pará esta cámara, este resultado, evidenciado tanto en niveles de producción como de empleo, sólo ha sido (y será) posible en la medida que se respeten las reglas de juego que han generado tal situación favorable. Esto es, la complementación entre el abastecimiento de calzado de producción local de tecnología media y la provisión del productos de alta tecnología fabricados en China.

En opinión de la CAPGICA, de quebrarse esta ecuación que está generando esta tendencia tan favorable para el sector productor nacional, las cosas se revertirán y perderán la saludable pujanza que les ha dado lugar (fs. 17387/9).

Adicionalmente ORIGINAL SPORTS consideró que en forma general y discriminando por segmentos los índices válidos son los siguientes:

- a) China representa un 30% de las importaciones totales, en contraste de Brasil que representa un 60%.
- b) Las importaciones de China tuvieron un leve crecimiento sobre el mercado local que pasa de un 6 a un 9%.
- c) Pero se determina que realizando una estadística por segmento solo se ha incrementado el calzado deportivo de performance en un 3,2% en el año 2008, contra un aumento del 71% del calzado no deportivo.
- d) Con referencia a las ventas, las mismas crecieron un 16% en el año 2007 y un 19% en el año 2008, medidas en pares. En valores en \$, dicho crecimiento fue del 44% y 31% respectivamente.

Por lo que ORIGINAL SPORTS concluyó que como surge de estos porcentajes, el aumento de importación de China del calzado deportivo de performance fue significativamente reducido en comparación con los aumentos de ventas, por lo cual en nada puede afectar la producción nacional.

GRIIMOLDI, NIKE, OUTDOORS y SPORTS & ADVENTURE coincidieron en que el Calzado de Vestir de Alto Precio y el Calzado Deportivo de Performance, segmentos que importa OUTDOORS, han tenido un comportamiento "muy prudente" en la evolución de las importaciones investigadas, que contrasta lo registrado en el resto de las categorías. El incremento en las importaciones de calzado originario de China se ha dado, principalmente, en el segmento de bajo precio. Del crecimiento en 4,2 millones de pares que registraron las importaciones de calzado chino en el periodo 2006-2008, 3 millones de pares correspondieron a calzado con un valor FOB unitario

inferior a 10 dólares por par. Calzado barato que, por su similitud con el tipo de calzado producido en la Argentina, tiene el potencial de dañar la industria nacional.

Con relación a los segmentos de Calzado de Vestir de Alto Precio y el Calzado Deportivo de Performance, OUTDOORS no cree que exista dumping ni que la evolución de las importaciones de calzado chino haya generado ni vaya a generar daño a la industria nacional. Adicionalmente, OUTDOORS recordó que las autoridades aplican Licencias No Automáticas mediante las cuales regulan el ingreso de calzado según su mejor criterio. OUTDOORS importa de China fundamentalmente producto de precios FOB altos para cada género (hombre y mujer). Durante estos últimos años las cantidades importadas por la compañía fueron previamente consensuadas con las autoridades.

Por su parte, la CAIAD a fs. 16.447/16.526 señaló que las importaciones de calzado de todo tipo alcanzaron en 2008 a 32.067 mil pares, de los que el 45,1 % correspondió a Calzado Deportivo y el resto (54,9 %) a Calzado de Uso Diario. En 2006 estas participaciones fueron de 52,8 % para Deportivo y de 45,2 % para No Deportivo, mientras que en 2007 el peso relativo de ambas fue de 53 % y 47 %, respectivamente.

Continuó indicando que en el año 2008 las importaciones de Calzado Deportivo crecieron un 7,8 % respecto del año 2007, mientras que las importaciones de Calzado de Uso Diario (No Deportivo) aumentaron un 16,6 %. La tasa de crecimiento de las importaciones de estos mismos segmentos del calzado para 2007 respecto de 2006, fueron del 51,1% y 32,3% respectivamente.

Para la CAIAD, lo que es claro es que el elemento de mayor dinamismo en cuanto a la penetración de importaciones en el mercado argentino, es el Calzado No Deportivo que entre 2006 y 2008 aumentó en un 54,2 %, mientras el Calzado Deportivo lo hizo al 13,4 %. De ahí la elevada proporción de importaciones de No Deportivo en el total importado, con un 53 % en 2008, mientras que las importaciones de Calzado Deportivo absorben el 47 % de todas las compras.

Siguiendo con su argumentación, la CAIAD señaló que los datos del Primer Cuatrimestre de 2009 muestran un cierto cambio en la estructura de las importaciones de Calzado, respecto al año 2008 completo. La participación de Calzado Deportivo en el total de importaciones del sector sube para un 52,1% relegando al calzado de uso diario al 47,9% restante. No obstante estos datos debe señalarse que en el Primer



Cuatrimestre de 2009 las importaciones de Calzado de Uso Diario cayeron un 3,6 % comparando con igual período del año 2008, con una reducción del 9,2 % para importaciones desde China y un 1,2 % para las de Brasil. En la estructura de las importaciones del Primer Cuatrimestre de 2009 puede verse que la participación de China en Calzado Deportivo alcanza al 59,7 % (48,1 % en igual lapso de 2008) y que las de Brasil se desplomaron a un 24,3 % (36,1 % en enero/abril de 2008).

La CAPCICA hizo referencia al calzado de categoría D). Entendió que no es técnicamente viable determinar la existencia de daño o amenaza de daño a un sector cuando la relación Importaciones Chinas / Producción Local se sitúa en apenas el 2,5%. Lo irrelevante del porcentaje hace incongruente llegar a conclusiones que suponen que dichos guarismos puedan haber influenciado de manera detectable al 97,5% restante⁶.

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

Con referencia a este punto, la CIC resaltó que, mientras la mercadería ingresada desde otros países revela un incremento de los precios del orden del 23%, el precio del calzado chino se mantiene sin cambios entre puntas de la serie, reflejando una marcada baja hacia el año 2007. En este contexto, señaló que la política de precios de los exportadores chinos "...pone en jaque..." la rentabilidad de las empresas locales, perjudicando a los productores de toda la gama de calzados⁷ (fs. 36).

A criterio de DISTRINANDO, exceptuando las marcas de primeras líneas que importan productos cuyo valor FOB supera los USD \$ 15 en promedio, el resto de los importadores se benefician con los precios "ridículos" que maneja China. El consumidor no se beneficia en nada de estos precios súper bajos de importación ya que es el mayorista el que se queda con el beneficio de sustituir la producción nacional por el producto importado, dejando sus precios al público sin cambios, pero elevando sus beneficios en forma extraordinaria a costo de trabajador local.

⁶ Por su parte, GRIMOLDI (a fs. 17396/7) señaló que, en la Categoría D en la cual se han agrupado buena parte de los productos que produce y comercializa su empresa responden a una disparidad manifiesta de tipos de calzado. Analizar conjuntamente calzados de características y usos tan abismalmente diferentes llevaría inevitablemente a conclusiones técnicas no adecuadamente fundamentadas. Asimismo señaló que dentro de categorías de calzado relativamente semejante no se puede desconocer el impacto en el precio del tallo de los mismos. Fijar un único precio como medida preventiva o fina implica una discriminación contra el calzado de niño que estamos seguros no sería la intención de las Autoridades. Desde el punto de vista práctico recordamos que los últimos tres dígitos del Nomenclador, en lo que respecta al Calzado No Deportivo, clasifica el calzado precisamente según sus diferentes tallas con lo cual la operatividad aduanera en este aspecto estaría asegurada.

⁷ La CIC explicó que aun tratándose de productos de "alta gama" la fijación de un precio bajo del producto objeto de análisis obliga al resto de la pirámide a un reajuste de precios a la baja.



Según ARIZONA y CIRENE, la política de restricción de importación de origen chino que tiene el Gobierno a través de los derechos específicos o licencias no automáticas de importación permiten competir duramente con los costos asiáticos. Pero de continuar incrementándose las importaciones de ese origen la rentabilidad del negocio será imposible de sostener.

En este punto BORCAL informó que se redujeron los márgenes de rentabilidad y los niveles de precios. Adicionalmente señaló que se bajó la calidad de los accesorios para poder competir.

EMILIO AGNESE, por su parte, informó que por causa de las importaciones chinas no pudieron aumentar como deberían los precios para poder hacer frente a la competencia desleal. INDUSTRIAS SUCRE, MIDLANS, LOPES JOSE, TECAL y FRANCALZ consideraron que el ingreso de importaciones a precios por debajo de los costos ha afectado su rentabilidad, obligando a absorber costos y a trabajar con márgenes mínimos. Según EVA INJECT, el efecto de las importaciones en los precios claramente fue negativo ya que se vieron en la obligación de reducir en muchas oportunidades los precios y han perdido ventas en otros casos. En el mismo sentido HEYDAY informó que los precios de los calzados chinos contuvieron sus precios, imposibilitando trasladar los aumentos del costo al precio, restando rentabilidad. IGUALITA informó que atento a las reglas del mercado actual (competir con el dumping), se ven obligados a trabajar con baja rentabilidad. IMPEGNO opinó en similar sentido al indicar "Contención de precios". PANOSS consideró que los precios de los calzados chinos contuvieron sus precios, imposibilitando trasladar los aumentos del costo al precio, restando rentabilidad. Según VALE, enfrenta una imposibilidad de aumentar los precios de venta en la misma proporción en la que aumentaron los costos de los productos.

Según GGM, los bajos precios de las importaciones, particularmente los de alta gama ponen un límite superior a los precios locales acotando la rentabilidad de las empresas.

EXTREME GEAR consideró que las importaciones de China "no han tenido mayor incidencia directa en nuestro caso, siendo que producimos primeras marcas y el precio lo pactamos con nuestro cliente. Seguramente en esa negociación de precios estamos perdiendo fuerza (nuestros precios de venta están bajando), siendo que es



imposible que escape del conocimiento de nuestro cliente el costo de oportunidad de fabricar en Argentina o importar el calzado terminado de China".

IBEX consideró que los productos que ingresan lo hacen a valores insostenibles para la producción nacional, por lo tanto los pares que ingresan directamente desplazan a la fabricación nacional ya que para equiparar precios la industria nacional debería vender por debajo de sus costos. Si existe una fuerte presión ya que la realidad indica que cualquier incremento en los costos que se evidencien en el futuro no harán más que complicar aún más toda la situación adversa que venimos detallando.

Según INDULAR MANUFACTURAS, se ha producido un desfase entre el costo nacionalizado de los productos objeto del dumping y el costo de producción de los productos fabricados localmente, que incidió negativamente en la rentabilidad de los productores locales, ya que los costos de producción estaban atados a los incrementos de costos de las materias primas, pero no podían trasladarse a los precios al público, porque los productos "subsidiados" de China eran un techo que impedía ajustar los márgenes a sus valores históricos. Esto obligó a los productores locales a absorber costos y trabajar con márgenes irrisorios.

IWO CILICIA informó que "hay acuerdos pendientes con marcas nacionales e internacionales para fabricación local de productos para el mercado interno, lo que disminuiría ostensiblemente nuestra capacidad ociosa, debido a los precios de dumping de los productos en cuestión".

En el caso de LADY STORK, la empresa indicó que por efecto de las importaciones investigadas las ventas y producción han bajado y se ha comprometido su rentabilidad.

Según PIANS, los productos producidos y comercializados por ella sufren la competencia de productos chinos que se sitúan en como mínimo un 30 % por debajo de sus precios de venta. Esto se acentúa cuando el producto requiere de mayor mano de obra. A mayor mano de obra involucrada, mayor es la diferencia de precios. El mercado argentino requiera productos vistosos, con buena terminación y sobre todo detalles de diseño cuidados. PIANS trabaja para satisfacer esas demandas y eso se logra con mucho esmero en el diseño y modelaje, aplicando diversidad de piezas lo cual repercute en productos con creciente necesidad de cortado y aparado.



involucrado. Eso tiende a subir el porcentaje de participación de la mano de obra en los productos y allí es donde, los costos irrisorios que se manejan en china hacen imposible competir.

Para ARIAN'S, el precio es un factor fundamental ya que los productos importados entran con menos costo y los comerciantes prefieren comprar esos antes que los nacionales.

Según BUDMAN, los bajos precios a los cuales ingresan las mercaderías importadas generan graves daños al mercado nacional. Por otro lado, los importadores tienen la posibilidad de realizar economías de escalas, de manera tal que pueden ofrecer cada vez mayores volúmenes con precios más bajos. Mientras tanto la escala de nuestra economía y los salarios de nuestros obreros jamás nos permitirían producir un producto a precios irrisorios. TRIDY agregó que los niveles de producción de China son muchísimo mayores que los nuestros (distinta carga impositiva, beneficios, etc. que en nuestro país no tenemos). En este sentido CADEPA consideró que "las importaciones a bajo precio dañan nuestro mercado ya que los importadores tienen mucho volumen para ofrecer a precios cada vez más bajos. Los salarios de nuestros obreros y la variación de los precios jamás nos permitirían producir un producto a precios irrisorios" y CREACIONES LUCIANA agregó a "la escala de nuestra economía" como otra variable a considerar que impide bajar los precios nacionales.

Adicionalmente, los productores pequeños ABESH, BUSCEMI JUAN ROBERTO, CAJAL DIEGO ANGEL, ONLY CUER, DE LA CRUZ, GERMAN Y FABIO VOLPI, CALZADOS INFANTILES, LENTOCHNIK SEBASTIAN, CALZADOS ROCA, KAILER, LAUBER TOP, TALPINI HECTOR CLAUDIO, CALZADOS EMILIA, DEMIRDJIAN, MOSCHETTO LILIANA, GREGORIO TCHATDLJJEKIAN, CANVAS, LINZUAIN HERNAN, PEREZ JAVIER, GERMAN TOLEDO, COMFORT SHOES, PIERANYELA, MOCASSINO, BIASAFLEX y MALENA BS. AS. consideraron que debido a las importaciones no pueden trasladar al producto final el aumento de costos (de materias primas y mano de obra), ya que el producto no sería competitivo en el mercado, paralelamente los productores nacionales van perdiendo rentabilidad. Para PURITA ROMINA, las importaciones cada vez son mayores y los precios más bajos y sus empleados no pueden cobrar un trabajo con precios tan bajos como los de las importaciones.

CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO informó que las importaciones a bajo precio perjudican a la producción interna, ya que los costos de nuestra empresa no se pueden ajustar a los que ofrecen en las importaciones y CALZADOS FIVE agregó que

26004

a los precios puestos en el mercado por nuestra industria los afecta de una manera muy considerable ya que no se puede obtener costos tan bajos para competir con ellos.

Según GIMMINO, los precios de los productos importados son tan bajos que, sumando gastos de importación y puesta en depósito no se llega a compensar con las fábricas que producimos en el país. Esto genera un receso en la reinmersión entre otras cosas.

A criterio de DAHME, a pesar del aumento en sus ventas absolutas, consecuencia de ser un emprendimiento nuevo y de lograr nuevos clientes participando de exposiciones del sector como EFICA, ven una disminución creciente en la demanda de sus clientes minoristas debido a la compra de producto importado a menor precio que el de producción nacional.

DE ASIA e INTERSTANDARD ARGENTINA consideraron que los productos que ingresan lo hacen a valores insostenibles para la producción nacional. por lo tanto los pares que ingresan directamente desplazan a la fabricación nacional ya que para equiparar costos la industria nacional debería vender por debajo de sus costos. Existe una fuerte presión ya que la realidad indica que cualquier incremento en los costos que se evidencien en el futuro no harán más que complicar aún más toda la situación adversa que venimos detallando.

Para FRISCHMANN Y CIA, la empresa tuvo que ajustar mucho los precios para poder mantenerlos competitivos y la utilidad cayó fuertemente. En este orden de ideas, CALZADOS HECAR consideró que los precios de las importaciones provocaron una marcada disminución en los precios de comercialización de los productos lo que hace imposible competir con dichos valores.

Según COMFORT GROUP, a medida que van entrando más cantidad de pares importados, su producto va siendo menos competitivo. Lamentablemente todo el esfuerzo como industrial y la posibilidad de emplear más mano de obra va quedando mas como un sueño que una realidad, "Cuando visitamos nuestros clientes somos comparados con precios de calzados chinos que en nuestro país es imposible llegar".

Según CARLOS PEREZ, las importaciones le pusieron un techo al precio del calzado y no se puede competir con dichos precios.



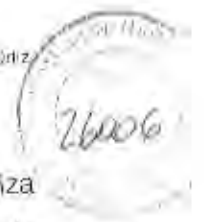
A criterio de VICLA, es imposible competir con los precios de las importaciones en su mercado de calzado de seguridad (sector mayorista).

En este orden de ideas, DICOS consideró que "... me compran porque me conocen, por insistencia, por trayectoria y honradez" y MARASCO Y SPEZIALE indicaron que el efecto de las importaciones objeto de dumping se ve "más que en el precio, en la imposibilidad de crecer y hasta duplicar la producción de este segmento".

Según DABRA los productos nacionales pueden sufrir dos efectos, en su caso, "el precio se ve beneficiado" ya que los productos que importan son productos de alto precio, y eso les permite tener varias franjas de precios, pero si los perjudican las gran cantidad de productos de marcas no originales que hay en el mercado a precios muy por debajo de los valores de mercado.

ADIDAS consideró que se verifica "una irregularidad" cuando en esta investigación se eliminó al calzado importado de marcas internacionalmente reconocidas para realizar los cálculos de comparación de valores, pero se lo incluyó cuando se decidió aplicar los efectos de dichos cálculos (se refiere a abrir la investigación para todos los calzados).

En este sentido, OUTDOORS agregó que las importaciones de Calzado de Vestir de Alto Precio y el Calzado Deportivo de Performance no inciden sobre los precios de la producción nacional por tratarse de productos que no tienen su comparativo a nivel local tal como lo asegura la Comisión en su Acta 1377. En este sentido coincidió con ADIDAS, NIKE, GRIMOLDI y SPORTS & ADVENTURE en que la Comisión elimina de la evaluación a los productos de alto precio y tecnología avanzada ya que no son comparables con productos nacionales, tal como afirma y "nosotros coincidimos". Para estas empresas, las importaciones investigadas no han generado ningún efecto negativo en los productores nacionales, dado que al hacer el análisis de sub-valoración, la Comisión determinó que ha existido una sobre-valoración de precios al comparar el precio del calzado chino nacionalizado con el calzado nacional. La eliminación del calzado importado de alto precio (que es el que estas empresas importan) para volver a calcular este concepto parece un error, ya que en el mismo documento se sostiene que todo el calzado es sustituible y comparable y luego se argumenta que el calzado de marcas prestigiosas (son prestigiosas porque ingresan calzado de alto valor y alta tecnología) no son comparables con productos similares en el mercado nacional, por lo que corresponde eliminarlos del cálculo comparativo. CAPCICA a fs. 3448 calificó de "arbitraria" esta metodología.



ORIGINAL SPORTS agregó al respecto que en esta investigación no se realiza distinción por segmento de calzado, por lo cual toda conclusión que se desprenda de la misma en este marco va a ser errónea o inexacta. Según esta empresa, la CNCE, al concluir sobre la viabilidad de apertura este procedimiento antidumping "tuvo que segregarse calzados de alta tecnología que se importaban de China, ya que la inclusión de los mismos determinaban una sobrevaluación significativa inconsistente con cualquier cuadro de daños que se podría alegar, manifestando que la comparación no sería válida ya que en el producto importado se encuentran marcas de prestigio internacional que el productor local no tiene, por lo tanto se lo excluye de la comparación para llegar a una subvaluación que es el fin perseguido por esa Comisión".

Para WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS, el efecto de las importaciones sobre los precios nacionales en lo que respecta a los calzados que importa la empresa es nulo. Respecto del resto se desconoce.

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

La Cámara adujo que las importaciones objeto de análisis a precios "políticos" que aseguran exportar grandes volúmenes ejercen fuerte presión sobre los productores locales y afectan significativamente su producción y resultados, atento a que los valores de estas importaciones "fijan precio y toman mercado"⁸.

Por otra parte, la CIC señaló, que de la información aportada por el sector surge la disminución del calzado nacional en el consumo aparente, el aumento de la capacidad ociosa de los productores nacionales, el incremento de existencias y de tiempos de rotación de stock de calzado nacional, el aumento de los costos fijos y variables, acrecentándose la dificultad para recuperar el nivel de actividad conforme van ganando mercado las importaciones objeto de investigación (fs. 36/7).

Esta CNCE al enviar los Cuestionarios requirió a los productores nacionales que explicaran la configuración del daño producido a su empresa por efecto de las importaciones objeto de dumping. Para ello, se les proporcionó un listado, del cual debían seleccionar aquellas variables que a su criterio resultan relevantes en cada caso: la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las

⁸ A fs. 36 la CIC se refirió al "desmedido avance del calzado importado en el consumo aparente".

inversiones o la utilización de la capacidad; los precios internos; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión.

ARIZONA y CIRENE consideraron que todas las variables enumeradas en el párrafo precedente son relevantes para analizar el daño producido a sus empresas, agregando HEYDAY "con excepción del salario".

Las siguientes empresas productoras grandes aportaron una explicación detallada sobre la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre los productores nacionales:

- AGNESE: "Claramente nos afectó en una disminución real y potencial de las ventas reduciendo en consecuencia el volumen producido y la participación en el mercado".
- DISTRINANDO: "Cuando el mercado esta demandante el daño es relativo, ya que no hay mercadería que alcance. Este año, 2009, con una baja en la demanda vamos a ver un daño, sobre todo en los productos que entran de China a precios de 6 dólares para abajo".
- EVA INJECT: "En este momento nuestra planta esta trabajando con un 75 % de capacidad ociosa ya que de tres máquinas que tenemos, solamente estamos trabajando un sólo turno de 9 horas y dos máquinas de las tres disponibles".
- FRANCALZ: "En el caso de nuestra empresa, en los últimos 3 años se registraron caídas en producción y ventas, aumento de existencias, incremento de la capacidad ociosa y pérdida de rentabilidad".
- GGM: "La empresa ha venido creciendo en la percepción del consumidor. No obstante no ha podido materializar todo su potencial de venta, como lo muestra el bajo volumen de cementados; este menor volumen de producción ha generado subutilización de la capacidad instalada con los consiguientes impactos en mayores costos; la pérdida de participación del mercado lleva a peores precios promedios o mayores descuentos, rendimiento de inversión; precios acotables".
- IBEX: "Varios aspectos de los enunciados han tenido impacto o se han evidenciado en nuestra realidad, hubo una disminución real y potencial de las ventas, con ello el nivel de actividad se resintió y al trabajar con menores niveles la productividad también se vio comprometida. La capacidad instalada fue subutilizada y si bien se delinearon estrategias de anticipación de producción, incremento de stock para evitar las suspensiones, las bajas de personal por



renuncia no fueron reemplazadas por nuevas contrataciones. La presión y deterioro que se evidencia en los últimos meses hace que las estrategias estén focalizadas en mantener los puestos de trabajo actuales sin acudir a suspensiones o despidos y con ello hace inviable cualquier reclamo de recomposición laboral que pretendan las organizaciones sindicales. Ante esta realidad la proyección a mediano plazo se hace dudosa lo que complica, retrasa o desestima los procesos de inversión para el crecimiento del sector y con el consiguiente apoyo al modelo económico sumando nuevos puestos de trabajo a la actividad".

- **INDULAR:** "Incidió sobre la disminución potencial de las ventas, los beneficios, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones, la sub-utilización de la capacidad instalada, los precios internos; los efectos negativos reales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de invertir y una continua pérdida de la rentabilidad".
- **INDUSTRIAS SUCRE:** "En el último período nuestra empresa muestra claros signos de deterioro: baja en la producción, en las ventas, afectación de la rentabilidad y subutilización de la capacidad instalada".
- **IGUALITA:** "En las condiciones actuales de mercado, nuestra capacidad libre esta en niveles bajos, por ello no tenemos previsión de ni buscar otros caminos, ni elevarla a su plena utilización".
- **IWO GILICIA²:** "La capacidad ociosa nuestra es de 66%, al tener como producto principal uno de carácter estacional, nos limita financieramente ya que se produce stock todo el año para venderlo en un periodo de cuatro meses".
- **LOPES JOSE:** "El daño se ve reflejado en que hubo que ampliar mercados con otro tipo de productos, en nuestro caso indumentaria, para poder seguir siendo competitivos y adquirir productos más tecnificados a proveedores que traían mercadería del exterior para poder competir".
- **CHILLEMI:** En el caso de esta empresa, se ve "principalmente en el grado de uso de la capacidad instalada y contención de los precios por importaciones desde China".
- **LADY STORK:** "Se observa una disminución real y potencial de ventas y producción, un aumento de la capacidad ociosa y pérdida de rentabilidad. Dada la saturación de mercadería importada en determinadas categorías surgen nuevos participantes en otras que a su vez desplazan a los productores originales".

² Se destaca que dicha firma se dedica básicamente a la producción de alpargatas.

2608

- PANNOS: "Todas las variables son relevantes en el daño producido a nuestra empresa. Nuestras ventas no acompañaron al crecimiento del mercado".
- PIANS: "El daño producido principalmente se nota en un círculo vicioso que se origina en que los productos de mayor escala de producción son los que entran de China razón por la cual nos obliga a ampliar cada vez las líneas con mayor cantidad de productos. Esto, obviamente, se traduce en mayores costos de producción dado por la mayor rotación de tareas, volúmenes más chicos de compras y complicaciones operativas. Eso produce, en consecuencia, mayores costos que se traduce en baja competitividad lo que produce nuevamente una ampliación de las líneas y de esa manera se genera el círculo vicioso mencionado. La pérdida creciente de la posibilidad de fabricación a escala repercutirá como es obvio en una inutilización cada vez creciente de la capacidad productiva".
- TECAL: "En el caso de nuestra empresa, en el último año se registraron caídas en la producción y ventas, incremento de la capacidad ociosa y pérdida de rentabilidad".

Entre los productores pequeños, las respuestas a este punto fueron las siguientes:

- ABESH: "Por el aumento de las importaciones hubo un aumento en los costos y una disminución en las ventas, por tal motivo nos vemos obligados a disminuir la producción y probablemente deberemos tocar las fuentes de trabajo". "La importación de mercadería de origen chino afecta en nuestra empresa la venta de nuestros productos".
- ARIAN'S: "El daño producido es alto ya que hay un volumen alto y precios bajos de mercadería importada, lo que hace que se consuma eso y no los productos nacionales, lo que lleva también a la pérdida comercial de los clientes e incremento en los stocks".
- BUSCEMI JUAN ROBERTO: "Mi empresa ha sufrido una disminución real en las ventas, cantidad producida y generación de empleo. La caída de la cantidad producida no es una decisión política, sino que es un fiel reflejo de las caídas en las ventas".
- CADEPA: "El volumen de producción, la participación en el mercado, los precios internos, el empleo y el crecimiento son los principales indicadores de daño a mi empresa".
- CAJAL DIEGO ANGEL, TALPINI HÉCTOR CLAUDIO, GREGORIO TCHATDLDJEKIAN, ONLY CUER y GERMAN Y FABIO VOLPI: coincidieron



en afirmar que "Mi empresa ha sufrido una disminución real en las ventas, he disminuido la producción a fin de no generar un sobre stock por la pérdida de clientes que reemplazan mi producto por compra de producto importado. Hasta ahora los salarios no han sufrido pero de continuar la situación deberé tocar empleo".

- CALZADOS FIVE: "el daño que producen las importaciones objeto de dumping se refleja a través de las siguientes variables: la disminución real y potencial de las ventas, las existencias, los precios internos, etc." , y agregó que son diversos los eventos que se suceden a consecuencia del dumping, pero principalmente afecta a la falta de venta de nuestra producción, terminamos el año con existencias de mercaderías importantes y a consecuencia la falta de poder financiero para mantener la población productiva, cayendo en desvinculaciones de personal que sólo generan pérdidas en nuestro patrimonio.
- CALZADOS INFANTILES: "El daño producido a mi empresa es la disminución de ventas y rentabilidad".
- CALZADOS ROCA: "Esta empresa ha sufrido una disminución real en las ventas: una considerable caída en el porcentual de notas de pedidos; se acaban los recursos financieros para nuevas compras, y la mayoría de las materias primas necesarias no se encuentran. Todo ello conlleva a la imposibilidad por parte de dicha sociedad de afrontar sus obligaciones, por un lado frente a sus proveedores y por otro para con el Fisco, así como también resulta de excesiva onerosidad solventar sueldos y cargas laborales".
- CANVAS: "El mayor daño producido surge de la incertidumbre que se siente ante la toma de decisiones relativas a inversiones, desarrollo de productos, optimización de lay-out de producción, planes para mejoras continuas de calidad, cuando quienes deben evaluar alternativas no encuentran información suficiente ni minimamente justificable sobre los precios que manejan en el mercado chino. Esto es fundamental cuando se quiere saber que posibilidades reales tiene nuestra empresa de competir lealmente por un mercado. Tomando los precios de venta de estos productos es imposible al menos imaginarse la estructura de costos industriales y comerciales que los generan, quedando sin respuesta el motivo comprobable que genera la desigualdad".
- DAHME: "La disminución real y potencial de las ventas fue explicada... lo que puedo agregar es el permanente aumento de la mano de obra y de los costos de la materia prima consecuencia de la inflación que enfrentó nuestro país en

26/11

los últimos años. Este aumento de los precios internos provoca un creciente interés del minorista por los productos importados de menor precio. Ya para estos primeros meses de 2009 se puede observar una fuerte caída de la demanda impactando fuertemente en los niveles de empleo y de producción del sector".

- DE ASIA y INTERSTANDARD ARGENTINA: "Varios aspectos de los enunciados han tenido impacto o se han evidenciado en nuestra realidad, hubo una disminución real y potencial de las ventas, con ello el nivel de actividad se resintió y al trabajar con menores niveles la productividad también se vio comprometida. La capacidad instalada es subutilizada y si bien se delinearon estrategias de anticipación de producción, las bajas de personal por renuncia no fueron reemplazadas por nuevas contrataciones. La presión y deterioro que se evidencia en los últimos meses hace que las estrategias estén focalizadas en mantener los puestos de trabajo actuales sin acudir a suspensiones. Ante esta realidad la proyección a mediano plazo se hace dudosa lo que complica, retrasa o desestima los procesos de inversión para el crecimiento del sector y con el consiguiente apoyo al modelo económico sumando nuevos puestos de trabajo a la actividad".
- DEMIRDJIAN: "Disminución de ventas, no hubo inversiones ni crecimiento. En consecuencia, no tomamos empleados nuevos".
- FRISCHMANN Y CIA: "Notamos una disminución en las ventas y por consiguiente debimos bajar la producción, la utilidad también se baja a niveles mínimos históricos".
- CALZADOS EMILIA: "Es imposible competir, disminuyen las ventas y es muy difícil mantener la producción en su nivel normal".
- COMFORT GROUP: "Estamos la mayor parte del tiempo fabricando para hacer stock de mercadería. En reiteradas oportunidades nuestra mercadería es recibida por los clientes, sin confirmar la compra, especulando de cuando estos reciban el calzado importado. Esto hace nuestra producción impredecible y muy riesgosa. Tratamos de mantener los puestos de trabajo pero día a día, es mucho más difícil".
- COMFORT SHOES: "Hemos percibido el daño en el volumen de venta como también en el aumento de capacidad ociosa, en la producción debido a la obligación de reducir existencias que luego serian perdidas por no poder enajenarlas".

26072

- TRIDY: "El daño producido a nuestra empresa por efecto de las importaciones objeto de dumping provocó la disminución real y potencial de las ventas y como lógica consecuencia disminuyó el volumen de producción". "En nuestro caso en particular la capacidad libremente disponible es de un 38%, que no se está utilizando debido a que no hay suficiente demanda de productos nacionales".
- VICLA: "Se nos ha minimizado el mercado en la parte de seguridad industrial que representa un 20% de nuestra facturación. Esto hace que exista capacidad ociosa cuando no entran licitaciones estatales".
- MARASCO Y SPEZIALE: "Todos los daños producidos a nuestra empresa por el dumping, es la causa que determina la serie de enunciados negativos que se incluyen en la pregunta".
- DE LA CRUZ: "Mi empresa fue perdiendo ventas, obligando a bajar la producción del calzado y por lo tanto quitándonos clientes, obligándome a pensar en suspender o despedir personal".
- LENTOCHNIK SEBASTIAN: "Nuestra producción decrece año a año ya que nuestra clientela se vuelca al producto importado. No trabajamos con stock, y por ello podríamos tocar el empleo" y agregó "Sabido es que la fabricación y costos del calzado chino produce a nuestro sector un daño irremediable a corto plazo".
- GERMAN TOLEDO: "El calzado chino nos afecta gravemente, aun con la crisis mundial, dañando la industria nacional".
- PIERANYELA: "Mi empresa ha sufrido una disminución real en las ventas, he disminuido la producción a fin de no generar un sobre stock por la pérdida de clientes que reemplazan mi producto por compra de producto importado. Hasta ahora los salarios no han sufrido pero de continuar la situación deberé tocar empleo".
- MALENA: "Varios aspectos de los enunciados han tenido impacto o se han evidenciado en nuestra realidad, hubo una disminución real y potencial de las ventas, con ello el nivel de actividad se resintió y al trabajar con menores niveles la productividad también se vio comprometida. La capacidad instalada es subutilizada y si bien se delinearon estrategias de anticipación de producción, las bajas de personal por renuncia no fueron reemplazadas por nuevas contrataciones. La presión y deterioro que se evidencia en los últimos meses hace que las estrategias estén focalizadas en mantener los puestos de trabajo actuales sin acudir a suspensiones. Ante esta realidad la proyección a mediano plazo se hace dudosa lo que complica, retrasa o desestima los



procesos de inversión para el crecimiento del sector y con el consiguiente apoyo al modelo económico sumando nuevos puestos de trabajo a la actividad".

Las siguientes empresas seleccionaron algunas variables las cuales, a su criterio, permiten observar la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre el daño a sus empresas:

Productores Grandes:

BORCAL: "disminución real y potencial de las ventas, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad y las existencias".

IGUALITA: "la disminución real y potencial de las ventas y los precios internos".

IMPEGNO: "Pérdida de clientes y subutilización importante de la capacidad instalada".

VALE: "pérdida de participación de mercado y disminución de la rentabilidad del producto y el crecimiento".

Productores Pequeños:

KAILER: "Disminución de ventas, pérdida de mercado, pérdida de valor de la marca, disminución de la producción y pérdidas del empleo".

LAUBER TOP: "Disminución real y potencial de ventas, disminución de la participación en el mercado, disminución del volumen de producción y potencial disminución del plantel de empleados".

CIMMINO: "Disminución real y potencial de las ventas, el crecimiento y el volumen de producción".

CREACIONES LUCIANA: "El volumen de producción, la participación en el mercado, la utilización de la capacidad, el empleo y el crecimiento".

MAYKEL: "Disminución potencial de ventas, empleo, existencias y capacidad para reunir capacidad de inversión".

MOSCHETTO LILIANA: "Disminución real y potencial de ventas, caída en el volumen de producción, menor participación en el mercado interno, pérdida de productividad, aumentos de existencias, pérdidas de empleo, poca posibilidad de crecimiento, etc."

CALZADOS HECAR: "Disminución real y potencial de la venta, los beneficios y del volumen producido".

BUDMAN: "El volumen de producción, la participación en el mercado, la utilización de la capacidad, el empleo y el crecimiento".

CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO: "La disminución real y potencial de las ventas, el volumen de producción, el empleo y el crecimiento".

26014

PURITA ROMINA: "El volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, la utilización de la capacidad, el empleo y el crecimiento".

DICOS: "Disminución de posibilidad de venta, baja de producción, participación de mercado, imposibilidad de reunir capital para crecer".

GERMAN TOLEDO: "La disminución real y potencial de las ventas, el volumen de producción, la participación en el mercado, la capacidad de reunir capital o la inversión".

LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER: "Disminución real y potencial de ventas como efecto de la oferta de calzado externo".

MOCASSINO: "El volumen de producción, la participación en el mercado, la utilización de la capacidad; el empleo, el crecimiento".

BIASAFLEX: "La disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los precios internos; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión".

Respecto de las opiniones vertidas por ADIDAS ARGENTINA como importador, fueron referidas al segmento en el cual se desenvuelve, denominado por ella STAF¹³. Para esta empresa, las presentaciones realizadas por numerosas empresas productoras locales de este producto, que representan más del 80% de la producción nacional de calzado deportivo, oponiéndose a este proceso y fundamentando claramente los motivos de esa oposición, constituye elemento más que suficiente para que la Comisión tenga en claro que las importaciones de STAF originarias de China no producen daño al sector productor nacional. Los motivos dados por estas empresas son variados y contundentes. Asimismo, la citada empresa resaltó que la Comisión no puede omitir la expresión manifiesta de voluntad que han realizado los productores argentinos de calzado deportivo (al menos el 80% de ellos), señalando que no desean la existencia ni avance de esta investigación, lo que acredita la ausencia de daño. No puede imponerse una restricción a las importaciones cuyo único objetivo sería proteger a los productores nacionales, sabiendo que el 80% de ellos está diciendo manifiestamente que no quieren ser protegidos porque no tienen daño alguno que atender. Por el contrario, la actitud manifiesta que están desarrollando acredita que el daño se les generaría en caso de que avance esta investigación y se impongan medidas antidumping que afecten a las importaciones, ataquen la diversidad de

¹³ Para mayor detalle ver recuadro IV.1 del presente informe.

2605

productos ofrecidos y por lo tanto lesionen el mantenimiento y crecimiento del volumen del mercado de calzado lesionando a productores locales, extranjeros, importadores y exportadores, así como también al consumidor. ADIDAS ARGENTINA agregó que el avance de este proceso le limitará la posibilidad de ofrecer una amplitud de productos que sostiene el volumen creciente del mercado, del negocio del calzado en la Argentina. SPORTS & ADVENTURE, UNISOL, GRIMOLDI, OUTDOORS y NIKE coincidieron con ADIDAS en este punto, siempre refiriéndose al segmento del CDP (y en el caso de GRIMOLDI al Calzado de Vestir de Alto Precio).

Según NIKE (fs. 20042), UNISOL (fs. 20061) y ADIDAS ARGENTINAS (fs. 20073), todos los grandes productores de calzado Clase B, aparte de Indular Manufacturas Argentina S.A., se oponen a la investigación. Esta oposición, es una clara evidencia de que no hay daño (o amenaza de daño) a los productores locales de calzado Clase B. Prueba de la fortaleza del sector nacional productor de calzado de Clase B es que el sector pasó de producir 10.5 millones de pares en 2006 a producir 15 millones de pares en 2008.

En otro orden de ideas, NIKE ARGENTINA, ADIDAS ARGENTINA y SPORTS & ADVENTURE coincidieron en que en lo que hace al segmento del calzado de la categoría "b", las importaciones investigadas no han generado ningún efecto negativo en los productores nacionales.

NIKE consideró que las importaciones de China efectuadas por ella no han tenido ningún efecto sobre la producción argentina de calzado NIKE porque el lugar de producción del calzado NIKE depende del modelo producido y, durante el período investigado, no existe ningún modelo de calzado que NIKE ARGENTINA estuviese adquiriendo a productores argentinos y que haya pasado ha adquirir de productores chinos. Es por esto que los productores argentinos de calzado NIKE, y de otras marcas de prestigio internacional en general, no se perjudican por las importaciones de calzado de China.

Las empresas UNISOL y ADIDAS ARGENTINA realizaron exactamente las mismas consideraciones respecto del calzado marca PUMA y ADIDAS, respectivamente.



Como conclusión, según NIKE, el calzado STAF proveniente de China no tiene ningún impacto negativo en la producción local de calzado porque el calzado STAF no puede producirse en la Argentina porque la demanda local no justifica la producción de ese calzado. NIKE ARGENTINA no toma ningún tipo de decisión acerca del origen del calzado STAF porque el mismo es producido en centros específicos que concentran la producción mundial. Por lo tanto, el cierre de una fuente de abastecimiento de calzado STAF no va a producir una sustitución de importaciones sino que Argentina quede excluida del acceso a ese producto STAF. Por otra parte, el calzado no STAF es de más fácil producción y en general, puede ser producido en Argentina.

UNISOL coincidió con NIKE en la imposibilidad de producir calzado STAF en la Argentina está dada por requerimientos de inversión, necesidad de tecnología y materiales de última generación, y especialmente por necesidad de cubrir economías de escala (es impensable producir calzado STAF en la Argentina si no es para venderlo al mundo entero). Ello no sucede con el calzado no STAF, lo que permite que el mismo sea producido tanto localmente como en países vecinos como Brasil.

En este mismo sentido, UNISOL consideró que el producto importado de China por PUMA no es sustituible con el producto adquirido por PUMA de productores locales porque uno es calzado STAF y el otro no. Y agregó que las marcas internacionales como PUMA, NIKE o ADIDAS, realizan principalmente importaciones de calzado STAF de alta tecnología y prestaciones, que no tiene un producto similar en el mercado nacional y complementa las opciones del consumidor. En este sentido NIKE ARGENTINA y SPORTS & ADVENTURE, aseguraron que las importaciones investigadas actúan como complemento positivo al incorporar productos de alta tecnología y precio que permite a los fabricantes ofrecer un amplio abanico de productos a los consumidores.

ORIGINAL SPORTS coincidió en que generalmente lo que se importa en calzado deportivo son las líneas de productos que los propios productores nacionales no pueden realizar en el país, con lo cual proceden a importar las mismas para complementar su producción nacional. Esto es en el caso de marcas de calzado deportivo no tecnológico que es fabricado en el país y traen del exterior las líneas de calzado de alta tecnología. En su caso, como la marca es específica de Básquet, todo el calzado es de alta performance con lo cual la totalidad de este se debe importar, dado que como se dijo no hay posibilidad de desarrollar los mismos en el país.



Por su parte OUTDOORS consideró que en lo que hace a los segmentos Calzado de Vestir de Alto Precio y el Calzado Deportivo de Performance las importaciones investigadas permiten a los productores locales ofrecer al consumidor calzado de una tecnología que no existe en nuestro país. El calzado de alta tecnología y alto precio importado por OUTDOORS no compete con el de fabricación nacional, ya que no es ni puede ser fabricado en la Argentina. Los modelos de la marca Timberland que pueden ser producidos localmente se fabrican en la Argentina. OUTDOORS continuó expresando que las empresas productoras encuentran que la posibilidad de completar su oferta al consumidor con productos de muy alta calidad correspondientes a segmentos de precio elevado que no compiten con calzado local, colabora hacia la mejor colocación de toda su colección.

UNISOL, por su parte, coincidió en que la existencia de productos importados aumentó la diversidad de la oferta, lo que contribuyó al mayor interés del consumidor que encuentra disponibles a su alcance productos promocionados al nivel mundial. Así el mayor consumo de calzados reportó un beneficio para la industria local por cuanto el mercado aumentó y a la par aumentó la industria.

Paralelamente, para ORIGINAL SPORTS, la industria nacional no sufrió un perjuicio bajo ningún punto de vista por las importaciones, en el periodo sujeto a investigación dado que siempre el ingreso de calzado deportivo fue amortiguado por las políticas comerciales activas de resguardo a la producción nacional que establecen distintos instrumentos para evitar desequilibrios en sectores sensibles, como la aplicación de las Licencias No Automáticas para la Importación. Asimismo debe mencionarse la implementación de los denominados "valores criterio", que permitieron reducir la subfacturación en las importaciones de calzado, evitando de esta manera que afecte a los precios de los productos nacionales. Sin perjuicio de ello se registró un aumento en el ingreso medio de ventas de un 61% para el 2007 y 2008, esta cifra contrasta fuertemente con los valores de inflación que para el periodo manejan los organismos de estadística y censo (INDEC).

CAPCICA presentó a fs. 3693/7 y fs. 15667, comentarios acerca del Acta N° 1377, concluyendo - luego de analizar la evolución de los datos de producción, ventas, ingresos medios, empleo, rentabilidad y subvaloración (considerando las marcas internacionales en el precio importado) - que la decisión de la Comisión debió ser opuesta a la que fue. Según esta Cámara, la política oficial de los últimos años con la aplicación de licencias no automáticas propendió la realización de importantes inversiones en nuevas plantas que se instalaron en el país y actualmente emplean a

26018

miles de personas. Sin embargo esta Cámara consideró que los resultados fueron "opuestos a los prometidos", porque el crecimiento de las importaciones se dio en el calzado de bajo precio. Y se pregunta cómo es posible que el sector productor sufriese daño como consecuencia de importaciones cuando estas fueron administradas por el Estado.

En este mismo orden de ideas se expresaron NIKE ARGENTINA (fs. 5174), UNISOL (fs. 6505 vta. y 6526 vta.), ADIDAS ARGENTINA (fs. 6618), EVERVAN (fs. 5234/5234 vta.), IDEA MACAO (fs. 13361/13361 vta.) y APACHE FOOTWEAR (fs. 13452/3), al considerar que la cantidad de calzado importado de China y la composición de dichas importaciones son un resultado directo de la política de las Autoridades al aplicar el sistema de Licencias no Automáticas. En este sentido, la evolución de las importaciones de calzado de China difiere en relación a cada categoría entre 2006 y 2008: mientras que la categoría b) aumentó 26,55% en pares y 24,52% en precio FOB (correlacionado con el consumo aparente que con datos de la CNCE aumentó 25,3% en el mismo período), las importaciones de China de calzado categoría a), de menor calidad y mas barato que el b) se incrementaron 639,83% y su FOB 35,96%.

A criterio de NIKE, la industria local de producción de calzado es una industria sana. La tercerización por parte de NIKE ARGENTINA de su producción local en SUOLA S.A., DASS y MV SHOES aumentó en un 98,9% del 2007 al 2008 (fs. 5174). En el caso de ADIDAS ARGENTINA, la tercerización de su producción local en PERCHET ARGENTINA S. A. aumentó en un 285% del 2007 al 2008 (fs. 6618).

ADIDAS, NIKE, SPORTS & ADVENTURE y GRIMOLDI consideraron que "el Acta de la Comisión evidencia el desarrollo favorable del sector. En efecto, las ventas han crecido un 16% y un 19% en pares (2007 y 2008) y un 44% y 31% en pesos lo cual ha determinado una suba del ingreso medio por ventas del 61% en el período considerado. Es difícil imaginar un sector dañado con tal crecimiento de las ventas y tal aumento en sus precios. La producción también creció en el año 2007 (28%) y bajó un 5% en el año 2008, hecho que fue compensado por una disminución de las existencias de nada menos del 20%. Otro dato que muestra la pujanza del sector se comprueba en el empleo ya que el mismo creció un 127% en el período considerado y la masa salarial lo hizo en un 186%".



Según UNISOL, tal cual lo indicado por CAPCICA en sus presentaciones, la evolución de las importaciones de calzado deportivo performance no ha afectado a la industria local. Finalmente esta empresa transcribió la evolución de algunos indicadores del Acta 1377 de la CNCE¹¹.

Para AMERICAN DISTRIBUTION y WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS, el efecto de las importaciones en condiciones de dumping sobre los productores nacionales es "Ninguno" o "Nulos", respectivamente.

En una presentación efectuada con posterioridad a la determinación preliminar, la CAPCICA señaló que la totalidad de los indicadores analizados en relación al segmento B) muestran un sector de una pujanza notable, muy superior al resto del medio de la economía (fs. 17389)

Seguidamente efectuó comentarios respecto de los siguientes indicadores:

- La producción nacional se incrementó nada menos que un 20% en cada año considerado¹¹.
- La capacidad de producción y su grado de utilización: Nada más elocuente que el constatar que la capacidad de producción más que se duplicó en el periodo considerado pasando de 3.1 millones de pares a 6.9 millones. Este dato es más que destacable pero se potencia cuando se verifica que el grado de utilización de esta capacidad pasó del 25% en 2006 a 41% en 2008.
La CAPCICA cree que constituiría todo un desafío el encontrar otro sector de nuestra economía que esté en condiciones de mostrar una evolución tan positiva en estos aspectos.
- El empleo: Lo antedicho sólo pudo ser acompañado de un excepcional crecimiento en el nivel de empleo. Creció un 500% en el período considerado. Esto trajo aparejado que la Masa Salarial aumentase un 78% en el año 2006 y 244% en 2008.
- Rentabilidad: la Cámara se pregunta si toda esta pujanza se ve anulada con una posible pérdida de rentabilidad. Al respecto considera que hay una clara tensión con la realidad cuando se sostiene que tanto los costos medios disminuyeron en el año 2007 (un 27%) como que los precios bajaron 24% en

11 Textualmente: "el acta 1377 indica que las ventas crecieron 16% y 19% en pares para 2007 y 2008, y 44% y 31% en pesos, lo que determinó una suba del ingreso medio por ventas del 61%, y la producción 28% en el año 2007 y bajo 5% en 2008, lo que se compensó con baja en existencias por un 20%. El empleo creció un 127% en el período considerado y la masa salarial lo hizo en un 186%".



ese mismo año (Ver Cuadro N° 5 B del ITDP). Según la CAPCICA, "similar error se comprueba" en el Cuadro N° 6 —B del ITDP. Eso no ocurrió. Ni una cosa ni la otra. No nos olvidemos que estamos hablando de un año de un fuerte crecimiento económico general basado en una demanda de consumo en ascenso dentro de un contexto de una inflación de dos dígitos. En ese contexto, hablar de reducciones de costos y precios de la magnitud que se señalan están mostrando la necesidad de revisar ese aspecto del análisis que no coincide con la realidad del mercado¹².

Para la CAPCICA, el error seguramente está centrado en el hecho de mezclar productos disímiles en cuanto a precios y calidades. Si en el período analizado hay un fuerte crecimiento de los volúmenes de INDULAR (de precio y costo reducido) eso arrastrará hacia abajo el precio medio ponderado de la muestra heterogénea que se está considerando, sin que nadie haya reducido o sus precios o haya visto disminuidos sus costos.

Por su parte, ALPARGATAS, luego de la determinación preliminar de la CNCE efectuó comentarios acerca de la situación de la empresa a fs. 17377/82 y manifestó que la pequeña retracción registrada en 2007 con respecto a 2006, se debió a que en ese momento, la empresa decidió abandonar la producción de calzado deportivo para terceros (fundamentalmente NIKE y ADIDAS, para quienes fabricaba unos 500.000 pares anuales), debido al importante crecimiento de su marca principal (TOPPER), que le reportaba un mayor margen.

Continuó indicando que la disminución posterior, obedeció a que la empresa decidió dejar de producir calzados (no deportivos) con suela de PVC, dado que los bajos márgenes de rentabilidad no justificaban continuar con la producción de este tipo de calzados, máxime cuando la creciente sofisticación en la preferencia de los usuarios, exigía concentrarse en calzados más modernos y confortables que los de suela de PVC. No debe perderse de vista, además, que para una empresa del tamaño -y características- de ALPARGATAS, no resultaba sencillo competir en el rubro de calzados no deportivos, por tratarse de una rama de la producción con un nivel de informalidad muy superior a la del calzado deportivo, en la cual se especializa la empresa.

¹² Los datos a los que se hace referencia corresponden al análisis resultante de la información considerada para el Informe ITDP y la evolución de las variables mencionadas se explica por un cambio en la composición de la categoría. En el Cuadro equivalente del presente informe se incluye información de la firma ALPARGATAS y los datos resultantes muestran una tendencia creciente en los precios y costos acorde a la evolución mencionada por CAPCICA.

No obstante, resulta importante destacar que si bien se levantaron las líneas de producción correspondientes al calzado con suela de PVC, la cantidad del personal dedicado a producir calzado deportivo se mantuvo estable, exteriorizando así que -en este último segmento- ningún daño se produjo durante el período investigado, y muchísimo menos derivado de la importación de productos chinos.

ALPARGATAS informó que durante el primer semestre del corriente año, incrementó su dotación de personal dedicado a la fabricación de CALZADO DEPORTIVO, que actualmente es de 2.488 operarios

Asimismo informó esta empresa que las ventas crecieron en 2007 con respecto a 2006, y volvieron a crecer en 2008 con respecto a 2007. El dato no es menor, si se tiene en cuenta que durante el año último, la actividad comercial se vio afectada en todo el país como consecuencia de la llamada "crisis del campo", que condicionó la situación de toda la economía nacional.

Según ALPARGATAS, sin perjuicio del crecimiento mencionado en el párrafo anterior, que demuestra palmariamente la inexistencia de daño en el segmento del CALZADO DEPORTIVO, debe mencionarse -a mero título ilustrativo- que durante el primer semestre del año en curso, las ventas de CALZADO DEPORTIVO con marca propia (TOPPER) han continuado con su ritmo ascendente, y probablemente superen las verificadas durante el período anterior, en tanto que el stock se ubica actualmente en los 690.874 pares, habiendo bajado nada menos que 479.792 pares con respecto a las existencias contabilizadas al 31 de diciembre último.

La cifra correspondiente a la exportación, marca también la continuidad del sostenido crecimiento experimentado entre 2006 y 2008, habiéndose ubicado en el semestre concluido el 30-06-09, en los 336.002 pares.

Todos estos factores, sumados al incremento de la plantilla laboral, exteriorizan claramente que -en lo que respecta al CALZADO DEPORTIVO- el supuesto daño alegado por la empresa que impulsó la presente investigación de dumping, sencillamente no existe (fs. 17377/81).

Por otra parte, la CAIAD (a fs. 16.447/526) señaló que el daño o amenaza de daño a la industria nacional del calzado no puede ser analizado sin considerar, por separado, los dos grandes sectores que la componen, es decir el productor de



Calzado de Uso Diario (no Deportivo) y el productor de Calzado Deportivo. Ambas ramas de la industria tuvieron un comportamiento diferente en los tres años que van de 2006 a 2008.

Según esta Cámara, el expediente da cuenta de algunos datos para avalar la idea de que la rama de calzado no deportivo está más amenazada que la del calzado deportivo, el que se genera a partir del desplazamiento directo de producción local por importada y, también, por el efecto indirecto de la deflación de precios que impulsa una importación, predominantemente de origen China, que presiona los precios a la baja, a partir de operaciones de exportación bajo características de dumping.

La UTICRA efectuó manifestaciones en relación a la afectación de las importaciones de calzado originario de China sobre el nivel de empleo de los trabajadores argentinos (fs. 8670/1)

Señaló que la mano de obra de los trabajadores de la industria del calzado argentino es reconocida mundialmente no sólo por su calidad sino también por su ductilidad y rápida adaptación a los distintos procesos productivos, cualquiera sea el segmento del calzado a producir¹³.

Finalmente la UTICRA señaló que el dato más elocuente es que las importaciones del calzado de año 2008 impidieron que 10.000 trabajadores pudieran desarrollar normalmente sus actividades y dejaron de percibir los salarios correspondiente, y agregó "nuestra representación que ya en los años 90 salió a la calle para defender los puestos de trabajo..... no quiere volver a un pasado funesto que estaba a punto de decretar el certificado de defunción de una industria auténticamente nacional reconocida mundialmente y de mano de obra intensiva".

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

Los productores grandes ARIZONA, BORCAL, CIRENE, EMILIO AGNESE, EVA INJECT, FABINCAL CÓRDOBA, FRANCALZ, GGM, GRIMOLDI, IBEX, IMPEGNO, INDULAR MANUFACTURAS, INDUSTRIAS SUCRE¹⁴, IWO CILICIA,

¹³ Para más detalle sobre este tema ver Sección IV.4 del presente informe.

¹⁴ Esta empresa resaltó que el daño mayor lo causa las importaciones de calzado chino.

26073

JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, LOPES JOSE, MIDLANS, PANOSS, PIANS⁶, TECAL y VALE y los productores pequeños BUDMAN, CADEPA, CALZADOS INFANTILES, CREACIONES LUCIANA, DE ASIA, KAILER, MAYKEL, MOSCHETTO LILIANA, CALZADOS HECAR, TRIDY, VICLA, PURITA ROMINA, GERMAN TOLEDO, MARASCO Y SPEZIALE, MALENA y MOCASSINO consideraron que sus empresas no se han visto dañadas por algún motivo distinto de las importaciones objeto de dumping durante el periodo analizado.

SUOLA consideró que al tener sólo unos pocos años de existencia la empresa no puede evaluar esta situación.

Por su parte, los productores grandes ALPARGATAS CALZADOS, DISTRINANDO, EXTREME GEAR, HEYDAY, IGUALITA y MAINCAL y los productores pequeños ABESH, ARIAN'S BUSCEMI JUAN ROBERTO, CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO, CALZADOS FIVE, CALZADOS ROCA, CANVAS, CIMMINO, DAHME, DEMIRDJIAN, FRISCHMANN Y CIA, INTERSTANDARD ARGENTINA, LAUBER TOP, TALPINI HECTOR CLAUDIO, CALZADOS EMILIA, COMFORT GROUP, COMFORT SHOES, GREGORIO TCHATDLDJEKIAN, CARLOS PEREZ, CALZADOS PIRRI, DICOS, ONLY CUER, DE LA CRUZ, GERMAN Y FABIO VOLPI, LENTOCHNIK SEBASTIAN, CALZADOS DEPORTIVO AUGUSTO y LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER, PIERANYELA, BIASAFLEX consideraron que sus empresas se han visto dañadas por algún motivo distinto de las importaciones objeto de dumping durante el periodo analizado.

En este sentido, ALPARGATAS CALZADOS consideró que tras el buen desempeño alcanzado por la compañía en 2006, 2007, y el primer trimestre de 2008, a partir de la llamada "crisis del campo" comenzó una fuerte retracción de las ventas, que obligó a reducir en forma drástica los objetivos de producción originalmente trazados, aunque el año 2008 concluyó satisfactoriamente para la empresa y aún cuando las ventas alcanzadas resultaron inferiores a lo previsto inicialmente, la empresa prácticamente no ha despedido personal, e incluso tiene previsto lanzar en poco tiempo una nueva colección (y logo) de su principal marca (TOPPER), de amplio reconocimiento en el mercado argentino.

⁶ PIANS agregó que "Cabe destacar que consideramos que no ha sido dañada por otros motivos dado que no notamos ningún motivo de implicancias significativas. Ha habido situaciones que tal vez indirectamente causaron algún daño como ser el conflicto entre el gobierno y el campo o una temporada invernal con poco frío pero consideramos que en ambos casos los daños fueron insignificativos o que existieron opciones para contrarrestar esas situaciones, cosa que no sucede con el perjuicio producido por las importaciones chinas que prácticamente hacen infructuosas cualquier acción tendiente a contrarrestarla".

26024

DISTRINANDO identificó a la falta en las líneas de crédito a largo plazo para que las fábricas puedan renovarse e invertir como otro factor de daño, distinto de las importaciones investigadas.

Para IGUALITA, a través de una falsa información de los índices de costo de vida, nos encontramos hoy con paritarias que luego de todo el esfuerzo llegan a un gradiente diferente a la caída del salario, por ende el obrero (a nuestro criterio, el que compra nuestro calzado) se encuentra con menos dinero para calzarse.

Para MAINCAL, la subfacturación de productos provenientes de Brasil constituye otro factor de daño distinto a las importaciones investigadas.

Según ABESH, su empresa se vio dañada por diferentes motivos, pero ninguno del orden de la importancia del daño que generaron las importaciones chinas, acompañadas de sus bajos precios. ARIAN'S, CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADOS ROCA, CANVAS, FRISCHMANN Y CIA, INTERSTANDARD ARGENTINA, CALZADOS EMILIA, COMFORT GROUP, GREGORIO TCHATDLJJEKIAN, ONLY CUER, DE LA CRUZ, GERMAN Y FABIO VOLPI, LENTOCHNIK SEBASTIAN, LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER y MARASCO Y SPEZIALE se expresaron en similar sentido.

En el caso de BUSCEMI JUAN ROBERTO, la empresa se ha visto dañada por muchos motivos, como ser inflación, aumento general de precios, cierre de las exportaciones, desarrollo del mercado de juicios laborales, aumento de costos financieros, etc. "Y como si fuera poco las importaciones de China...".

CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO consideró que su empresa se vio dañada por la baja demanda del calzado en los últimos periodos.

Para CIMMINO, en el sector del calzado hay muchos problemas con los plazos de pago, dichos plazos se van extendiendo día a día, ya que el minorista se hace de un stock en su local con dinero de los fabricantes pues le es más económico que pedir un crédito en una entidad bancaria y pagar interés financiero. Dicho inconveniente no existe en otros rubros. Los cheques rechazados también son un problema que en países vecinos como Brasil no existe. Esta empresa también se refirió a problemas laborales, que llegan a la justicia con el objetivo de obtener un rédito de ello.



DAHME consideró que los efectos de la inflación, los aumentos de la mano obra, el conflicto con el campo y fundamentalmente los efectos de las importaciones están comenzando a frenar la actividad en los últimos meses.

Según DEMIRDJIAN, el perjuicio de China es constante y en el último año también fuimos perjudicados por el conflicto campo-gobierno.

A criterio de LAUBER TOP, la crisis económica mundial tiene sus repercusiones en la economía local reflejada en el estado de inmovilización de sus distintas variables: ventas, inversiones, cadena de pagos, etc., lo que dificulta una planificación a mediano/largo plazo de producción, inversión, etc. No obstante, no es comparable con la amenaza que representa la importación de productos objeto de esta investigación.

TALPINI HECTOR CLAUDIO coincidió con esta apreciación.

COMFORT SHOES destacó que la situación actual de la economía de nuestro país y la incertidumbre existente ocasiona recaudos por parte de sus clientes al momento de gestionar productos, pero el problema de los precios bajos de china es fundamental en la caída de las operaciones.

En el caso de CALZADOS PIRRI, la empresa destacó como otros factores de daño el financiamiento en adquisición de capitales, los aumentos de mano de obra, la relación precios dólar en los materiales, los problemas económicos en general y la disminución en el consumo.

Para DICOS la inflación, el aumento de insumos y salarios impiden crecer. También informaron que no cuentan con crédito a bajo interés, pero pagan salarios muy diferentes. Según la empresa "las importaciones son la frutilla de la torta".

A fs. 3446 la CAPCICA consideró que no resulta aceptable que al evaluar la relación de causalidad ni se mencione la posibilidad de que el supuesto daño detectado no pudiera estar generado por el margen de dumping que exhiben las importaciones de Brasil (que superan el 170%). Y a fs. 3457 indicó que si tenemos en cuenta que las importaciones de pares desde Brasil representa el doble de las importaciones de China, que desde Brasil el flete es mucho menor que el de China y

26026

que no tributa aranceles a la importación, a diferencia de China que paga 35%, se debería haber analizado la incidencia de estas importaciones en el supuesto daño¹⁶.

Los importadores ADIDAS ARGENTINA, AMERICAN DISTRIBUTION, NIKE ARGENTINA OUTDOORS SPORTS & ADVENTURE UNISOL consideraron que su empresa no se ha visto dañada por algún motivo distinto de las importaciones objeto de dumping durante el período analizado.

Por su parte DABRA, ORIGINAL SPORTS y WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS consideraron que su empresa se ha visto dañada por algún motivo distinto de las importaciones objeto de dumping durante el período analizado.

A criterio de ADIDAS ARGENTINA, de NIKE ARGENTINA y de SPORTS & ADVENTURE, si bien no existen evidencias de daño en el sector productor de calzado nacional tal como surge del análisis de las estadísticas compiladas por la Comisión y volcadas en el Acta 1377, las autoridades deben – de forma que no las tilden de parciales en el desarrollo de esta investigación – evaluar el efecto que puede tener sobre el sector el hecho de que las importaciones originarias de Brasil (representan nada menos que el 60% del total) se despachan a la Argentina con un nivel promedio de dumping del 176% de acuerdo a lo determinado por la DCD en su informe de Viabilidad al establecer un Valor Normal de US\$ 29.42 para el mercado interno de Brasil lo que contrasta con el precio medio FOB de las exportaciones de ese país a la Argentina que es de US\$ 10.80.

GRIMOLDI, por su parte resaltó el significativo y persistente crecimiento del precio promedio FOB de las exportaciones de Brasil, producto de la revaluación del Real. Esto se puede apreciar en el siguiente cuadro:

Año	Dólares por Par
2004	6.79
2005	8.20
2006	9.04
2007	9.91
2008	10.82

Fuente: GRIMOLDI.

¹⁶ Argumentos reiterados por la CAPCICA a fs: 1668//79.



En ese mismo sentido, la CAPCICA a fs. 17391/2 señaló que el precio medio del calzado de Brasil se había incrementado en un 59% en los últimos 5 años. Semejante incremento no puede dejar de haber afectado las corrientes comerciales y haber erosionado la competitividad del producto de ese país en relación al calzado investigado. Según esta Cámara, el no considerar estos aspectos relativos al principal exportador, por lejos, de calzado a nuestro país parece requerir una revisión.

Para la CAPCICA, no menos importante sería el indagar si las exportaciones desde Brasil, hechas en condiciones supuestas de dumping de acuerdo a la información brindada por la peticionante, pudiera generar efectos en la producción nacional que no han sido correctamente evaluados. El sólo consignar, como hecho determinante, que los precios de Brasil son mayores a los de China tiene dos debilidades: 1) Los precios promedio de importación argentina de calzado de ambos orígenes son casi idénticos, y 2) La afirmación de que son más altos los precios del producto de Brasil no surge de una comparación precisa de calzados de iguales características. Según esta Cámara, no se hace ninguna referencia al eventual daño que podrían estar generando las importaciones desde Brasil y no hay un análisis algo más fino en cuanto a tener en cuenta la evolución de las importaciones según los niveles de precio unitario del calzado.

ORIGINAL SPORTS consideró que con los datos brindados por CAPCICA, que en periodos como por ejemplo el del 2006 al 2008, puede observarse que los grandes volúmenes de calzado importado provienen de Brasil, siendo más del doble que las importaciones del resto de los países (incluido China). A criterio de esta empresa esto es lo que realmente está afectando a la industria nacional, dado que no sólo las cantidades importadas superan ampliamente las cantidades del resto de los países, sino que lo que realmente es un perjuicio para la industria son los valores FOB promedio de los calzados importados provenientes de este país, los que fueron en 2006 del 9,04, en 2007 de 9,91 y en 2008 10,76 (se refiere a dólares estadounidenses). Estos valores son muchísimo más bajos que los valores FOB promedios abonados al resto de los países. Esto sumado al no pago de aranceles que beneficia a las empresas que cuentan con acuerdos de producción en dicho país y a los reducidos costos que se abonan para la llegada de la mercadería a nuestro país, que vale aclarar que son muchísimo menores que los costos que se abonan para el arribo de la mercadería de otros orígenes, hace que el costo final de los productos importados de Brasil (costo FOB + nacionalización + gastos necesarios para el arribo) sea muy bajo y por ende el precio de venta al público mucho más competitivo para la



industria nacional, haciendo que en la mayoría de los casos estos calzados estén a un precio menor que el calzado producido en el país, ocasionando un daño a la industria nacional claramente visible.

OUTDOORS consideró que las importaciones de China sólo incrementaron su participación en el mercado nacional en 3 puntos porcentuales habiéndose incrementado su precio medio FOB en el periodo analizado. La explicación del leve crecimiento en la participación de China en el mercado argentino no radica en una práctica desleal de ese país exportador sino en el significativo y persistente crecimiento del precio promedio FOB de las exportaciones de Brasil, producto de la revaluación del Real.

ALPARGATAS CALZADOS a fs. 3552 consideró que durante 2008 las importaciones de calzado deportivo de China alcanzaron los 5,7 millones de pares, mientras que los provenientes de Brasil alcanzaron los 8,3 millones de pares. A criterio de esta empresa es evidente que una medida que afecte a las importaciones de China beneficiaría directamente a las importaciones de Brasil, sin un provecho seguro para la producción nacional. En este mismo sentido se expresó EL DANTE a fs. 4171/2 solicitando se extienda la investigación antidumping a ese origen.

Para DABRA, la falta de insumos, los excesivos costos de insumos de calidad, la falta de mano de obra especializada, la falta de financiación para la compra de insumos, los altos costos de aparato, es muy difícil producir y son pocos los beneficios para subsidiar el desarrollo tecnológico de la industria nacional.

Según UNISOL no queda entendido el motivo por el cual las autoridades determinaron que las importaciones chinas causaron el alegado daño en la industria local, atento a que no se ha indicado económica ni estadísticamente un sólo factor de atribución que permita siquiera entender por qué se consideró que el aumento de importaciones chinas causó una baja en la rentabilidad de los productores locales, ignorándose la lógica básica así como el artículo 3.4 del GATT establece que deben analizarse todas las posibles causas del daño (si es que lo hubiere).

Para WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS la crisis global mundial constituye otro factor de daño a la industria nacional.

26029

VI. 2. Amenaza de Daño.

Al respecto, la CIC manifestó que la situación actual del mercado mundial del calzado se caracteriza por una sobreproducción que se viene agravando año a año con el crecimiento de los principales países productores de calzado, como China, los cuales sustentan dicho crecimiento con la exportación masiva de su producción. En este sentido, destacó que "es alarmante el potencial exportador de China, ya que exporta casi el 80 % de su producción, de unos 9.000 millones de pares a más de 200 países", indicando que sus ventas hacia el exterior representan al menos 57 veces el mercado total de calzado de la República Argentina.

La CIC, con posterioridad a la determinación preliminar de esta CNCE señaló que no se explica la determinación de amenaza de daño sólo para las categorías a, c y d y no para la categoría b, particularmente teniendo en cuenta la alta participación de esta categoría en el total de las importaciones de origen chino y considerando al calzado, tal como para esta etapa lo ha definido la CNCE, como un solo producto (fs. 17.330).

ALPARGATAS CALZADOS consideró que –en lo que respecta al segmento de calzados que produce en el país– no existe "amenaza de daño" alguna. En todo caso, si alguna "amenaza de daño" existe para la producción de Alpargatas Calzados no proviene ésta de los calzados importados desde China, sino de los importados desde la República Federativa de Brasil, dado que, a diferencia de los calzados deportivos de China, los brasileños sí se parecen a los productos nacionales en todos sus aspectos.

Para BORCAL, la sobreproducción de los principales productores de calzado, así como también la crisis internacional seguramente lleve a estos países a intentar colocar sus excedentes de producción en países como el nuestro, constituyendo esto claramente una amenaza para nuestra producción y ventas.

En el caso de EVA INJECT se generó una disminución real y aún mayor de las ventas potenciales, consecuentemente los beneficios se vieron reducidos al igual que la participación en el mercado. Según la mencionada empresa, tuvieron en muchas oportunidades capacidad ociosa. El crecimiento de la empresa se vio comprometido de la misma forma que los empleos de la gente que trabaja en ella.



Para EXTREME GEAR el daño está en el lado del beneficio, ya que para poder competir hay que fabricar calzados con costos del 1er mundo en un estructura del 3ro y los reducidos márgenes no dejan lugar para el error ni para poder invertir en nueva tecnología.

La CAPCICA señaló a fs. 17392 que no es suficiente alegar, que es posible que en función de la crisis internacional se vuelquen a la Argentina excedentes de stock desde el origen investigado. No hay ninguna información al respecto y el sólo afirmar que China es un gran productor no basta para satisfacer las exigencias del Acuerdo en esta materia que son claras y exigentes para recomendar la adopción de medidas en base a la figura de Amenaza de Daño.

La CAPCICA se preguntó si es 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.

Varias empresas que comercializan marcas internacionales reconocidas (y no una sola como erróneamente se afirma) han explicado que en China se fabrica sólo lo que se pide en las correspondientes órdenes de compra. Eso anula toda posibilidad de la formación de stocks, al menos en este segmento o en el Calzado de Vestir de Alta Gama (fs. 17392).

La CAIAD (16.447/526) señaló que si existe una amenaza de daño o daño real, seguramente habría que observar el comportamiento de las importaciones desde China para Calzado no Deportivo. Efectivamente, el cómputo de la participación del origen China en el Calzado no Deportivo sobre el total de la rama, pasa de un 4,1 % en 2006 a un 19,3 % en 2008, multiplicando casi por cinco veces su peso en el sector.

Según la CAIAD debe considerarse que el punto más crítico respecto a los efectos de la importación sobre la industria nacional, reside en el Calzado no Deportivo, lo que se visualiza con el peso de la importación de este calzado en el total de importaciones, que pasó de 47,2 % en 2006 a 54,9 % en 2008, por contraposición el Calzado Deportivo que explicaba el 52,8 % de las importaciones en 2006, redujo su participación al 45,1 % en 2008. En este punto si bien China aparece creciendo a tasas elevadísimas, es Brasil quien detenta el peso mayor en el mercado. Además debe considerarse que del total de fábricas de calzado que se estima existen en el país, unas 710 empresas, solamente una quincena se especializa en la producción de



Calzado Deportivo, siendo el resto fabricantes de Calzado de Uso Diario, por lo que el espectro de daño es más serio sobre el universo de Calzado no Deportivo. En Calzado Deportivo, China y Brasil se reparten el 85 % de las importaciones, con diferencias de 10 % entre ellos, según el año, pero con las compras de calzado de origen asiático creciendo a mayor velocidad que las de Brasil y más sostenidamente. En este caso, la evolución del tipo de cambio real de Brasil, seguramente es parte de la explicación de la caída en la participación de Brasil en el Consumo Aparente y en las importaciones, así como también lo es el diferencial de precios que registran los valores medios de importación. Efectivamente, el precio medio de Brasil con U\$S 21.3 por par no es competitivo respecto del precio medio del calzado deportivo importado de China a U\$S 12.6 el par, ambos datos para 2008 (16.447/526).

Para la CAIAD, como síntesis de daño o amenaza de daño, debe considerarse que la importación de calzado, en general, registra una elevada elasticidad ingreso, dado que con crecimientos anuales del PBI del 8 % en promedio, para los años 2003/2008, las importaciones de calzado aumentan a tasa de dos dígitos, de entre 12 y 18 % al año. En este marco, los propios datos del Expediente permiten conocer que la rama de Calzado NO Deportivo está más amenazada que la de Calzado Deportivo, en cuanto a la incidencia de la evolución reciente del comercio. No obstante, la alta tasa de penetración de importaciones en el Consumo Aparente de Calzado Deportivo, ofrece un margen interesante para el desarrollo de una política industrial que permita anclar la industria local.

Las importaciones de Brasil están dominadas por las propias empresas brasileñas instaladas con plantas en el país y por las multinacionales que fabrican en Brasil, las que se ven favorecidas en su política de exportaciones, por la barrera arancelaria del MERCOSUR, con tarifas que actualmente están en 35 %, el máximo consolidado en la OMC y que de prosperar un derecho compensatorio del presunto dumping desde China, elevará la barrera proteccionista sustancialmente (16.447/526).

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

Respecto de la evolución de las importaciones que configure una eventual amenaza de daño, para los productores grandes ARIZONA, BORCAL, CIRENE, VALE, HEYDAY, PANOSS, PIANS y SUOLA y para los productores pequeños CALZADOS INFANTILES y CALZADOS HECAR las mismas seguirán creciendo.

26032

A criterio de LOPES JOSE, si las importaciones originarias de China siguen aumentando al ritmo registrado en los últimos años, será difícil para muchas empresas del sector mantenerse dentro del mercado. Los productores grandes DISTRINANDO, EXTREME GEAR, FRANCALZ, GGM, INDUSTRIAS SUCRE LADY STORK, MIDLANS y TECAL se expresaron en similar sentido.

EVA INJECT consideró de suma importancia para la continuidad de la empresa la restricción a estas importaciones. Si las importaciones siguen aumentando al ritmo que viene observándose en los últimos años, la participación de la industria local se verá reducida al mínimo y muchas fábricas deberán cerrar sus puertas.

FABINCAL CÓRDOBA indicó que si existiera una buena política las importaciones deberían disminuir.

Con relación a los segmentos de Calzado de Vestir de Alto Precio y el Calzado Deportivo de Performance GRIMOLDI no cree que exista amenaza de dumping ni que la evolución de las importaciones de calzado chino haya generado ni vaya a generar daño a la industria nacional. Adicionalmente, GRIMOLDI consideró que las autoridades aplican Licencias No Automáticas mediante las cuales regular el ingreso de calzado según su mejor criterio. GRIMOLDI importa de China fundamentalmente producto de precios FOB altos para cada género (hombre, mujer y niño). Durante estos últimos años las cantidades importadas por la compañía fueron previamente consensuadas con las autoridades.

Según IBEX la crisis internacional está afectando a las principales economías del mundo y también principales destinos de las exportaciones de los países bajo análisis. La real amenaza es que los productores intenten "colocar" los excedentes de producción a precios de dumping en economías como la nuestra. DE ASIA, INTERSTANDARD ARGENTINA e IGUALITA coincidieron con esta apreciación e INDULAR MANUFACTURAS agregó que "es esperable una invasión de productos de origen China, a precios de remate, que pueden deteriorar en muy breve plazo la competencia nacional, dada la diferencia de economía de escala. Muchas empresas locales no podrán mantenerse dentro del mercado". PIANS agregó que si a estos conceptos se le suma la suba de salarios de nuestro sector resulta claro que los productos chinos tendrán cada vez más posibilidad de reemplazar producción nacional.

26033

Según IMPEGNO las importaciones de China siguen en crecimiento restándonos participación en el mercado.

En el caso puntual de IWO CILICIA, si la evolución sigue en el crecimiento que la tendencia indica, en el lapso del próximo año, no podríamos producir líneas de productos b) y en los próximos dos años probablemente tendríamos que disminuir ostensiblemente la fabricación de nuestro producto principal.

Para MAINCAL, "de verificarse el supuesto de dumping de productos procedentes de la República China nuestros niveles de ventas se verían seriamente afectados y con ello toda la estructura productiva por ser las ventas el disparador primero y principal de todo presupuesto de producción. El precio de este tipo de productos son inalcanzables en términos competitivos".

Los productores pequeños, en general expresaron que las importaciones han subido en estos años, disminuyendo su precio promedio (ABESH, ARIAN'S, BUDMAN, CADEPA, CAJAL DIEGO ANGEL, CANVAS, CALZADOS ROCA, CREACIONES LUCIANA, DEMIRDJIAN, FRISCHMANN Y CIA, KAILER, CALZADOS EMILIA, TALPINI HECTOR CLAUDIO, PURITA ROMINA, GERMAN TOLEDO, ONLY CUER, DE LA CRUZ, GERMAN Y FABIO VOLPI, LENTOCHNIK SEBASTIAN, LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER), PIERANYELA, MOCASSINO, BIASAFLEX y MALENA, BUSCEMI JUAN ROBERTO agregó que este incremento de volumen con caída de precio está dejando sin posibilidades de crecimiento a muchos y al borde de la quiebra. Para VICLA, las importaciones de China han crecido ante una demanda que decrece.

CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO consideró que China es una amenaza para la producción y fabricación local. CALZADOS FIVE se expresó en similar sentido GREGORIO TCHATDLJEKIAN consideró que la capacidad en materia de producción y exportación de calzado de China han subido en estos años disminuyendo el precio promedio en las importaciones.

CIMMINO pronosticó que disminuirá el empleo en las fábricas y obligará a los dueños de fábricas a desarmar la industria, reunir un capital y comenzar a importar como cualquier mayorista /distribuidora.

2603A

Para LAUBER TOP, un aumento de las importaciones objeto de dumping agravaría las variables económicas analizadas en el punto anterior.

Según MOSCHETTO LILIANA es claro que el volumen de importaciones provenientes de China tiene un crecimiento muy alto y constante. COMFORT SHOES coincidió al respecto.

COMFORT GROUP observa un incesante aumento de ingreso de pares en nuestro país y cada vez más económico.

A criterio de TRIDY, debería disminuir notablemente la importación o incrementar los aranceles, para proteger la industria nacional.

Según MARASCO Y SPEZIALE, China es una realidad de daño más que una amenaza. HITECK y NIKKO ocupan el 100% del mercado de Trekking y es una realidad y no solamente una amenaza.

El importador ADIDAS ARGENTINA consideró que si productores que representan el 80% de la producción nacional del Calzado Deportivo de Performance solicitan enfáticamente que se suspenda y cierre la investigación en lo que se refiere a este segmento, es obvio que no existe amenaza de daño para el sector. Según ADIDAS ARGENTINA y OUTDOORS es difícil imaginar una amenaza de daño cuando las autoridades aplican Licencias No Automáticas mediante las cuales regulan el ingreso de calzado según su mejor criterio, a lo que UNISOL agregó que con esta herramienta utilizada a discreción las Autoridades están en condiciones de regular las importaciones sin necesidad de imponer derechos antidumping, por lo que la amenaza de daño es inexistente. En definitiva, las importaciones serán lo que las autoridades determinen, por lo cual la amenaza de daño pasa a ser una cuestión teórica. NIKE y SPORTS & ADVENTURE coincidieron exactamente a este respecto con ADIDAS ARGENTINA.

NIKE agregó que en cuanto al mercado del calzado en general, NIKE ARGENTINA no está en condiciones de determinar cuál será la evolución de las importaciones chinas. Con respecto al calzado STAF, que es calzado importado por NIKE ARGENTINA de China, la evolución de las importaciones dependerá, además de la obtención de las licencias pertinentes, de la demanda para los modelos producidos en China. NIKE ARGENTINA no espera que modelos de calzado STAF



que se produzcan en otros países distintos a China sean producidos en China. NIKE ARGENTINA no tiene elementos para considerar que habrá una disminución de los precios a los cuales adquiere el calzado chino. El precio FOB al cual NIKE ARGENTINA adquiere el calzado STAF de los productores chinos no es fijado por una negociación entre NIKE ARGENTINA y el productor chino sino que los precios son precios globales fijados por [NIKE Inc.] y el productor chino bajo el contrato de licencia que los vincula. Por lo tanto, una disminución en el precio FOB al cual NIKE ARGENTINA importa el calzado STAF de China se producirá solo si hay una reducción de dicho precio a nivel mundial. La importación por parte de NIKE ARGENTINA de calzado chino dependerá de la demanda local de los modelos producidos en China. Dado que el precio FOB es esperable que se mantenga constante, esta demanda dependerá fundamentalmente de variables endógenas al mercado argentino como el valor real del peso, el nivel de salarios reales y el nivel de empleo. Como conclusión NIKE consideró que la evolución de las importaciones de calzado chino STAF de NIKE dependerán de; I) las variables endógenas a la economía argentina que influyan en la demanda de calzado STAF, y II) la decisión de las autoridades de otorgar licencias para la importación de ese calzado. Por lo tanto, a criterio de NIKE, no hay amenaza alguna proveniente de la importación de calzado STAF chino.

AMERICAN DISTRIBUTION informó no tener información al respecto y WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS informó desconocer este aspecto.



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

ARIZONA y GIRENE consideraron que China es uno de los principales productores y exportadores del segmento al que se dedican.

BORCAL informó que existe una alta capacidad de producción libremente disponible en el país de origen. EXTREME GEAR agregó que este hecho representaría una seria amenaza para el productor argentino.

A criterio de FRANCALZ, IWO CILICIA, LOPES JOSE, MIDLANS y TECAL, la capacidad de producción china para todos los sectores, y el calzado no es una excepción, relativiza a la de cualquier otro país. La disminución de la demanda en el rubro calzados por parte de mercados tradicionales de exportación chinos, tales como USA y Europa, hacen que sus sobrantes se vuelquen a mercados como el nuestro afectando seriamente la producción local. GGM, IBEX, INDUSTRIAS SUCRE, LADY STORK, PIANS y VALE coincidieron en este aspecto. INDULAR MANUFACTURAS agregó que esta situación provocaría "en poco tiempo la desaparición lisa y llana de los productores internos..." Y que "... será imposible competir con los productores/exportadores". Los productores pequeños DE ASIA, INTERSTANDARD ARGENTINA y DAHME también coincidieron con esta afirmación y el último agregó que la capacidad y los excedentes de calzado de China son ilimitados.

HEYDAY, IMPEGNO y PANOSS coincidieron en que existe una gran capacidad de producción en China que le permite exportar cantidades a muy bajo costo y en condiciones desleales (a muy bajo costo).

La empresa SUOLA afirmó que desconoce esta información.

BUDMAN, BUSCEMI JUAN ROBERTO, CADEPA y CREACIONES LUCIANA observaron que la capacidad libre disponible del productor – exportador chino es una amenaza grave y seria para cualquier mercado en especial para el argentino.

A criterio de CIMMINO China ofertará mercadería bajando calidad y precios al mismo país de destino o buscará otros países con menos proteccionismo. Para LAUBER TOP, el mercado en constante expansión, unido a la capacidad de mano de obra abundante y barata, y la búsqueda de mercado donde imponer sus productos forma parte de las noticias económicas diariamente.



DEMIRDJIAN consideró que la capacidad de exportación de China puede perjudicar el 100% de la producción nacional.

FRISCHMANN Y CIA informó que la capacidad que tiene China de producir y exportar calzado es enorme. MOSCHETTO LILIANA coincidió y agregó que basta leer los diarios para conocer la libre disponibilidad productora-exportadora China. DICOS coincidió en este aspecto.

CALZADOS HECAR consideró que en China aumentaron la capacidad de producción. COMFORT GROUP indicó que la capacidad de producción de China es altísima. VICLA y MARASCO Y SPEZIALE la calificaron de ilimitada y nociva para el mercado doméstico. En este sentido, PURITA ROMINA indicó que es un daño muy grave y una amenaza latente en el mercado interno.

Para los productores pequeños ARIAN'S, CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADOS ROCA, CANVAS, KAILER, TALPINI HECTOR CLAUDIO, GREGORIO TCHATLDJEKIAN, DE LA CRUZ, ONLY CUER, GERMAN Y FABIO VOLPI y LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER, PIERANYELA, MOCASSINO, BIASAFLEX y MALENA, la capacidad de producción y exportación de calzado de China, es por todos conocida.

A criterio de GRIMOLDI no hay información al respecto. Los importadores OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURE y ADIDAS ARGENTINA coincidieron en este punto.

UNISOL, por su parte, informó que el productor de origen China no puede producir si no es a pedido de PUMA. Por lo tanto, no puede tomar decisión alguna sobre la cantidad de calzado a producir bajo la marca y/o especificaciones PUMA, no pudiendo dedicar su eventual capacidad de producción ociosa a esa actividad.

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

Productores Grandes

ARIZONA, BORCAL y CIRENE consideraron que los precios de las importaciones objeto de investigación constituyen una competencia que implica bajar precios. EXTREME GEAR agregó que con ello también habrá reducción de empleo,



de inversión de industria local. VALE también indicó que en este escenario espera una presión sobre los precios de venta.

En este mismo sentido HEYDAY, PANOSS e IMPEGNO consideraron que el precio de las importaciones generará contención de precios con consecuente pérdida de rentabilidad.

INDUSTRIAS SUCRE coincidió al decir que una continuación de las importaciones y por supuesto un incremento de las mismas, traccionarán los precios a la baja haciendo imposible continuar con la fabricación local de calzado.

IWO CILICIA, LOPES JOSE, MIDLANS, TECAL y FRANCALZ informaron que las importaciones chinas ya están afectando la rentabilidad del sector. Un incremento mayor aún, pondrá en serio riesgo la viabilidad del negocio.

LADY STORK la afectación a la rentabilidad ya mencionada se potenciará si continúan aumentando las importaciones a precios de dumping.

GGM, por su parte, indicó que el efecto sería "una baja producción de ese artículo a nivel local por tener los precios acotados por los importados".

IBEX indicó que al continuar un ingreso irrestricto quizás haga que el sector comience a vender a cifras cercana a los costos o bajo ellos, situación que no será sustentable en el tiempo e indefectiblemente acarreará con el cierre de muchas plantas y la lógica pérdida de puestos de trabajo que no podrán ser absorbidos por la actividad de los importadores. Una vez producido este quiebre en la industria nacional los importadores comenzarán a tomar ganancias y a recomponer márgenes llevando los precios a niveles de mercado sin importar el costo de los productos con lo cual el consumidor no se verá beneficiado y se habrá sustituido una actividad industrial mano de obra intensiva, por una actividad comercial con altos márgenes de utilidad y escasa utilización de mano de obra. DE ASIA e INTERSTANDARD ARGENTINA coincidieron con este argumento.

Para INDULAR MANUFACTURAS se producirá un obligado achatamiento de los precios internos, con un crecimiento en los márgenes de los importadores, ya que sus costos de importación se reducirán sensiblemente. Las importaciones chinas ya



están afectando la rentabilidad del sector. Si se siguen incrementando las mismas se podrá en serio peligrar la viabilidad del negocio.

Según PIANS, en su caso, dados los considerables esfuerzos ya realizados para reducir costos, lo que ocasionó precios cada vez más competitivos las futuras importaciones objeto de dumping no lograrán hacer bajar los precios internos dado que la mayor parte de la baja posible ya ha sido hecha. Una situación de mayores importaciones "directamente nos deja fuera de mercado sin posibilidad alguna de competir".

Por el contrario, FABINCAL CÓRDOBA al contestar sobre el efecto de los precios de las importaciones objeto de dumping sobre los precios internos consideró que "se incrementarían".

A criterio de SUOLA, si bien algunos productos se importan a precios bajos, estos no siempre se reflejan en los precios de venta al público, por lo que el impacto en los precios internos no está directamente asociado a costo de las importaciones objeto de dumping.

Los productores pequeños BUSCEMI, JUAN ROBERTO TALPINI, HECTOR CLAUDIO CAJAL, DIEGO ANGEL CALZADOS ROCA, DE LA CRUZ, GERMAN Y FABIO VOLPI consideraron que el efecto es generar un techo al precio del producto argentino atento que es imposible competir con los salarios y la economía de China.

ABESH, ARIAN'S, DEMIRDJIAN, VICLA, DICOS, LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER, LENTOCHNIK SEBASTIAN y MARASCO Y SPEZIALE también consideraron que el efecto es la pérdida de competitividad de las empresas locales.

CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO, CALZADOS INFANTILES, FRISCHMANN Y CIA, CALZADOS HECAR, COMFORT GROUP, COMFORT SHOES y GREGORIO TCHATDLJJEKIAN coincidieron en que el precio de las futuras importaciones de China pondrá un límite al precio del producto nacional al momento de comercializarlo por lo cual consideramos que produce daños importantes por el hecho de no poder competir con salarios y costos de China.

26/10

Por su parte, BUDMAN, PURITA ROMINA, GERMAN TOLEDO, CADEPA, CALZADOS FIVE, CANVAS, CREACIONES LUCIANA, MOSCHETTO LILIANA, PIERANYELA, MALENA y MOCASSINO indicaron que los precios internos sufren un aumento constante por la inflación y por la caída de la productividad, mientras que los precios provenientes de China se mantienen o bajan.

Para CIMMINO se produce una delación en el sector del calzado, lo que hace que las fábricas cada vez subsistan con menos margen neto de ganancia, produciendo un freno en el aumento de empleo, en la reinversión y así los productores se volcarán a importar también para obtener un margen neto superior al de la fabricación.

Según DAHME, es notable el efecto que las importaciones están provocando, un ejemplo claro de esto es la caída de las ventas de los locales minoristas que se encuentran en las proximidades de los grandes centros comerciales de nuestro país donde se pueden encontrar las mayores ofertas de calzado importado. Las tiendas como ZARA o FALABELLA ofrecen calzado a un precio muy inferior del que se comercializa en el mercado interno.

KAILER indicó que el efecto es un recorte sobre los costos para no sobrepasar los precios del dumping, lo cual produce una disminución de inversión en sus productos.

TRIDY consideró que al llegar al mercado el producto importado de China con un costo notablemente inferior y tener aranceles bajos perjudica a los productores ya que no pueden competir (sus costos, materias primas, materiales, mano de obra, etc. son mayores).

ADIDAS ARGENTINA, SPORTS & ADVENTURE, OUTDOORS y NIKE ARGENTINA coincidieron exactamente en que las importaciones de Calzado Deportivo de Performance STAF no inciden sobre los precios de la producción nacional por tratarse de productos que no tienen su comparativo a nivel local tal como lo asegura la Comisión en su Acta N° 1377. La Comisión, correctamente, elimina de la evaluación los productos de alto precio y tecnología avanzada ya que no son comparables con productos nacionales, tal como afirma y nosotros coincidimos. En el caso que se comparase el precio del Calzado Deportivo de Performance ingresado de China con el de producción nacional, se verifica una muy fuerte sobre-valoración producto de lo dicho más arriba. Por su parte GRIMOLDI aportó similar argumento

26041

respecto de las importaciones de Calzado de Vestir de Alto Precio además del Calzado Deportivo de Performance.

En el mismo sentido ORIGINAL SPORTS consideró que no existe relación entre los precios de los productos nacionales con respecto a los precios de los productos importados del rubro de calzado deportivo de alta performance, principalmente productos que importan marcas de prestigio internacional, que la propia Comisión reconoce que no hay producción local cuya comparación sea aplicable. Por lo tanto no hay vinculación entre estas dos alternativas respecto de estos productos y por consiguiente no hay una pérdida de rentabilidad por una contención de los precios de los productos importados en la producción local. Si se aplicara un derecho antidumping a estos productos importados no originaría una mayor rentabilidad a la producción local ya que no tiene vinculación con la misma y originarían un mayor grado de inflación oficial por el aumento de los productos importados, que se verían afectados en sus costos, trasladando los mismos a los usuarios. Igualmente el análisis realizado es totalmente precario, ya que en el año 2007 y 2008 el dólar estuvo estabilizado y como es de público conocimiento a partir de finales del año 2008 se ve incrementada significativamente la cotización de esta moneda, ocasionando un aumento de costo indirecto a los productos importados, sin necesidad de aplicar derechos antidumping. Sin perjuicio de ello los índices del año 2007 y 2008 tampoco son concordantes con la imputación que da origen a la presente investigación.

DABRA consideró que en la medida que se pongan altos gravámenes a los productos importados, el efecto directo será que el precio del producto aumenta: si aumenta el importado aumenta el nacional.

Para UNISOL el único efecto de las importaciones chinas sobre los productos nacionales es complementar la diversidad de los mismos permitiendo al consumidor continuar su interés por alternativas de calzado que lo llevan a mantener y/o aumentar el consumo. En particular, sobre el calzado STAF debe considerarse que no tiene producto comparable local por lo que su importación no genera efecto sobre los precios internos.

Para AMERICAN DISTRIBUTION el efecto del precio de las importaciones futuras de calzado de China es "Ninguno", y para WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS, en lo que respecta a los calzados que importa la empresa, el efecto será nulo mientras que respecto del resto de calzado "se desconoce".

26012

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

BORCAL, HEYDAY, IMPEGNO y PANOSS consideraron que dada la crisis internacional, las existencias del producto objeto de dumping en el país de origen son altas.

Para IBEX, la falta de programación, coordinación y estrategia seguramente harán que se produzca una invasión de productos con nuevos jugadores en el mercado que saturaran el mismo y llevaron a la actividad a un hostigamiento que generará excesos de stock, liquidaciones de productos y demás efectos que se generan por participantes "golondrina" en procesos de importación en la búsqueda de rendimientos financieros pero sin el conocimiento y experiencia que el rubro requiere. Los productores pequeños DE ASIA e INTERSTANDARD ARGENTINA coincidieron con este argumento.

A criterio de INDULAR MANUFACTURAS se producirá un incremento en las existencias de los productos objeto del dumping, ya que la demanda interna optará por ellos, en detrimento de los productos sustitutos locales, que no podrán competir, ya sea por precios internos o por márgenes decrecientes. De esa manera, esas existencias seguirían presionando sobre los productos locales de manera cada vez más agresiva.

PIANS consideró que la esperable gran acumulación de stocks que se producirá en China como consecuencia de la crisis, tendrá a la Argentina como destino muy probable y a precios muy inferiores a los normales de mercado.

Para FABINCAL CÓRDOBA, el nivel de existencias del producto objeto de dumping disminuirían.

EVA INJECT y SUOLA manifestaron desconocer esta información.

Los productores pequeños ABESH, BUDMAN, BUSCEMI JUAN ROBERTO, CAJAL DIEGO ANGEL, CALZADOS ROCA, CALZADOS FIVE, CALZADOS INFANTILES, CANVAS, CREACIONES LUCIANA, DEMIRDJIAN, FRISCHMANN Y CIA, KAILER, LAUBER TOP, MOSCHETTO LILIANA, TALPINI HECTOR CLAUDIO, COMFORT SHOES, GREGORIO TCHATDLJJEKIAN, CALZADOS PIRRI, GERMAN TOLEDO, ONLY CUER, DE LA CRUZ, GERMAN Y FABIO VOLPI, LENTOCHNIK

SEBASTIAN LINZUAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER, PIERANYELA, MOCASSINO y BIASAFLEX relacionaron este punto con sus propias existencias al indicar que la falta de ventas esta redundando en aumento de existencias que deberán ser liquidadas por debajo de su costo.

Según MALENA, la falta de programación, coordinación y estrategia seguramente harán que se produzca una invasión de productos con nuevos jugadores en el mercado que saturaran el mismo y llevaron a la actividad a un hostigamiento que generará excesos de stock, liquidaciones de productos y demás efectos que se generan por participantes "golondrina" en procesos de importación en la búsqueda de rendimientos financieros pero sin el conocimiento y experiencia que el rubro requiere.

Para CIMMINO, las existencias de producto importado de China tratarán de liquidarlas todas bajando aún más los precios, jugando con el margen neto y haciendo un mix entre reunir capital para importar nuevamente y esperar ganar lo mismo pero a largo plazo.

Según CALZADOS EMILIA y CALZADOS HECAR, el nivel de existencias del calzado importado de China será alto.

GRIMOLDI, ADIDAS ARGENTINA, OUTDOORS y SPORTS & ADVENTURE coincidieron exactamente al considerar que no se conoce el nivel de existencias de calzado en China. De cualquier manera, ante la posibilidad de que la crisis internacional haya generado sobrantes de stock que podrían ser volcados a nuestro mercado perjudicando a la industria nacional, cabe reiterar que la utilización de las Licencias No Automáticas actúa de factor regulatorio de las importaciones.

NIKE ARGENTINA consideró que el Acta de la Comisión asume que existe un alto nivel de existencias en China. A criterio de esta empresa, esta afirmación no se desprende de ninguna prueba obrante en el expediente. En este punto hay que reiterar la distinción entre calzado de marcas internacionales y calzado que no es de marca internacional. NIKE ARGENTINA no tiene conocimiento de las existencias de los productores chinos en China. Sin embargo, como se mencionó antes, los productores de calzado de marcas internacionales producen el mismo bajo contratos de licencia. Dichos contratos de licencia en general no le permiten producir calzado para crear stock sino que debe estar ligado a una orden de compra de un comprador autorizado. Aun en el caso que exista stock en el país de origen, el productor solo



puede vender dichos productos a compradores autorizados por el licenciante y a los precios acordados con el licenciante a nivel mundial para cualquier comprador. Por lo tanto, el productor con sobrante de existencias no puede salir a vender ese stock a cualquier tercero ni a cualquier precio. Reiteramos que el stock y el precio de los productos fabricados por los productores chinos de calzado de marca internacional están determinados por acuerdos entre el licenciante y el productor y por lo tanto el productor chino no tiene libertad de decisión sobre esos aspectos. Esto bastaría para dejar sin efecto la iniciación de esta investigación. Finalmente coincidió con el resto de los importadores en el sentido de que cualquier argumentación referida a que la crisis internacional haya generado sobrantes de stock que serían eventualmente volcados a nuestro mercado, cabe reiterar que la utilización de las Licencias No Automáticas actúa de factor regulatorio de las importaciones por lo cual mal se puede sostener que tal eventualidad podría generar situaciones negativas para el sector.

UNISOL consideró que las licencias no automáticas generaron variaciones no deseadas en las existencias.

Para AMERICAN DISTRIBUTION hay escasez de calzado importado en Argentina.

La CIC, luego de la determinación preliminar señaló que la "crisis" afectó a los importadores en todos sus mercados internacionales. La evolución de las empresas "globales" demuestra un desacompañamiento entre las carteras de pedidos a las fábricas asiáticas (3 a 6 meses) muy rígidas en cuanto a la posibilidad de reducir bruscamente los volúmenes, y los pedidos por parte de sus propios compradores (ya sean mayoristas, distribuidores, supermercadistas o locales de sus propias marcas) quienes pueden dejar de comprar sin estar sujeto a ninguna condición. De modo que la reducción del consumo de los países desarrollados no fue acompañada por un corte de órdenes de compras ya efectuadas por los importadores, generándoles de ese modo stocks que exceden la media histórica. Esto surge de los propios documentos financieros descriptos en sus web sites (ver www.puma.com, www.adidas.com, www.invest.nike.com).

Continuó señalando que la existencia de excedentes de stocks no solo es reconocida por los principales importadores sino reputada por ellos mismos como uno de los principales problemas. Esto no hace más que demostrar la amenaza de daño grave que enfrenta el sector del calzado principalmente en América Latina donde las



propias empresas tanto en los documentos mencionados como en los periódicos destacan que deberían incrementar sus ventas a fin de bajar sus stocks.

Para la CIC, la situación declarada de aumento de stocks y reducción de ventas implica enfrentar un importante aumento de su capital de giro (y por lo tanto de divisas bancarias) y una reducción de los márgenes brutos como consecuencia de los descuentos que deben aplicar para deshacerse de los mismos. Evidentemente esto preocupa a la industria doméstica, sobretodo porque los propios importadores descartan una solución a corto plazo. Por ello, a la CIC le parece razonable deducir que debido a la contracción de la demanda en sus mercados tradicionales, estas empresas tienen pocas opciones para reducir inventarios. Los mercados tradicionales están sobre abastecidos y en ellos el consumo no responde a los descuentos que están siendo ofrecidos. Todo esto es grave, pues esta amenaza no es simplemente una hipótesis. Sumado a esto, presentaciones de los productores chinos dan cuenta de un aumento de su capacidad instalada (fs. 17334).

Por su parte, a fs. 19045/6, en oportunidad de la producción de pruebas¹⁷, la CIC presentó los reportes financieros públicos¹⁸ de las principales marcas del las 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.

1.- Las marcas dicen que la fabricación de calzado de marca internacional es a pedido. Lo que no indican es que dichos pedidos de fabricación se realizan en base a una estimación de ventas, y que dicha estimación resulta de un mix de:

- a) Pedidos con antelación (future orders)
- b) Pedidos puntuales (at once orders)

Según la CIC, de esto se desprende que las marcas prevén la producción en función de órdenes de compra, siendo que las mismas no siempre reflejan el total de la oferta, la cual se complementa con órdenes inmediatas.

¹⁷ Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo III del presente informe.

¹⁸ Ver fs. 19116/143.

2646

Por otra parte, como se reconoce en los mencionados reportes, el hecho que existan pedidos anticipados no impide la existencia de devoluciones o desistimientos por parte de sus emisores.

2.- Las marcas dicen no tener prácticamente existencias ociosas. En esta línea de razonamiento, el stock debería tender a cero. Sin embargo, de los reportes financieros del primer trimestre de 2009 surge un incremento de los inventarios globales de entre el 3 y el 28% (3% NIKE, 22,6% PUMA, 28% ADIDAS).

Tabla VI.I
ADIDAS -EVOLUCION DE INVENTARIOS PRIMER TRIMESTRE
(En Millones de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009
INVENTARIOS	917	1586	1536	1578	2016
VARIACION %		73	-3	3	28

Tabla VI.II
PUMA - EVOLUCION DE INVENTARIOS PRIMER TRIMESTRE
(En Millones de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009
INVENTARIOS	190	283	344	365	447
VARIACION %		49	21	6	23

Tabla VI.III
NIKE - EVOLUCION ANUAL DE INVENTARIOS
(En Millones de Euros)

	2005	2006	2007	2008
INVENTARIOS	1811	2077	2122	2438
VARIACION %		15	2	15

Según la CIC, si este incremento se calcula anualmente para las puntas del periodo 2005-2008, el mismo es del 62 %, 81 % y 35 %, para ADIDAS, PUMA y NIKE, respectivamente.



Gráfico VI.I
Evolución de los inventarios de las marcas – categoría B9 de calzado



A criterio de la CIC, si como surge de la información adjunta de las marcas, existiera un exceso de stock y el mismo fuera controlado por la marca internacional, esta situación resultaría más preocupante aún dado que estaría en condiciones de redireccionar los inventarios allí donde el mercado fuera capaz de absorberlo. Aquí radica el peligro o amenaza.

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.

A fs. 19505/17 la CIC presentó la evolución de los inventarios consolidados de las tres grandes marcas ADIDAS, NIKE y PUMA que, a su criterio reflejan la tendencia creciente de los mismos en el período objeto de investigación.

Tabla VI.III
ADIDAS, NIKE y PUMA - EVOLUCION ANUAL DE INVENTARIOS
En millones de Euros

	2005	2006	2007	2008
Total	3279	4048	4124	4863

Al respecto la CIC consideró que "Como puede observarse, si bien varía la tasa de crecimiento de los inventarios en el periodo bajo análisis, la misma mantiene siempre su tendencia creciente. Así, en el año 2007 ocurre cierto amesetamiento en el incremento de los inventarios respecto del año 2006 (2%) si se lo compara contra el fuerte aumento experimentado en el año 2006 respecto del año 2005 (23%), para nuevamente volver a las tasas de dos dígitos de variación en el año 2008 respecto del año 2007 (18%). Si la comparación se hace entre puntas del período (2005-2008), el incremento es del 48%. Se reitera que estas tasas de variación en los niveles de stocks de las grandes marcas, no hacen más que reflejar la inminente amenaza que representan estos productos a precios de dumping para la expansión y desarrollo del mercado argentino.

NIKE (fs. 20044/6) y ADIDAS ARGENTINA (fs. 20074/5), consideraron que compran el calzado a productores autorizados que producen calzado a pedido.

NIKE coloca sus pedidos con Nike Inc. entre 6 meses antes del envío y luego Nike Inc. realiza los pedidos de compra con sus socios fabriles para construir esos productos. La Empresa realiza los pedidos de compra de calzado que ya han sido colocados entre sus clientes.

Este modelo adoptado mundialmente por NIKE, reduce el riesgo de que un licenciataria o filial de NIKE tenga un excesivo inventario, que eventualmente tenga que realizar. En los casos en los cuales un licenciataria toma un exceso de inventario que debe realizar, es en general producido por la cancelación por parte de los clientes del licenciataria en los países y mercados que compran esos productos. El producto ya está en el país y, en casi todos los casos, son liquidados en esos mismos países, dado que es más barato que empaquetarlos y embarcarlos a otro país.



Por tanto, tanto NIKE como ADIDAS ATGENTINA consideraron que de acuerdo a lo explicado anteriormente:

(A) Los productores chinos de productos NIKE/ADIDAS no tienen stock ocioso porque han vendido el calzado antes de producirlo. Además, los productores chinos pueden vender únicamente calzado a partes autorizadas por Nike Inc. o ADIDAS. Consecuentemente, no hay riesgo de que los productores chinos inunden el mercado argentino con exceso de stock de productos NIKE o ADIDAS.

(B) Las Empresas ya han vendido la mayoría del calzado cuando le pide a los productores chinos que lo fabriquen. Por tanto, salvo que los pedidos sean cancelados por el cliente, las Empresas no poseen una cantidad significativa de stock ocioso. No ha habido, en el periodo de investigación, un incremento significativo en la cancelación de pedidos por parte de los clientes de las Empresas.

(C) El exceso en el inventario en un país, en general se queda en ese país.

Para NIKE, si un país tiene exceso de inventario, esto se debe generalmente a que el país sufre un revés económico no pronosticado, el cual resulta en una tasa de cancelación de los clientes más grandes o claves-mayor a la esperada. Este no ha sido el caso de la Argentina durante el período de investigación y tampoco lo es en este momento. El exceso de inventario en un país se queda en ese país porque será económicamente irracional enviarlo a otro país. Ha habido ocasiones puntuales en las cuales NIKE o ADIDAS (no las Empresas) han enviado inventario de un país a otro. Cuando eventualmente se redireccionan inventarios, el criterio utilizado es:

1. Los países de destino tienen que ser países que tengan la habilidad de realizar rápidamente un **inventario** de modo tal que otro país no sea colocado en una mala posición respecto de su **inventario**. Esto tiende a apuntar a los mercados de NIKE con un canal significativo para la realización de inventario, como Estados Unidos. NIKE prefiere realizar el cierre de inventario en sus propias outlets. Estados Unidos tiene 140 **outlets** y Europa Occidental 80 tiendas en fábrica. Argentina tiene únicamente 4 outlets y, por lo tanto, puede realizar mucho menos pares por mes.

2600

3. La exportación al país de destino no tiene que resultar en impuestos adicionales o estos deben ser limitados. La exportación a Argentina resultaría en un impuesto adicional del 35%. Este impuesto adicional simplemente no hace financieramente viable para otros países tomar productos de liquidación de países con un impuesto adicional elevado.

3. Finalmente, NIKE considera el tiempo de tránsito. Argentina es uno de los países con el tiempo más largo de tránsito oceánico en el mundo. Cuanto más tarda en ser transportado el producto, más viejo será cuando llegue a destino. NIKE tiene un modelo de negocio de 4 temporadas, lo cual significa que los productos están en línea por aproximadamente 3 meses y NIKE intenta realizar todo su inventario en los 3 meses siguientes. Los productos transferidos a Argentina serían probablemente casi 2 temporadas más viejos haciéndolos aún menos atractivos. Asimismo, debido a las licencias no automáticas es impensable desviar los productos hacia Argentina.

NIKE, UNISOL (fs. 20062/3) y ADIDAS ARGENTINA indicaron que desde una perspectiva legal, la Resolución 763'96 complementada por la Instrucción de la Aduana N° 53/2002 y la Nota de la Aduana N° 2'08 establece que las importaciones de calzado chino deben tener un certificado de origen y que el país de dicho certificado de origen debe ser del mismo que el de procedencia. Por lo tanto, todas las importaciones de calzado chino deben ser embarcadas desde China y el embarque de dicho calzado desde terceros países no está permitido por las regulaciones argentinas. Asimismo, debido a las licencias no automáticas es impensable desviar los producidos hacia Argentina. La Empresa no ha sido capaz de importar su pedido de productos en un tiempo razonable y no podría empeorar tal situación agregando productos adicionales

Según estas empresas, por consiguiente, la amenaza de daño alegada consistente en un redireccionamiento del calzado a Argentina desde otros países es legalmente imposible bajo las actuales regulaciones y que la Empresa no ha recibido ninguna transferencia de inventarios desde otro país durante o luego del período sujeto a investigación.

NIKE a fs. 20046, agregó que en su estado financiero correspondiente al 1º primer trimestre de 2009, no existen problemas significativos de inventarios a

nivel global. Además, en relación al abastecimiento global y de la Argentina, China NO ha sido una fuente que haya crecido en términos relativos o absolutos. El abastecimiento local en Argentina, por otro lado, ha experimentado un crecimiento significativo.

VI. 3. Efectos de la Eventual Aplicación de Medidas Antidumping.

En este sentido, ALPARGATAS CALZADOS consideró que una eventual medida contra las importaciones de calzado provenientes de China, que se extendiera (sin justificación alguna) sobre los productos que importa la empresa ("calzado deportivo de performance", botines de fútbol), representaría un daño cierto para su producción local, al herir gravemente las chances de promocionar y comercializar la línea TOPPER (principal marca deportiva de origen nacional) en debida forma, teniendo en cuenta que el calzado como el chino, que no produce en el país ni ALPARGATAS ni ninguna otra empresa, es indispensable para ofrecer toda una gama que se adapte a las necesidades de todos los consumidores.

A fs. 3551 consideró que se vería imposibilitada de importar de China productos que no son similares a los que se producen en Argentina, y por otra parte, su producción local no aumentaría si el espacio cedido por China es ocupado por Brasil.

En oportunidad de efectuar consideraciones luego de la determinación preliminar, ALPARGATAS reiteró los argumentos arriba expuestos y señaló que el establecimiento de una medida antidumping repercutiría de modo diverso para cada uno de estos dos segmentos: mientras que en el caso de los calzados no deportivos, los productores locales deberían seguir compitiendo internamente entre ellos, a fin de ofrecer mejores productos y precios a los usuarios, en el caso del CALZADO DEPORTIVO, una eventual restricción generaría una grave distorsión en la formación de precios, al entregar el mercado a muy pocas manos, que fácilmente podrían acapararlo, perjudicando a los consumidores populares, y por supuesto también a cualquier productor pequeño que pretendiera sumarse a la competencia.

Según esta firma, ello obedece a que ninguna de las empresas que se dedican al calzado deportivo de marca, fabrica todos los modelos que ofrece al público (mucho menos si desea competir a nivel internacional), dado que está obligada a contar con una gama muy diversa de modelos y para ello debe importar y exportar (fs. 17378).

ORIGINAL SPORTS consideró que si se incluyera los calzados deportivos de performance, que no pueden producirse en el país, y se aplicarían derechos antidumping, podría ocurrir una "disminución de importación por vía legal". Debido a la necesidad de los usuarios de este producto (específicamente deportistas jugadores de Básquet de alta competición), originaría un mercado informal basado en el contrabando de estos productos, incrementando las prácticas ilegales, afectando inclusive los recursos fiscales, como ya sucedió antes de la creación de la empresa, quien además de hacer legal la comercialización de un producto especializado, combatió estas prácticas ilegales, logrando disminuirlas. ORIGINAL SPORTS explicó que si se aplicarían derechos antidumping que afectarían al ingreso de los calzados deportivos de alta performance provenientes de China, originarían un mercado paralelo en los mercados limítrofes, por los cuales se generaría la situación descrita en el punto precedente.

Según UNISOL, restringir la importación de calzado chino generaría un grave daño para las marcas de mayor relevancia internacional porque afectarían su capacidad de mantener la diversidad y calidad de productos a las cuales el consumidor está acostumbrado, y por lo tanto afectarían su prestigio ante el consumidor. Esto determinaría una reducción de las ventas que dichas marcas realizan no solo de calzado importado de China sino también de calzado producido localmente.

Para NIKE, respecto al calzado de marca internacional, que es el segmento en el cual opera NIKE ARGENTINA pero también otras empresas como PUMA (UNISOL) y ADIDAS, la importación de calzado chino, que en el caso de estas empresas es mayormente STAF, permite ofrecer una línea integrada y completa de productos. Esta línea de productos completa permite atraer a los consumidores a los centros de venta de estos productos de primera línea, mantener el prestigio de la marca y de esta manera impulsar la venta de calzado no STAF de producción nacional. Las restricciones a la importación de calzado chino resultarán en un grave daño a las marcas internacionales porque no podrán mantener completas sus líneas de productos y, por lo tanto, la posibilidad de mantener su posición de prestigio frente al consumidor. Por lo tanto, NIKE ARGENTINA prevé que eventuales medidas antidumping contra el calzado chino que se aplique al calzado STAF reducirán las ventas de NIKE ARGENTINA no solo de calzado chino sino también del calzado de otros orígenes y en especial del calzado producido en Argentina. Esta disminución en el consumo de calzado de marca internacional producido localmente no es esperable que resulte en



un incremento de igual magnitud en el calzado producido localmente que no sea de marca internacional porque el nivel de sustitución entre ambos calzados no es total.

A referirse sobre este particular, las firmas SUOLA y DASS señalaron que una aplicación de derechos antidumping al calzado deportivo de alta tecnología de origen chino, provocaría perjuicios en la marcas que redundarían fuertemente en su contra (fs. 18129 y 18269).

En respuesta a lo manifestado por los importadores respecto a la eventual aplicación de una medida antidumping la CIC manifestó a fs. 16.270/271, que la estrategia de atemorizar a las autoridades con pronósticos agoreros de falta de mercadería y cierres de plantas no parece contribuir a la búsqueda de la verdad. Según la CIC se encargan de pronosticar efectos no deseados de una eventual medida antidumping, entre otros:

- La eliminación de productos de marca internacional del mercado.
- La búsqueda de una medida para "productores" que no quieren ser protegidos.
- El probable cierre de plantas y consecuentes despidos por parte de importadores que a su vez producen alguna mercadería en la Argentina alegando que la importación es lo que sostiene la rentabilidad del negocio.

La CIC señaló que los derechos antidumping no apuntan a eliminar las importaciones sino solamente a neutralizar la práctica comercial desleal.

También indicó que los supuestos productores que no quieren ser protegidos son los principales importadores desde el origen en cuestión. Obviamente su comportamiento diferente del de los demás productores se atribuye directamente a su vinculación con los exportadores chinos. Según la CIC, "Contrariamente a estos dichos de los importadores, conocemos empresas que se han visto presionadas a no respaldar el procedimiento en curso por temor a perder sus contratos de producción y que por ese mismo temor no pueden demostrar que ante la neutralización de la competencia desleal sus pedidos se verían incrementados resultando por tanto beneficiadas directamente. Es este entonces un elemento que no puede escapar a las autoridades y que por tanto debe ser contemplado".

26054

En tercer lugar, la CIC trajo a lugar el caso de ALPARGATAS y señaló que coinciden en que ALPARGATAS es una empresa que tiene casi tanta historia como la industria del calzado en la Argentina. Coinciden también que es y fue importante.

Sin embargo, para la CIC, en los últimos años la empresa no ha generado nuevos empleos ni inversiones significativas, lo que puede ser un indicio de que haya preferido importar producción en lugar de invertir y generar más empleo.

Históricamente ALPARGATAS fue un tractor de la industria, generando empleo y exportaciones. Durante más de una década exportó, produciendo calzado Nike para el mundo y complementando esa producción con una importación mucho menor que sus ventas al exterior.

Continuó manifestando la CIC que cuesta entender por qué empresas como NIKE y ADIDAS o incluso ALPARGATAS prefieren hoy importar en lugar de asignar producción a nuestro país y así generar oferta para el mercado interno y también exportaciones. Pareciera preferir concentrar su negocio en el producto importado aumentando significativamente sus ganancias en detrimento del empleo local y sin compromiso social. Todos sabemos que los consumidores tienen capacidad de comprar si previamente tienen ingresos, por ende la condición sine qua non para aumentar la demanda interna está dada por la generación de empleo en el país.

Para la CIC, resulta difícil entender cómo ALPARGATAS puede aducir un perjuicio con la eventual aplicación de medidas, cuando la empresa misma dice en su escrito que son fuertes productores y que importan sólo una pequeña fracción de su facturación.

A fs. 20223/20244, luego de considerar los factores que inciden en las decisiones de inversión bajo diferentes líneas de pensamiento, la CAIAD consideró que sus asociadas, que invierten y producen en el país, complementando la línea de oferta de productos nacionales con importaciones, tienen un compromiso con el mercado local, con los trabajadores y con la cadena de proveedores nacionales y el sistema de distribución y comercialización, de larga data.

En ese sentido reclama la existencia de un flujo de comercio regulado solamente por tarifas, dentro del sistema consolidado en la OMC, aceptando un mecanismo transitorio de licencias de importación, instrumentado de un modo

transparente y limitado a los productos que efectivamente amenazan a la industria local, sin que se utilicen como mecanismos globales e indiscriminados de control de la oferta de bienes.

Por su parte, la CAIAD consideró que la protección contra el comercio desleal, es decir contra operaciones de dumping o subvenciones penalizadas por las reglas de comercio que administra la OMC, forman parte de la política comercial normada por ese organismo y resultan correctas, en la medida en que se usen con ajuste a la normativa internacional. Es decir, a criterio de esta Cámara no constituyen una medida general de apoyo a una industria, una política de asistencia y/o promoción.

Asimismo consideró la Cámara que las licencias para importar, automáticas y no automáticas, lejos de ser una medida estructural de política industrial, constituyen un mecanismo que solamente demora las importaciones, aumenta el costo de tramitación e introduce algún grado de incertidumbre sobre el lapso de nacionalización de los bienes a importar siendo, en todo caso, una barrera no arancelaria de alcance limitado en el largo plazo.

Según CAIAD, si se pretende atraer inversiones y generar empleo, el instrumento clave es la política industrial, que es lo que debería reclamarse al Estado. Al respecto consideró que las políticas industriales instalan programas de largo plazo, que aunque sufran ajustes en el tiempo, no se apartan de las estrategias de asignación de recursos a pesar de la fase del ciclo económico que un país pueda estar atravesando.

La política industrial es una pieza clave para apoyar el desarrollo de la industria manufacturera, siendo una de sus herramientas principales la protección arancelaria. La CAIAD consideró que el arancel de importación sí es una herramienta efectiva y de largo plazo utilizable. El arancel máximo a que Argentina puede optar, bajo las reglas actuales de la OMC, es de 35 % ad valorem, siendo esta la tarifa que determina la protección nominal al producto final. No obstante, no es exactamente la protección nominal la que es relevante para impulsar sustituciones de importaciones o desarrollo de la producción local. Además de la protección en frontera, la tarifa nominal al producto, desde la óptica de la protección como instrumento de la política industrial, hay que considerar la Protección Aduanera Efectiva (PAE), o sea aquella que impacta sobre el valor agregado a precios domésticos".



En este contexto, según CAIAD, si lo que se busca es el desarrollo de la industria, en este caso la de Calzado Deportivo y en referencia a la política de protección, una medida de largo plazo, del equilibrio general y clave para la asignación de recursos, es decir que interviene decisivamente en la definición del perfil de país que se busca, industrial o agrario, es menester involucrarse en la definición de niveles nominales de protección, así como de la PAE. Este tipo de políticas si afecta la decisión de inversión, la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones, en el plazo largo y en la estructura productiva, a diferencia de antidumping y licencias para importar, que sólo pueden ser útiles, usadas dentro de la normativa OMC, para ajustar desequilibrios temporales y puntuales de algunas ramas de la industria manufacturera.

Para la CAIAD, en este punto es claro que el MERCOSUR debería ser parte de la solución, pero para que ello sea viable se requiere instalar un mecanismo de complementación productiva en el bloque. Por ello, como una contribución al diseño de políticas de expansión de la rama de Calzado Deportivo, cabría volver a las fuentes del MERCOSUR, evitando conflictos comerciales entre las industrias de Argentina y de Brasil, acudiendo simplemente al cumplimiento del Tratado de Asunción sobre complementación productiva.

En consonancia con el rol del MERCOSUR, según esta Cámara, hay que tener en cuenta que el sector industrial del calzado en Brasil es varias veces más grande que en la Argentina, que algunas empresas líderes en Brasil adoptaron una política de compra de empresas quebradas o en decadencia en Argentina, con el propósito de fabricar en el país algunas líneas y asegurarse el libre comercio bilateral. Más aún, en este sector muchas firmas brasileñas exportan desde sus plantas instaladas el Nordeste de Brasil, al amparo de los regímenes de promoción industrial y de exportaciones de esa región, que provienen de 1997, y la Cámara agrega una extensa lista de promociones que el Gobierno Central y los Gobiernos Estaduales de Brasil pusieron en práctica para promover la instalación de empresas productoras de calzado deportivo en ese país.

Continúa la Cámara expresando que la Argentina no ha instaurado un régimen de promoción para el sector de manera específica. Sólo existieron leyes de diferimiento impositivo para determinadas provincias (San Juan, Catamarca, San Luis y La Rioja) de aplicación horizontal, que caducaron en 1996. De modo que la diferencia en la política pública de fomento o apoyo al sector, incentivando la localización y las inversiones, es a todas luces divergente. Mientras en Argentina las decisiones de inversión en el sector

26057

son determinadas por las propias empresas, según los dictados del mercado, en Brasil, la política pública establece prioridades e incentiva a través de diferentes instrumentos para la radicación de industrias del sector de calzado.

Según la CAIAD, las diferencias entre Brasil y Argentina, de tamaño y de asistencia del Estado a la industria, existentes desde hace años, se han reflejado en importaciones crecientes de calzado desde Brasil, mayores en el caso de calzado de uso diario que en el de calzado deportivo. Más aún, desde las primeras cuotas de importaciones acordadas entre los sectores privados de Argentina y Brasil, dispuestas para regular o amortiguar el impacto de la invasión de calzado de todo tipo desde Brasil a finales de los años noventa, los acuerdos anuales han sido sistemáticamente incumplidos por la industria brasileña, que excedió el cupo convenido. La excepción es este año y debe atribuirse a la presencia del Estado, concretada en las licencias no automáticas de importación que efectivamente regulan el mercado y supervisan el cumplimiento del acuerdo entre privados. Así, el daño a la industria local ha provenido de la vecina república de Brasil, lo que convoca a monitorear atentamente este origen de importaciones.

Otro aspecto a considerar, según CAIAD, cuando se trata de evaluar la viabilidad de incrementar la producción nacional de calzado deportivo, de cualquier segmento, es la política de asignación de recursos y de localización de inversiones de las multinacionales, que son las que manejan las marcas líderes. Inclusive, aunque quizás no estén en el rango de primer nivel mundial y en la alta gama estricta, las marcas brasileñas como Penalty y Olympikus también desarrollan una estrategia propia de localización, por ahora con centro en Brasil. La segmentación del calzado no determina el lugar de fabricación, son otros los condicionantes de la localización. El papel de las licencias para fabricar, versus inversiones directas, también forma parte del esquema de instalación de la industria. Mientras Adidas y Puma comenzaron como fabricantes, las marcas más nuevas, como Nike, Fila, Reebok, KangaROOS a las que siguieron New Balance, Asics, Lotto, Airwalk, Converse, Skechers, Quicksilver, Lacoste, Admiral y otras, se iniciaron como desarrolladores y tercerizaron la producción.

VI. 4. Argumentos respecto del inicio de la investigación antidumping.

La CAPCICA a fs. 3444/5 consideró que si la investigación ha sido iniciada por una parte peticionante, la misma no acreditó su legitimación para la iniciación de la misma, violándose el art. 5.4 del Acuerdo Antidumping y que si se pretendiera afirmar

26058

que ha sido iniciada de oficio, también ha sido abierta en violación a los art. 5.6 y 5.6 del Acuerdo Antidumping, en el sentido de no contar con pruebas suficientes del dumping, del daño y de la relación de causalidad.

A criterio de ADIDAS ARGENTINA, NIKE ARGENTINA, EVERVAN, APACHE FOOTWEAR e IDEA MACAO, la Resolución SICyPyME Nº 42/09 "reviste vicios sustanciales, ya que no reúne los requisitos mínimos legales y regulatorios necesarios para iniciar una investigación antidumping". Esta afirmación de las empresas se basa en que "el informes de la Comisión, la mencionada Resolución y los informes referidos por ella no cuentan con evidencia suficiente del dumping, daño y nexo causal". A continuación las empresas procedieron a enumerar los "vicios" que a su criterio se encontraban en los extremos mencionados (fs. 3553/5, 3565/7, 3641/3, 3654/6, 5173, 6504/ 5 vta., 6525/6526 vta., 6616 vta./6617 vta., 5233 vta./5234, 13360 vta./13361 y 13451/2):

- la existencia de dumping se encuentra viciada por la selección de Brasil como tercer país.
- la decisión sobre existencia de daño se encuentra viciada ya que solo uno de los indicadores considerados por la CNCE podría sustentar eventualmente la existencia de daño (se refiere a la contención de precios y la consiguiente pérdida de rentabilidad de las firmas productoras locales), y se arribó a dicha decisión luego de que la Comisión ampliara en forma inapropiada el producto para incluir el calzado deportivo (y el de alta performance STAF)¹⁹ y descartara dicho calzado para el cálculo del precio de importación nacionalizado de China que se compararía con el precio nacional²⁰.
- No hay pruebas de que exista un nexo causal entre el daño a la producción nacional y el aumento en la participación del mercado de las importaciones de China mientras que otras importaciones se mantuvieron constantes (dentro del período investigado).
- La Comisión no consideró otros factores de daño como los cambios en las regulaciones cambiarias, en salarios y otros incrementos de precios, ni el aumento de las importaciones de otros países, por ejemplo Brasil.
- La investigación apunta a proteger a una rama de producción nacional que no quiere ser protegida (fs. 3644, 3555, 3562, 3657, 5175 vta./5176, 6507/6507 vta., 6528/6528 vta., 6619 vta./6620 vta., 5233, 13360 y 13450), según estas

¹⁹ Para mayor detalle sobre este tema ver recuadro IV.1 del presente informe.

²⁰ Para mayor detalle sobre este tema ver punto V.1.2. Efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de productos similares en el mercado interno del presente informe

26059

empresas, debido a que la misma fue objetada por compañías que representan como mínimo el 80% de la rama de producción local de calzado STAP²¹.

Respecto del Acta Nº 1377 de la CNCE, ORIGINAL SPORTS (fs. 5365/7) consideró que carece de asidero técnico y científico, cometiendo graves errores, sin fundamentos respaldatorios, forzando cada circunstancia para obtener un resultado positivo aun cuando las probanzas fueran contrarias. A continuación enumeró las que a su criterio resultan anomalías de la mencionada Acta:

- 1) No segmentación del mercado del calzado.
- 2) A partir de este error, las estadísticas estarían manipuladas.
- 3) Brasil representa 60% de las importaciones, China solo el 30%, aumentó solo 6 a 9%, pero si se segmentara, las importaciones de China de calzado de performance aumentaron 3,2% en 2008 mientras que el calzado no deportivo se incrementó 71% en ese año.
- 4) Para la comparación de precios, se debió admitir que las importaciones contenían calzado de marca internacional que el producto nacional no posee, excluyéndose las mismas para alcanzar una subvaloración.
- 5) De este hecho surge que: a) hay productos que no se fabrican en el mercado local, b) cuyo precio es muy alto contradiciendo el precio de dumping, c) ORIGINAL SPORTS importa calzado deportivo de performance de alta tecnología de marca AND 1, reconocida mundialmente como la primera marca del basketball americano, d) el valor FOB promedio de las mismas ronda los 17-18 U\$\$, e) a pesar de este reconocimiento no se excluyó este tipo de calzado de marca internacional de la investigación antidumping, f) el calzado deportivo de performance no compite con la industria nacional, por el contrario, son complementarios en la comercialización de productos de alta gama, g) y finalmente esta empresa, hace referencia a la oposición por parte del 80% de los productores nacionales de este tipo de calzado.

Por lo expuesto, a criterio de ORIGINAL SPORTS carece de validez jurídica y técnica que se continúe con esta investigación tomando el calzado como un todo y no realizar un análisis al menos para el segmento deportivo de performance. Asimismo consideró que resultaría también inconsistente fijar aranceles provisorios que perjudicarían a la importación que en modo alguno compite con la producción local, y

²¹ Para mayor detalle sobre este tema ver V.1.3. Repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre los productores nacionales del producto similar. (Daño y causalidad) del presente informe.

126060

menos aun que se fije un arancel ad valorem que afecte a los calzados indiscriminadamente.

NIKE ARGENTINA (fs. 5165 vta.), ADIDAS ARGENTINA (fs. 6609 vta.), EVERVAN (5132/5132 vta.), IDEA MACAO (fs. 13359/13359 vta.) y APACHE FOOTWEAR (fs. 13448/9), consideraron arbitraria y carente de todo sustento la negativa de la Comisión en relación con el pedido de estas empresas de extender el plazo que culminaba el 13 de abril de 2009 para contestar los Cuestionarios de la CNCE, denegatoria que a criterio de estas empresas afecta el derecho a ser escuchado establecido en el artículo 18 de la Constitución Nacional, y lo dispuesto en el artículo 6.1 del Acuerdo de Antidumping y su Decreto Reglamentario N° 1393/2008, que prevé que deberán darse a todas las partes interesadas amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que considere pertinentes²². Asimismo, calificaron de "impropia" la notificación del Cuestionario por la Comisión y de la DCD²³.

En virtud de los recursos jerárquicos interpuestos por las firmas exportadoras sobre este particular, la Dirección de Legales del Área de Industria, Comercio y PYME, mediante Dictamen N° 11209 advirtió "...que el rechazo de la solicitud de prórroga no resulta ser un acto definitivo, en la medida que el Área competente señaló oportunamente que la información ofrecida sería considerada en la etapa posterior a la instancia preliminar de la investigación" (fs. 19502)²⁴.

²² Cabe resaltar que sin perjuicio de lo citado por las empresas respecto a lo prescripto por el artículo 6.1 del Acuerdo Antidumping, es menester señalar que dicho artículo en su apartado 6.1.1 establece los plazos que se otorgan para la respuesta a los cuestionarios, y específicamente respecto a las solicitudes de prórroga establece que deberá concederse dicha prórroga cada vez que sea factible. En este caso, para la CNCE no resultó factible otorgar la prórroga solicitada por dichas empresas, toda vez que resulta necesario establecer en el procedimiento un límite temporal para recibir información a ser tenida en cuenta en la determinación preliminar (13 de abril de 2009). Asimismo, es dable destacar que el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping establece que, en los casos en que una parte, no facilite la información dentro de un plazo prudencial o entorpezca significativamente la investigación, podrán formularse determinaciones preliminares o definitivas, positivas o negativas, sobre la base de los hechos que se tenga conocimiento, aplicándose lo dispuesto en el Anexo II y el artículo 10 del Decreto N° 1393/08.

El mencionado Anexo se refiere a "Mejor información disponible en el sentido del párrafo 8 del artículo 6" en cuyo apartado 1° establece que: "...deberá además asegurarse de que la parte sabe que, si no facilita esa información en un plazo prudencial, la autoridad investigadora quedará en libertad para basar sus decisiones en los hechos de que tenga conocimiento..."

En este sentido, al enviar los cuestionarios, la CNCE en sus notas dejó expresamente constancia de que la Comisión podrá utilizar la mejor información disponible en los términos de la normativa detallada precedentemente.

No obstante todo lo expuesto, a aquellas partes que solicitaron prórrogas a efectos de responder los cuestionarios enviados por este organismo, esta CNCE les manifestó que, la información presentada con posterioridad al 13 de abril de 2009, podrá ser considerada de corresponder, en la etapa procesal pertinente.

En este sentido, y teniendo en cuenta los términos del Acuerdo Antidumping, la CNCE otorga amplia oportunidad a las partes para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes, simplemente y con el fin de complementar las etapas procesales establecidas en el Decreto N° 1393/08, es necesario fijar fechas límites hasta las cuales se recibirá información para cada etapa, a efectos de que el Directorio de la CNCE pueda realizar la determinaciones pertinentes en cada etapa de la investigación en los plazos establecidos por el mencionado Decreto.

²³ Para mayor detalle, ver punto 22 de la sección II: Antecedentes y Actuaciones del presente informe y las notas GN/744/09 a 752/09 enviadas por esta CNCE.

Estos planteos fueron reiterados y expuestos por las firmas IDEA MACAO, EVERVAN y APACHE en oportunidad de presentar recurso de reconsideración el 28 de abril de 2009, contra las notas emitidas oportunamente por la CNCE.

²⁴ En tal sentido, el Decreto N° 1393/08 reglamentario de la Ley 24.425 por la cual se aprobó el Acuerdo Antidumping, establece en su artículo 68 que "Serán recurribles las medidas que impongan o derieguen la aplicación de derechos antidumping o compensatorios provisionales o definitivos, y las decisiones que suspendan, derieguen revocada o terminen las investigaciones. Las restantes decisiones que se dicten durante la investigación son irrecurribles".



En consecuencia, respecto al tratamiento a otorgar a los Recursos interpuestos por las exportadoras, el mencionado Servicio Jurídico entendió que los mismos no resultan procedentes, dado que el acto cuestionado no es pasible de ser recurrido (fs. 19.503).

En el mismo sentido, WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS (fs. 7172) consideró que habiendo negado la CNCE una prórroga para contestar el extenso Cuestionario para el importador, está afectando derechos esenciales consagrados en la Constitución Nacional, en particular el derecho al debido proceso, a ser escuchado y a interponer las debidas defensas en todo momento. No escapa a esta consideración el hecho de que esos datos se puedan presentar después pero tal como recuerda la propia CNCE dichos datos serán tenidos en cuenta en instancias posteriores a la determinación preliminar, razón por la cual, la negativa perjudica los derechos de mi mandante, por lo cual formulo expresas reservas de los derechos conculcados por la CNCE.²³

VI. 5. Argumentos expuestos en los reclamos impropios presentados por las firmas importadoras y exportadoras..

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 N° 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 N° 42/09.

Asimismo, en dichas presentaciones las citadas firmas solicitaron que el "Ministerio de Producción conceda la suspensión en sede administrativa de los efectos de las Resoluciones 42 y Resolución MP 259" (fs. 20289/21929).

²³ Cabe resaltar, que si bien WINNERS realiza estos planteos, la firma presentó dentro del plazo fijado por la CNCE tanto el Cuestionario como así también los errores y omisiones oportunamente identificados.



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 SICyPyME 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 (fs. 21930/1).

Finalmente, se recibió en la misma fecha copia del Dictamen DLAICyPyME Nº 7287/09 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"*

En virtud de lo dictaminado por ese organismo, esta CNCE deberá expedirse sobre todos y cada un de los agravios que fueron alegados por las recurrentes en el marco de su competencia, los que se detallan en el punto siguiente.

VI.5.1. Agravio iv) La Comisión no determinó debidamente cual es el daño a la industria local en el Informe Inicial de la Comisión como es requerido por el Acuerdo Antidumping.

Síntesis de lo manifestado por las firmas exportadoras:

- La comisión utilizó una definición distinta de producto para los productos importados que para los productos producidos por la industria local porque la definición de producto importado excluía los calzados producidos en la Argentina.
- La diferencia en la definición convierte a la determinación de la Comisión de daño inválido.

VI:5.2. Agravio v) La Comisión no determinó debidamente el vínculo causal entre el dumping alegado y el daño alegado en el informe inicial.

Síntesis de lo manifestado por las firmas exportadoras:

- Que la Comisión falló al no determinar la relación causal entre el dumping alegado y el daño alegado, como lo requiere el Acuerdo Antidumping y el Decreto 1219 (*Este Decreto reglamenta el procedimiento aplicable a las*

26063

importaciones procedentes de países sin economía de mercado o en transición hacia una economía de mercado por cuanto es incorrecta la cita de dicho Decreto como normativa reglamentaria para la determinación del vínculo causal entre el Dumping y el Daño.)

- No hay prueba que la relación causal entre (A) el alegado daño importante material y (B) las causas alegadas sean: (1) el alegado incremento en la participación de mercado de las importaciones de Origen Chino durante cada uno de los años bajo estudio.
- La Comisión debió analizar si el daño no es causado por variables endógenas a la producción argentina como la apreciación del tipo de cambio del real, el incremento de los salarios, de los precios de materias primas y precios de servicios auxiliares.

VI:5.3. Agravio vii) La denegación de las prórrogas solicitadas violan el acuerdo de Antidumping.

Síntesis de lo manifestado por las firmas exportadoras:

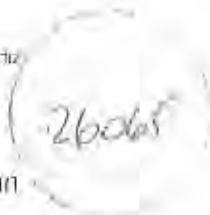
- No fueron notificadas de la apertura de la investigación y del cuestionario sino que tales eventos llegaron a su conocimiento a través de las empresas que compran sus productos.
- El 1 de abril solicitaron una prórroga en virtud del nivel técnico que se requiere para la contestación del cuestionario. El pedido de prórroga fue denegado por la CNCE "sin aportar un solo elemento de juicio que justificara tal temperamento". (En respuesta a dicha solicitud, el 6 de abril de 2009 esta CNCE mediante notas a las empresas exportadoras informó que " ... se recuerda que las respuestas al Cuestionario y toda información adicional o prueba de la que intenten valerse las partes acompañadas con posterioridad al 13 de abril de 2009, las respuestas a los cuestionarios que revistan carácter parcial, que no cumplan con las formalidades establecidas en el artículo 15 del Decreto n° 1759/72, que no hayan sido presentadas con el correspondiente soporte magnético, o bien, cualquier presentación realizada con posterioridad a esa fecha, podran ser consideradas, de corresponder, con posterioridad a la determinación preliminar.")
- La negativa a otorgar la prórroga por parte de la Comisión es una violación al Artículo 6.1 del Acuerdo Antidumping.

26/06/14

VI.5.4. Agravio (X) La determinación preliminar afirmativa de daño a la industria nacional no ha sido válidamente realizada.

Síntesis de lo manifestado por las firmas exportadoras:

- La Comisión violó el Acuerdo Antidumping al señalar que las importaciones chinas de calzados distintos al de clase B amenazaban a la industria nacional de sufrir un daño importante y la imposición de medidas provisionales fue completamente irrazonable. El Acuerdo de Antidumping establece criterios claros y estrictos y directrices específicas para la determinación de daño importante a la industria nacional. Las exportadoras citan el párrafo 7 del art. 3 del Acuerdo Antidumping.
- La Comisión sostuvo que durante el período analizado existió un importante aumento de las importaciones. (En el 2007 del 329% y en el 2008 del 77%.) y que se evidencia un crecimiento importante y creciente.
- La Comisión concluye que las importaciones originarias de china están creciendo a un ritmo creciente y que esta tendencia podría continuar en un futuro inminente. Esta conclusión es errónea debido a que las importaciones originarias de china están creciendo pero a un ritmo decreciente. El crecimiento en las importaciones de china se está desacelerando y no acelerando.
- Las importaciones de calzado distinto a las de clase B representan un 3% del consumo aparente. Es de conocimiento de la Comisión que a este nivel las importaciones no causan daño a la industria nacional.
- Respecto de las conclusiones de esta CNCE de fs. 16568 extraídas de las consideraciones realizadas por la CIC las empresas exportadoras consideraron que:
 - La Comisión no encontró prueba alguna y basó sus conclusiones en meras aseveraciones o conjeturas.
 - Todos los factores a evaluar en el párrafo 7 del artículo 3 del Acuerdo Antidumping muestran que no hay amenaza de daño importante a la industria nacional.
 - El hecho de que china sea un gran productor y exportador de calzado no lo convierte en un país que sea una amenaza para cada una de las economías del mundo.



Las importaciones de calzado distintos al de clase B representan solo el 3% del consumo aparente y el aumento de las importaciones de estos sectores se ha desacelerado.

- Las exportaciones a la Argentina del calzado distinto al de clase B representan un 1% del total de las exportaciones.
- La Comisión se abstuvo de analizar si el alegado exceso en la producción no sería dirigido a los fabricantes chinos a los países que representan el 99,99% de sus ventas en lugar de a la Argentina.
- El promedio ponderado del calzado distinto del de clase B se ha incrementado durante el último año del período investigado.
- La Comisión no tiene pruebas relacionadas a la capacidad de producción libremente disponible o las existencias en china.
- La pérdida de participación de la industria nacional en el consumo aparente fue del 2%, pasando de un 88% en 2006 a un 86% en 2008.

VI.5.5. Agravio X) La determinación preliminar afirmativa de la relación causal entre dumping y el daño a la industria nacional no ha sido validamente realizada:

Síntesis de lo manifestado por las firmas exportadoras:

- La Comisión no demostró un vínculo causal entre el alegado dumping y el daño a la industria local.
- La Comisión no analizó otros factores, especialmente aquellos que afectan la productividad de la industria local como son los del tipo de cambio real del peso, inflación, el incremento de costos de insumos locales y servicios auxiliares.
- Se erró al no analizarse debidamente el impacto de las importaciones de otras regiones.
- No se consideró que las importaciones de Brasil de Calzados distintos al de Clase B puedan llegar a tener un impacto en el daño alegado, los cuales observan un aumento del 265% en su volumen (en pares) y son un 21,5% más barato que los calzados distintos de clase B chinos.



ANEXO I:
NOTAS METODOLÓGICAS
Y
CUADROS ESTADÍSTICOS



NOTAS METODOLÓGICAS

Consideraciones Generales:

A continuación se detallan las fuentes de información y cálculos y metodologías utilizadas por esta CNCE en la confección de los Cuadros Estadísticos, que abarcan el periodo 2006-2008. La información fue suministrada por las firmas en sus respuestas a los Cuestionarios de la CNCE, cuyo detalle se expone en la Sección II "Antecedentes y actuaciones realizadas por y ante la CNCE", del presente informe.

En el presente anexo se presentan distintos conjuntos de cuadros:

- En primer término se exponen las diferentes variables agregadas a nivel nacional y/o del relevamiento (Anexo I.A),
- en segundo lugar se expone información analítica sobre las importaciones de CALZADO (Anexo I.B),
- en tercer lugar cuadros con la información suministrada en las respuestas al "Cuestionario para el Productor Pequeño" de la CNCE (Anexo I.C)
- en cuarto término se exponen cuadros con las variables utilizadas en el presente informe desagregadas por las empresas que componen el relevamiento (Anexo I.D),
- en quinto lugar, cuadros desagregados por empresa (Anexo I.E).

El detalle de la información verificada por empresa puede verse en los Informes de Verificación GI-GN/VERIF N° 31/09 a 42/09, correspondientes a las empresas: ADIDAS, ALPARGATAS, CANVAS, GRIMOLDI, IBEx, INDULAR, INTERSTANDARS, IWO CILICIA, LADY STORK, NIKE, SPORTS & ADVENTURE y WINNERS.

Para la exposición de las diferentes variables, tanto el producto investigado como el nacional han sido clasificados en cuatro categorías, según el siguiente detalle:

- Categoría A: Calzado deportivo con suelas compuestas mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.
- Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.
- Categoría 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)
- Categoría 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.

Así, la desagregación de la información de cada variable fue realizada en base a la ponderación informada por cada una de las firmas.

Al mismo tiempo, la información de la industria nacional fue desagregada en cuatro grupos, según los siguientes aspectos relacionados con las respectivas empresas:

- Grupo I: Empresas productoras que se consideran "dañadas" y que no importaron CALZADO de China durante 2008 y las firmas que respondieron al "Cuestionario para el Productor Pequeño" de la CNCE.
- Grupo II: Empresas productoras que se consideran "dañadas" y que importaron CALZADO de China durante 2008.
- Grupo III: Empresas productoras que se consideran "no dañadas" y que no importaron CALZADO de China durante 2008.
- Grupo IV: Empresas productoras que se consideran "no dañadas" y que importaron CALZADO de China durante 2008.

Con relación al Grupo II, en este ITDF se excluyó la producción de la firma EXTREME GEAR, que mientras en el "Cuestionario para el productor grande" se consideró dañada, en presentaciones posteriores afirmó no estarlo. Por dicha razón la producción de esta firma corresponde al grupo IV¹.

A continuación de las presentes Notas Metodológicas se exponen las Tablas A.I.9, A.I.10 y A.I.11 con el detalle de las firmas consideradas en cada Grupo y de las variables con información disponible en cada caso, con las marcas producidas por las empresas "grandes" y con detalle de cuestiones que afectan la consistencia entre las distintas variables de volumen, respectivamente.

Para cada una de las variables, se entenderá por "relevamiento" al conjunto de aquellas empresas de las cuales se dispone de la información respectiva.

En todos los casos se indica la información que no ha sido considerada por diferentes causas, ya que algunos errores persistieron a pesar de los requerimientos de la CNCE al respecto.

¹ Este cambio se incorpora a partir de una observación realizada por la CAPCICA en sus comentarios al ISHE.



Cuadros N° 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5 y 1.6 - Producción:

Información suministrada por las firmas productoras; se incluye lo informado como "producción propia" y como "producción para terceros".

El total nacional fue estimado por esta CNCE en base a información publicada por el INDEC. Así se tomó el volumen de producción de 2004 del "Informe Sectorial del calzado en la Argentina", el que fue actualizado considerando la evolución del Índice de Volumen Físico "192-elaboración de calzado" hasta 2008.

Respecto a la desagregación por categorías de CALZADO, se consideró la información contenida en el referido Informe Sectorial. No obstante, para la categoría B se utilizó la información obrante en el expediente, donde distintas partes coinciden en una producción anual del orden de los 15.000.000 de pares en 2008. Así, para dicha categoría se estimaron los volúmenes anuales para el período 2005-2007, considerando una tasa acumulativa anual constante. En tanto, para las demás categorías se obtuvo un subtotal anual por diferencia y se mantuvo la participación relativa de 2004.

Cuadros N° 2.A, 2.B, 2.C, 2.D y 2.E -Indicadores de la condición de la industria, en volumen y valores:

Información suministrada por las firmas productoras.

En el dato de ventas se incluye lo informado como "ventas de producción propia" y como "ventas de producción encargada a terceros". En aquellos casos en que surgieron inconsistencias entre los datos mensuales y los correspondientes totales anuales, se consideraron los primeros.

El ingreso medio por ventas se calculó como el cociente de las ventas totales de CALZADO en valores y en pares. Debido a que JOSÉ LOPES no brindó información sobre ventas en pesos, sus pares vendidos no fueron considerados al momento del cálculo del ingreso medio.

Con respecto a las existencias, se consideró toda la información recibida, aún en aquellos casos en que surgen aparentes inconsistencias y cuyas ratificaciones o rectificaciones no se consideran en esta etapa de la investigación.

La relación de existencias/ventas, en meses de ventas promedio, se obtuvo como el cociente entre ambas variables. En este cálculo no se consideraron las ventas



de las firmas JOSÉ LOPES y MIDLANS, ya que no suministraron información relativa a existencias.

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

Dado que JOSÉ LOPES informó porcentajes como capacidad de producción, se entiende que los mismos se refieren al correspondiente grado de utilización, por lo que se procedió a estimar la variable en cuestión en base a lo informado. Además, no se consideró a las firmas MIDLANDS y BORCAL, dado que las firmas presentaron información contradictoria.

Cuadros N° 3 - Exportaciones:

Información suministrada por las firmas productoras.

El total nacional se obtuvo de los registros de la DGA.

En la Categoría B, surgió una inconsistencia entre el total nacional y el obtenido de lo informado por ALPARGATAS, entendiéndose que la misma obedece a la metodología de asignar un mismo ponderador para todas las variables de la firma. Por lo tanto se realizó una estimación, imputando a dicha categoría la diferencia entre el total nacional y lo informado por las demás firmas, asignando el resto de lo exportado por ALPARGATAS a la otra categoría de CALZADO que produce (D).

Los coeficientes de exportación fueron calculados como el cociente entre las exportaciones y la producción de cada período, multiplicado por cien. En este cálculo no se consideró la producción de las firmas JOSE LOPES y MIDLANDS, ya que no suministraron información relativa a exportaciones.

Cuadro N° 4 – Empleo

Información suministrada por las firmas productoras.

El salario medio fue calculado como el cociente entre la masa salarial y el nivel de empleo.



El producto medio físico del empleo ha sido calculado como el cociente entre la producción y la correspondiente cantidad de empleados. En aquellos casos en que la producción no corresponde a un año completo, se anualizó dicha variable. Del mismo modo, se anualizó la masa salarial informada por JOSÉ LOPES, dado que suministró valores mensuales. Asimismo, la gran dispersión observada en esta variable para las distintas empresas respondería a los distintos grados de integración de las firmas (ver Cuadro Nº 6 / 1).

Para el cálculo del salario medio anual no se consideró la información de EXTREME GEAR en 2006, DASS en 2007 y MAINCAL en todo el período ya que presentaron datos con inconsistencias.

Cuadros Nº 5 - costos:

Las empresas productoras suministraron las estructuras de costos de distintos modelos representativos, en pesos por par, cuyo detalle se expone en la Tabla A.I.1.



Tabla A.1.1
 Modelos representativos

Nº de cuadro	Empresa	Descripción	Marca	Participación en la facturación total (%)
5.A / 1	IBEX	Calzado Infantil 350	RIGAZIO	1,5
5.B / 1	ALPARGATAS CALZADOS	X-FORCER 019561-075	TOPPER	6,82
5.B / 2	ALPARGATAS CALZADOS	NOVA LOW BLANCO 023300-410	TOPPER	9,55
5.B / 3	ALPARGATAS CALZADOS	PROFESIONAL BLANCO 019600-410	TOPPER	9,25
5.B / 6	INDULAR	Modelo Excess	SIGNIA	0,65
5.B / 4	DASS	Modelo Ez Runner	NIKE	40,11
5.B / 5	GRIMOLDI	Modelo Moto - CZM 165056	s/d	0,00034
5.C / 3	INDUSTRIAS SUCRE	Modelo 506015	SUCRE	2
5.C / 1	CIRENE	Chinelas con capellada textil y base EVA, modelo 202 Dralon	s/d	15
5.C / 2	GRIMOLDI	Modelo Sunlight - HVB 681478	HUSH PUPPIES	0,0018
5.D / 1 5.D / 10 5.D / 2 5.D / 5 5.D / 8 5.D / 6 y 5.D / 7 5.D / 9 5.D / 12 5.D / 13 5.D / 14	ARIZONA	Modelo 202 Ch. Dralon	DRA. VIDAL	60
	JUAN CARLOS CHILLEMI	Modelo Stone	STONE	100
	FRANCALZ	Calzado casual cuero fior	s/d	7,5
	IGUALITA	Art 350 zapatilla de iona acordonada con base de PVC	s/d	16,90
	INDUSTRIAS SUCRE	Modelo 501511	SUCRE	3,33
	INDULAR	1 - Modelo Inizio 2 - Modelo Turny Jr	OLYMPIKUS SIGNIA	0,05 1,20
	IWO CILICIA	Artículo 54 - Alpargata	s/d	29,39
	MAINCAL	1 - Art 2000 Botín línea InyPVC 2 - Art 3002 Botín línea PegCAU	FUNCIONAL	10 15
	PANOSS	Modelo Cynthia - Taco Chino	CYNTHIA	48
	GGM	Modelo Shooter (6402.99.90.930)	PONY	35
5.D / 11	LADY STORK	Zapato de hombre de capellada de cuero	STORKMAN	0,05
5.D / 15	SUOLA	Calzado cementado	NIKE	41



Tabla A.1.1 (continuación)

Nº de cuadro	Empresa	Descripción	Marca	Participación en la facturación total (%)
5.D / 4	GRIMOLDI	Modelo Dolphin - HON 116087	s/d	0,0041
5.D / 16	BORCAL	Calzado acordonado 2 costuras línea casual	s/d	5
5.D / 17	EVA INJECT	Calzado liviano de Eva	SEAWALK	100
5.D / 18	PIANS	Modelo Fajita	s/d	0,78
5.D / 19	PIANS	Modelo La Novecientos	s/d	4,48
5.D / 20	EMILIO AGNESE	Mocasin línea económica	s/d	12
5.D / 21	IMPEGNO	Zapatilla lona básica con cordón vulcanizada	s/d	100

Fuente: Información obrante en el expediente de referencia.

La información proporcionada por las empresas productoras ALPARGATAS, IBEX, GRIMOLDI e INDULAR fueron verificados por los técnicos de la CNCE y constan en los informes de verificación respectivos. Durante la verificación no se pudo constatar la información de costos proporcionada por las empresas IWO CILICIA y LADY STORK.

Con dichas estructuras de costos (incluidas en la Tabla A.1.1) los técnicos de la CNCE procedieron a confeccionar cuadros por categoría de CALZADO (A, B, C y D) y un promedio general de todas las categorías, las cuales fueron ponderadas por las ventas de cada modelo representativo.

Los precios de venta considerados corresponden a los de los Cuadros N° 9. No obstante, en los casos en que no coincide la información disponible de ambas variables, los respectivos precios promedio de los Cuadros N° 9 se recalcularon en función de la información disponible en el correspondiente Cuadro N° 8.

Cuadros N° 6 - Precios:

Cómo se mencionó precedentemente, los modelos representativos considerados en esta etapa de la investigación fueron seleccionados por cada una de las empresas que conforman el relevamiento, los que se detallan en la Tabla N° A.1.2.

Los precios corrientes, expresados en pesos por par, corresponden a los respectivos ingresos medios por ventas.



Tabla N° A.1.2
 Modelos representativos

N° de cuadro	Empresa	Descripción	Marca
6 - A	IBEX	Modelo 350 - Calzado deportivo, inyección directa, material sintético	RIGAZIO
	MIDLANS	Zapatilla inyectada en pvc y capellada en lona tipo medio básquet	MDL SHOES
	PANOSS	Modelo Gondola	GONDOLA
6 - B	ALPARGATAS	140131 - Profesional 140213 - X Force 141145 - Nova Low 140410 - Pulsar 3	TOPPER
	INDULAR	Buenos Aires Excess	SIGNIA
	DASS	EZ Runner	NIKE
	GRIMOLDI	MOTO CZM 165056	s/d
6 - C	INDUSTRIAS SUCRE	Modelo 506015	SUCRE
	CIRENE	Chinelas con capellada textil y base EVA, modelo 202 Dralon	s/d
	GRIMOLDI	Modelo Sunlight - HVB 681478	HUSH PUPPIES
6 - D	EMILIO AGNESE	Mocasin línea económica	s/d
	ARIZONA	Modelo 202 Ch. Dralon	DRA. VIDAL
	BORCAL	Calzado acordeonado 2 costuras	s/d
	EVA INJECT	Calzado liviano, EVA	SEAWALK
	FRANCALZ	Calzado casual cuero flor	s/d
	GGM	Modelo Shooter	PONY
	GRIMOLDI	Modelo Dolphin - HQN 16087	s/d
	IGUALITA	Art 350 zapatilla de lona acordeonada con base de PVC	s/d
	IMPEGNO	Zapatilla de lona básica con cordón, vulcanizada	s/d
	INDULAR	Inizio Tummy Jr	OLYMPIKUS SIGNIA
	INDUSTRIAS SUCRE	Modelo 501511	SUCRE
	IWO CILICIA	Artículo 54 - Alpargata	s/d
	JUAN CARLOS CHILLEM/	Modelo Stone	STONE
	LADY STORK	Zapato de hombre de capellada de cuero	STORKMAN
	MAINCAL	Art 2000 Botín línea Inyectado PVC Art 3002 Botín línea Pegado CAUCHO	FUNCIONAL
	PANOSS	Modelo Cynthia - Taco Chino	CYNTHIA
PIANS	Modelo Fajita Modelo La Novcientos	s/d	
SUOLA	Calzado cementado	NIKE	

Fuente: Información obrante en el expediente de referencia.



Del mismo modo que para las estructuras de costos, el precio promedio de cada agrupamiento es un promedio ponderado por la participación de las ventas de cada una de los productos representativos en el total de cada agrupamiento. Para la empresa MIDLANS las correspondientes ventas del producto representativo fueron estimadas, considerando la relación entre éstas y las ventas totales de las otras dos empresas que comparten su grupo y categoría (IBEX y PANOSS). Asimismo, en aquellos casos en los cuales el ingreso medio anual informado difería del cociente entre las cantidades vendidas y el las ventas en pesos, se recalculó el mismo.

En todos los casos, los precios relativos fueron calculados a partir de los respectivos precios promedio ponderados, en función de la evolución de los índices de Precios Internos al por Mayor (IPIM) Nivel General y de calzado, ambos elaborados por el INDEC.

Cuadros Nº 7 – cuentas específicas:

Con los datos proporcionados por las empresas productoras sobre ventas de producción propia en volumen y valores, costos variables y fijos totales, los técnicos de la CNCE confeccionaron cuadros de cuentas específicas por categoría de CALZADO, uno para el conjunto de todas ellas y por último en forma individual para las empresas ALPARGATAS, NIKE, ADIDAS e INDULAR por origen del calzado comercializado (de producción propia o encargada a terceros, originarios de China y del resto de los orígenes).

La información proporcionada por las empresas ALPARGATAS CALZADOS, GRIMOLDI, IBEX e INDULAR fue verificada por los técnicos de la CNCE y constan en los informes de verificación respectivos. Durante la verificación no se pudo constatar la información de costos totales proporcionados por las empresas IWO CILICIA y LADY STORK.

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

Cuadros Nº 8 - indicadores contables:

A partir de los estados contables suministrados por las firmas productoras (Anexo 1 del expediente) se confeccionaron cuadros con los principales rubros



componentes del Estado de Situación Patrimonial, el Estado de Evolución del Patrimonio Neto y el Estado de Resultados por empresa. Además se confeccionaron cuadros con medidas estadísticas de los correspondientes indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento del total de empresas productoras de calzados.

Para el agrupamiento de los Estados Contables por año se consideró a los cerrados dentro del primer semestre como si fuesen del año inmediato anterior y a los restantes en el año calendario de sus respectivos cierres.

En la Tabla A.1.3 se expone la participación de las ventas de CALZADO de producción propia al mercado interno en la facturación total de las firmas:

Tabla A.1.3
Participación de las ventas de CALZADO de producción nacional al mercado interno en la facturación total de las firmas

Empresa	% de participación
GRIMOLDI y JOSE LOPES ¹¹	30%
AGNESE	40 - 60%
BORCAL, FABINCAL y SUOLA	80%
ARIZONA, CIRENE, EXTREME GEAR ¹² , GGM ¹¹ , INDULAR, HEY DAY, IGUALITA, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JUAN CARLOS CHILLEMI, PANOSS, PIANS, PRIMER ROUND, TECAL VALE, IBEX y MAINCAL, MIDLANS, LADY STORK y ALPARGATAS CALZADOS ¹¹	80 - 100%
PARKEMON , TRIDY, TRESSEL, LAUBER, CALZADOS LUCIANA, ROCA, VICLA, CALZADOS EMILIA, CONFORT SHOES, CADEPA, HECAR, MAYKEL, FRISCHMANN, DAHME, BUDMAN, MARASCO, KAILER, DE ASIA, ONLY CUER, DEMIRDJIAN, ARIANS, CONFORT GROUP, INTERSTANDARS, CALZADOS INFANTILES, MOCASSINO, BIASEFLEX, CALZADOS DEPORTIVOS AUGUSTO y CANVAS	Empresas "pequeñas"

¹¹ Empresas productoras e importadoras de CALZADO.

¹² Empresa productora que realizó importaciones marginales de CALZADO.

Cuadros Nº 9.A, 9.B, 9.C, 9.D y 9.E - importaciones:

Información obtenida de los registros de la DGA, la que fue confrontada con la suministrada por CAPCICA, de donde surgieron diferencias inferiores al 1%, tanto para China como para el resto de los orígenes. El calzado considerado ingresa por las posiciones SIM incluidas en las partidas 6401 a 6405 inclusive, exceptuando a las subpartidas 6402.12 y 6403.12 ("Calzado de esquí y calzado para la práctica de "snowboard" (tabla para nieve)"). Asimismo, si bien a partir de la información de DGA surge que DASS habría realizado importaciones de CALZADO originario de Brasil, la empresa señaló que estas corresponden a partes de CALZADO (capelladas y suelas desmontadas), por lo que no fueron consideradas.



Cuadros N° 10.A, 10.B, 10.C, 10.D y 10.E – Precios medios FOB :

Los precios medios FOB fueron obtenidos como el cociente entre los valores y volúmenes de las importaciones (Cuadros N° 9.A, 9.B, 9.C, 9.D y 9.E).

Cuadros N° 11 -Comparación de precios:

Tabla A.I.4
Alternativas de comparación de precios efectuadas

N° de cuadro	Categoría	Nivel de comercialización	Precio importado	Precio nacional	
				Producto	Empresas consideradas
11 - A.1	A	Primera venta	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta primera venta	Precio de los productos representativos informados por empresas del relevamiento y promedio ponderado de dichos precios	IBEX MIDLANS PANOSS
11 - A.2		Depósito del importador	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta depósito del importador		
11 - B.1	B	Primera venta	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta primera venta		INDULAR ALPARGATAS DASS GRIMOLDI
11 - B.2		Depósito del importador	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta depósito del importador		
11 - C.1	C	Primera venta	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta primera venta		INDUSTRIAS SUCRE CIRENE GRIMOLDI
11 - C.2		Depósito del importador	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta depósito del importador		
11 - D.1	D	Primera venta	Nacionalización de las importaciones a partir de coeficientes hasta primera venta		EMILIO AGNESE ARIZONA BORCAL EVA INJECT FRANCALZ GGM GRIMOLDI IGUALITA IMPEGNO INDULAR INDUSTRIAS SUCRE J.C. CHILLEMI
11 - D.2		Depósito del importador	Nacionalización de las		



			importaciones a partir de coeficientes hasta depósito del importador		LADY STORK MAINCAL IWO CILICIA PANOSS PIANS SUOLA
11 - E.1	TODAS LAS CATEGORIAS	Primera venta	Nacionalización de las importaciones (por categoría y promedio ponderado) a partir de coeficientes hasta primera venta	Precio de los productos representativos informados por categoría y promedio ponderado de las categorías consideradas	EMILIO AGNESE ALPARGATAS ARIZONA BORCAL CIRENE DASS EVA INJECT FRANCALZ GGM GRIMOLDI IBEX IGUALITA IMPEGNO INDULAR INDUSTRIAS SUCRE J.C. CHILLEMI LADY STORK MAINCAL MIDLANS IWO CILICIA PANOSS PIANS SUOLA
11 - E.2		Depósito del importador	Nacionalización de las importaciones (por categoría y promedio ponderado) a partir de coeficientes hasta depósito del importador		
11 - F.1	TODAS LAS CATEGORIAS (desagregadas y el total)	Primera venta	Nacionalización de los precios medios FOB y de los precios FOB por cuartil a partir de coeficientes hasta primera venta	Ingreso medio del relevamiento	FABINCAL HEYDAY IBEX IWO CILICIA MIDLANS PANOSS PIANS TECAL ALPARGATAS EXTREME GEAR GRIMOLDI INDULAR VALE CIRENE INDUSTRIAS SUCRE ARIZONA BORCAL EMILIO AGNESE EVA INJECT FRANCALZ GGM IGUALITA J.C. CHILLEMI LADY STORK MAINCAL TECAL
11 - F.2		Depósito del importador	Nacionalización de los precios medios FOB y de los precios FOB por cuartil a partir de coeficientes hasta depósito del importador		
11 - G	TODAS LAS CATEGORIAS (desagregadas y el total)	Depósito del importador	Nacionalización del precio medio FOB de China y del precio medio FOB de Brasil	-	-

A los efectos de la comparación de precios entre el producto importado y el nacional se consideró el mismo agrupamiento que para precios de la industria (Cuadros Nº 6).



En todos los casos, como precio del producto importado, se presentan los precios medios FOB de cada una de las posiciones arancelarias por las que según las empresas productoras ingresaría el producto importado equivalente al producto representativo², nacionalizados a partir de los coeficientes promedio que surgen entre los precios de venta y los respectivos valores FOB de las estructuras de costos de nacionalización informadas por las empresas importadoras. Para cada una de las categorías de CALZADO se presenta una comparación de precios a nivel de primera venta a minorista, así como a nivel de depósito del importador. Además, en cada cuadro se muestra una tabla con detalle de los precios FOB medios de la categoría de CALZADO respectiva, los precios medios FOB de las NCM consideradas para cada comparación y la relación entre los volúmenes importados de ambos subconjuntos. Asimismo se presenta 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. En estos últimos casos, a diferencia de los cuadros anteriores, el precio medio FOB considerado para realizar la nacionalización corresponde al conjunto de las posiciones de cada Categoría.

Cabe mencionar que, dado que sólo se cuenta con información sobre costos de nacionalización de las categorías B y D, que además no muestran mayores diferencias, se utilizó un solo coeficiente anual para todas las categorías (Tabla A.I.5).

Tabla N° A.I.5:
Coeficientes de nacionalización utilizados

Tipo de cambio	2006	2007	2008
Coeficiente de nacionalización a depósito del importador	3,08	3,12	3,16
Coeficiente de nacionalización a primera venta	1,44	1,44	1,47
	2,83	2,93	3,23

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

En todos los casos se consideró el tipo de cambio promedio obtenido de <http://www.bcra.gov.ar>.

² Cabe mencionar que algunas de las posiciones arancelarias informadas por las distintas firmas no se corresponden con la categoría a la que pertenece el modelo representativo nacional, por lo cual, no fueron consideradas a los efectos de la comparación con los precios del producto importado. Por otra parte, en los casos en que informaron posiciones a 8 dígitos, se seleccionaron aquellas correspondientes a la categoría en cuestión.



El régimen arancelario correspondiente al producto bajo análisis, según la NCM y los sufixos nacionales correspondientes al SIM, es el que se detalla en la Tabla Nº A.1.6.

Tabla Nº A.1.6:
 Régimen arancelario actual de Calzados

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6401	CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLÁSTICO, CUYA PARTE SUPERIOR NO SE HAYA UNIDO A LA SUELA POR COSTURA O POR MEDIO DE REMACHES, CLAVOS, TORNILLOS, ESPIGAS O DISPOSITIVOS SIMILARES, NI SE HAYA FORMADO CON DIFERENTES PARTES UNIDAS DE LA MISMA MANERA.			
6401.10.00	Calzado con puntera metálica de protección			
6401.10.00.100 H	De caucho	35	35	00,00
6401.10.00.200 X	De plástico			
6401.9	--Los demás calzados:			
6401.92.00	--Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla			
6401.92.00.1	De caucho	35	35	06,19
6401.92.00.110 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6401.92.00.120 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6401.92.00.130 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6401.92.00.140 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6401.92.00.190 H	Los demás			
6401.92.00.2	De plástico			
6401.92.00.210 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6401.92.00.220 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6401.92.00.230 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6401.92.00.240 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6401.92.00.290 N	Los demás			
6401.99	--Los demás			
6401.99.10	Que cubran la rodilla			
6401.99.10.1	De caucho	35	35	00,00
6401.99.10.110 A	Que cubran los muslos			
6401.99.10.190 B	Los demás			
6401.99.10.2	De plástico			
6401.99.10.210 F	Que cubran los muslos			
6401.99.10.290 G	Los demás			
6401.99.90	Los demás			
6401.99.90.1	De caucho	35	35	03,47
6401.99.90.110 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6401.99.90.120 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6401.99.90.130 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6401.99.90.140 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6401.99.90.190 E	Los demás			
6401.99.90.2	De plástico			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6401.99.90.210 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6401.99.90.220 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6401.99.90.230 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6401.99.90.240 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6401.99.90.290 K	Los demás			
6402	LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLÁSTICO.			
6402.19.00	-Los demás	35	35	11,52
6402.19.00 .1	Para lucha o boxeo			
6402.19.00.110 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.190 X	Los demás			05,12
6402.19.00 .2	Para ciclismo			
6402.19.00.210 B	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.290 C	Los demás			05,12
6402.19.00 .3	Para golf			
6402.19.00 .31	Con clavos			
6402.19.00.311 J	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.319 B	Los demás			05,12
6402.19.00 .32	Con tapones			
6402.19.00.321 M	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.329 E	Los demás			05,12
6402.19.00 .4	Para atletismo			
6402.19.00 .41	Con clavos			
6402.19.00.411 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.419 G	Los demás			05,12
6402.19.00 .42	Con tapones			
6402.19.00.421 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.429 K	Los demás			05,12
6402.19.00 .5	Para fútbol			
6402.19.00 .51	Con tapones intercambiables			
6402.19.00.511 V	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.519 M	Los demás			05,12
6402.19.00 .59	Los demás			
6402.19.00.591 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.599 N	Los demás			05,12
6402.19.00 .9	Los demás			
6402.19.00 .91	Con clavos o tapones			
6402.19.00.911 R	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			05,12
6402.19.00.919 J	Los demás			
6402.19.00 .99	Los demás			
6402.19.00.991 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.19.00.999 K	Los demás			05,12
6402.20.00	-Calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tirones (espigas)			00,72
6402.20.00.100 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.20.00.200 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.20.00.300 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.20.00.400 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.20.00.900 T	Los demás			
6402.91	Los demás calzados:			
6402.91.	Que cubran el tobillo			
6402.91.10	Con puntera metálica para protección	35	35	00,00
6402.91.10.100 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.91.10.200 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.91.10.300 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.91.10.900 N	Los demás			
6402.91.90	Los demás	35	35	11,52
6402.91.90 .1	Caña corta			
6402.91.90 .11	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares			
6402.91.90.111 D	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.91.90.119 W	Los demás			05,12
6402.91.90 .19	Los demás			



Tabla Nº A.1.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6402.91.90.191 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.91.90.192 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.91.90.193 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.91.90.194 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.91.90.199 X	Los demás			
6402.91.90.2	Media caña			
6402.91.90.210 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.91.90.220 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.91.90.230 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.91.90.240 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.91.90.290 H	Los demás			
6402.91.90.3	Que cubran hasta la rodilla solamente			
6402.91.90.310 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.91.90.320 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.91.90.330 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.91.90.340 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.91.90.390 N	Los demás			
6402.91.90.9	Los demás			
6402.91.90.910 V	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.91.90.920 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.91.90.930 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.91.90.940 E	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.91.90.990 W	Los demás			
6402.99	Los demás			
6402.99.10	Con puntera metálica para protección			
6402.99.10.100 Q	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes	35	35	00,00
6402.99.10.200 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.99.10.300 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.99.10.900 J	Los demás			
6402.99.90	Los demás			
6402.99.90.1	Pantallas, chinelos y sandalias tipo ojotas	35	35	11,70
6402.99.90.110 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.99.90.120 A	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.99.90.130 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.99.90.140 G	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.99.90.190 Y	Los demás			
6402.99.90.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares			
6402.99.90.210 C	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6402.99.90.290 D	Los demás			04,52
6402.99.90.3	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela			
6402.99.90.31	Con taco (tacón) cosido, pegado o clavado			
6402.99.90.311 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.99.90.312 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.99.90.313 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.99.90.314 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.99.90.319 C	Los demás			
6402.99.90.39	Los demás			
6402.99.90.391 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.99.90.392 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.99.90.393 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.99.90.394 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.99.90.399 D	Los demás			
6402.99.90.9	Los demás			
6402.99.90.910 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6402.99.90.920 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6402.99.90.930 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6402.99.90.940 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6402.99.90.990 R	Los demás			
6403	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.			
6403.1	-Calzado de deporte:			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6403.19.00	--Los demás	35	35	19,08
6403.19.00.1	Para lucha o boxeo			
6403.19.00.110 F	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.190 Q	Los demás			08,48
6403.19.00.2	Para ciclismo			
6403.19.00.210 V	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.290 W	Los demás			08,48
6403.19.00.3	Para golf			
6403.19.00.31	Con clavos			
6403.19.00.311 C	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.319 V	Los demás			08,48
6403.19.00.32	Con tapones			
6403.19.00.321 F	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.329 Y	Los demás			08,48
6403.19.00.4	Para atletismo			
6403.19.00.41	Con clavos			
6403.19.00.411 H	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.419 A	Los demás			08,48
6403.19.00.42	Con tapones			
6403.19.00.421 L	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.429 D	Los demás			08,48
6403.19.00.5	Para fútbol			
6403.19.00.51	Con tapones intercambiables			
6403.19.00.511 N	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.519 F	Los demás			08,48
6403.19.00.59	Los demás			
6403.19.00.591 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.599 G	Los demás			08,48
6403.19.00.9	Los demás			
6403.19.00.91	Con clavos o tapones			
6403.19.00.911 K	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.919 C	Los demás			08,48
6403.19.00.99	Los demás			
6403.19.00.991 L	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.19.00.999 D	Los demás			08,48
6403.20.00	-Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeine y rodean el dedo gordo	35	35	00,00
6403.20.00.100 T	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.20.00.200 Y	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.20.00.300 D	Con parte superior de cuero caprino			
6403.20.00.900 L	Los demás			
6403.40.00	-Los demás calzados, con puntera metálica de protección	35	35	22,21
6403.40.00.1	De seguridad			
6403.40.00.11	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.40.00.111 B	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.40.00.112 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.113 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.119 U	Los demás			
6403.40.00.12	Con parte superior de cuero porcino			
6403.40.00.121 E	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.40.00.122 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.123 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.129 X	Los demás			
6403.40.00.19	Los demás			
6403.40.00.191 C	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.40.00.192 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.193 G	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.199 V	Los demás			
6403.40.00.9	Los demás			
6403.40.00.91	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.40.00.911 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.40.00.912 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.913 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.919 M	Los demás			
6403.40.00.92	Con parte superior de cuero porcino			
6403.40.00.921 Y	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			



Tabla N° A.1.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6403.40.00.922 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.923 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.929 Q	Los demás			
6403.40.00.93	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.40.00.931 B	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.40.00.932 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.933 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.939 U	Los demás			
6403.40.00.99	Los demás			
6403.40.00.991 W	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.40.00.992 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.40.00.993 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.40.00.999 N	Los demás			
6403.5	-Los demás calzados, con suela de cuero natural:			
6403.51	--Que cubran el tobillo			
6403.51.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	35	35	00,00
6403.51.10.100 G	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.51.10.200 M	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.51.10.300 T	Con parte superior de cuero caprino			
6403.51.10.900 A	Los demás			
6403.51.90	Los demás	35	35	20,38
6403.51.90.1	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.51.90.110 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.51.90.120 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.51.90.130 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.51.90.140 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.51.90.190 P	Los demás			
6403.51.90.2	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.51.90.210 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.51.90.220 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.51.90.230 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.51.90.240 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.51.90.290 V	Los demás			
6403.51.90.3	Con parte superior de cuero caprino			
6403.51.90.310 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.51.90.320 C	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.51.90.330 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.51.90.340 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.51.90.390 A	Los demás			
6403.51.90.9	Los demás			
6403.51.90.910 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.51.90.920 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.51.90.930 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.51.90.940 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.51.90.990 H	Los demás			
6403.59	--Los demás			
6403.59.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	35	35	00,00
6403.59.10.100 C	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.59.10.200 H	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.59.10.300 N	Con parte superior de cuero caprino			
6403.59.10.900 W	Los demás			
6403.59.90	Los demás	35	35	24,61
6403.59.90.1	Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas			
6403.59.90.11	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.59.90.111 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.112 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.113 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.114 I	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.119 D	Los demás			
6403.59.90.12	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.59.90.121 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.122 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.123 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.124 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6403.59.90.129 G	Los demás			
6403.59.90.13	Con parte superior de cuero caprino			
6403.59.90.131 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.132 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.133 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.134 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.139 K	Los demás			
6403.59.90.19	Los demás			
6403.59.90.191 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.192 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.193 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.194 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.199 E	Los demás			
6403.59.90.9	Los demás			
6403.59.90.91	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.59.90.911 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.912 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.913 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.914 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.919 X	Los demás			
6403.59.90.92	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.59.90.921 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.922 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.923 M	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.924 P	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.929 A	Los demás			
6403.59.90.93	Con parte superior de cuero caprino			
6403.59.90.931 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.932 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.933 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.934 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.939 D	Los demás			
6403.59.90.99	Los demás			
6403.59.90.991 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.59.90.992 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.59.90.993 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.59.90.994 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.59.90.999 Y	Los demás			
6403.9	Los demás calzados,			
6403.91	--Que cubran el tobillo			
6403.91.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	35	35	00.00
6403.91.10.103 N	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.91.10.200 U	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.91.10.300 Z	Con parte superior de cuero caprino			
6403.91.10.900 G	Los demás			
6403.91.90	Los demás	35	35	18.94
6403.91.90.1	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares			
6403.91.90.11	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.91.90.111 X	Con suela de PVC o caucho mezclada sin vulcanizar			
6403.91.90.119 P	Los demás			
6403.91.90.12	Con parte superior de cuero porcino			07.32
6403.91.90.121 A	Con suela de PVC o caucho mezclada sin vulcanizar			
6403.91.90.129 I	Los demás			
6403.91.90.19	Los demás			07.32
6403.91.90.191 Y	Con suela de PVC o caucho mezclada sin vulcanizar			
6403.91.90.199 Q	Los demás			07.32
6403.91.90.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela.			
6403.91.90.21	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.91.90.211 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.212 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.213 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.214 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.219 V	Los demás			



Tabla Nº A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6403.91.90.22	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.91.90.221 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.222 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.223 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.224 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.229 Y	Los demás			
6403.91.90.23	Con parte superior de cuero caprino			
6403.91.90.231 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.232 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.233 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.234 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.239 B	Los demás			
6403.91.90.29	Los demás			
6403.91.90.291 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.292 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.293 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.294 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.299 W	Los demás			
6403.91.90.9	Los demás			
6403.91.90.91	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.91.90.911 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.912 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.913 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.914 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.919 H	Los demás			
6403.91.90.92	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.91.90.921 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.922 W	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.923 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.924 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.929 L	Los demás			
6403.91.90.93	Con parte superior de cuero caprino			
6403.91.90.931 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.932 Z	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.933 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.934 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.939 P	Los demás			
6403.91.90.99	Los demás			
6403.91.90.991 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.91.90.992 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.91.90.993 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.91.90.994 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.91.90.999 J	Los demás			
6403.99	--Los demás			
6403.99.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección	35	35	00,00
6403.99.10.100 J	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.99.10.200 P	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.99.10.300 V	Con parte superior de cuero caprino			
6403.99.10.900 C	Los demás			
6403.99.90	Los demás			
6403.99.90.1	Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas	35	35	13,66
6403.99.90.11	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.99.90.111 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.112 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.113 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.114 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.119 K	Los demás			
6403.99.90.12	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.99.90.121 W	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.122 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.123 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.124 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.129 N	Los demás			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6403.99.90.13	Con parte superior de cuero caprino			
6403.99.90.131 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.132 B	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.133 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.134 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.139 R	Los demás			
6403.99.90.19	Los demás			
6403.99.90.191 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.192 W	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.193 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.194 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.199 L	Los demás			
6403.99.90.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares			
6403.99.90.21	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.99.90.211 Y	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.99.90.219 Q	Los demás			05,28
6403.99.90.22	Con parte superior de cuero porcino			
6403.99.90.221 B	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.99.90.229 U	Los demás			05,28
6403.99.90.29	Los demás			
6403.99.90.291 Z	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6403.99.90.299 R	Los demás			05,28
6403.99.90.3	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela			
6403.99.90.31	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.99.90.311 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.312 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.313 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.314 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.319 W	Los demás			
6403.99.90.32	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.99.90.321 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.322 J	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.323 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.324 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.329 Z	Los demás			
6403.99.90.33	Con parte superior de cuero caprino			
6403.99.90.331 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.332 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.333 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.334 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.339 C	Los demás			
6403.99.90.39	Los demás			
6403.99.90.391 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.392 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.393 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.394 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.399 X	Los demás			
6403.99.90.9	Los demás			
6403.99.90.91	Con parte superior de cuero vacuno			
6403.99.90.911 I	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.912 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.913 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.914 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.919 D	Los demás			
6403.99.90.92	Con parte superior de cuero de reptil			
6403.99.90.921 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.922 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.923 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.924 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.929 G	Los demás			
6403.99.90.93	Con parte superior de cuero caprino			
6403.99.90.931 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.932 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.933 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			



Tabla N° A.1.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6403.99.90.934 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.939 K	Los demás			
6403.99.90.99	Los demás			
6403.99.90.991 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6403.99.90.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6403.99.90.993 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6403.99.90.994 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6403.99.90.999 E	Los demás			
6404	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIA TEXTIL.			
6404.1	-Calzado con suela de caucho o plástico:			
6404.11.00	--Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares	35	35	12,94
6404.11.00.1	Calzado de deporte			
6404.11.00.11	Para lucha o boxeo			
6404.11.00.111 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6404.11.00.119 G	Los demás			
6404.11.00.12	Para ciclismo			05,00
6404.11.00.121 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6404.11.00.129 K	Los demás			
6404.11.00.13	Para atletismo			05,00
6404.11.00.131 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6404.11.00.139 N	Los demás			
6404.11.00.19	Los demás			05,00
6404.11.00.191 Q	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6404.11.00.199 H	Los demás			
6404.11.00.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares			05,00
6404.11.00.210 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar			
6404.11.00.290 U	Los demás			
6404.19.00	--Los demás			05,00
6404.19.00.1	Pantuflos, chinclas y sandalias tipo ojotas	35	35	08,96
6404.19.00.11	Sandalias tipo ojotas			
6404.19.00.111 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.19.00.112 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.19.00.113 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.19.00.114 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.19.00.119 C	Los demás			
6404.19.00.12	Pantuflos y chinclas			
6404.19.00.121 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.19.00.122 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.19.00.123 T	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.19.00.124 V	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.19.00.129 F	Los demás			
6404.19.00.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela			
6404.19.00.21	Con taco (tacón) cosido, clavado o pegado			
6404.19.00.211 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.19.00.212 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.19.00.213 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.19.00.214 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.19.00.219 H	Los demás			
6404.19.00.29	Los demás			
6404.19.00.291 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.19.00.292 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.19.00.293 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.19.00.294 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.19.00.299 J	Los demás			
6404.19.00.9	Los demás			
6404.19.00.910 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.19.00.920 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.19.00.930 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.19.00.940 I	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.19.00.990 C	Los demás			
6404.20.00	Calzado con suela de cuero natural o regenerado			
6404.20.00.1	Pantuflos, chinclas y sandalias tipo ojotas.	35	35	00,00



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6404.20.00.11	Sandalias tipo ojotas			
6404.20.00.111 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.20.00.112 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.20.00.113 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.20.00.114 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.20.00.119 J	Los demás			
6404.20.00.12	Pantuflos y chinelas			
6404.20.00.121 V	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.20.00.122 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.20.00.123 Z	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.20.00.124 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.20.00.129 M	Los demás			
6404.20.00.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela			
6404.20.00.21	Con taco (tacón) cosido, clavado o pegado			
6404.20.00.211 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.20.00.212 Z	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.20.00.213 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.20.00.214 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.20.00.219 P	Los demás			
6404.20.00.29	Los demás			
6404.20.00.291 Y	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.20.00.292 A	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.20.00.293 C	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.20.00.294 E	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.20.00.299 G	Los demás			
6404.20.00.9	Los demás			
6404.20.00.910 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6404.20.00.920 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6404.20.00.930 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6404.20.00.940 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6404.20.00.990 J	Los demás			
6405	LOS DEMÁS CALZADOS.			
6405.10	-Con la parte superior de cuero natural o regenerado			
6405.10.10	Con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero regenerado	35	35	10.24
6405.10.10.100 A	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.10.200 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.10.300 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.10.400 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.10.900 U	Los demás			
6405.10.20	Con suela de cuero natural o regenerado y parte superior de cuero regenerado	35	35	10.24
6405.10.20.100 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.20.200 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.20.300 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.20.400 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.20.900 D	Los demás			
6405.10.90	Los demás	35	35	10.24
6405.10.90.1	Con suela de madera			
6405.10.90.11	Con parte superior de cuero vacuno			
6405.10.90.111 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.112 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.113 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.114 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.119 B	Los demás			
6405.10.90.12	Con parte superior de cuero de reptil			
6405.10.90.121 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.122 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.123 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.124 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.129 F	Los demás			
6405.10.90.13	Con parte superior de cuero caprino			
6405.10.90.131 O	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.132 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.133 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.134 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6405.10.90.139 H	Los demás			
6405.10.90.19	Los demás			
6405.10.90.191 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.192 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.193 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.194 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.199 C	Los demás			
6405.10.90.2	Con suela de fibras textiles vegetales del Capítulo 53			
6405.10.90.21	Con parte superior de cuero vacuno			
6405.10.90.211 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.212 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.213 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.214 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.219 G	Los demás			
6405.10.90.22	Con parte superior de cuero de reptil			
6405.10.90.221 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.222 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.223 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.224 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.229 K	Los demás			
6405.10.90.23	Con parte superior de cuero caprino			
6405.10.90.231 W	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.232 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.233 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.234 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.239 N	Los demás			
6405.10.90.29	Los demás			
6405.10.90.291 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.292 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.293 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.294 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.299 H	Los demás			
6405.10.90.3	Con suela de fibra de vidrio			
6405.10.90.31	Para ciclismo			
6405.10.90.311 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.312 X	Superior al número 34 e inferior o igual al 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.313 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.319 M	Los demás			
6405.10.90.39	Los demás			
6405.10.90.391 W	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.392 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.393 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.399 N	Los demás			
6405.10.90.9	Los demás			
6405.10.90.91	Con parte superior de cuero vacuno			
6405.10.90.911 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.912 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.913 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.914 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.919 V	Los demás			
6405.10.90.92	Con parte superior de cuero de reptil			
6405.10.90.921 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.922 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.923 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.924 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.929 Y	Los demás			
6405.10.90.93	Con parte superior de cuero de caprino			
6405.10.90.931 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.932 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.933 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.934 O	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.939 B	Los demás			
6405.10.90.99	Los demás			
6405.10.90.991 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.10.90.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.10.90.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6405.10.90.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.10.90.994 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.10.90.999 W	Los demás			
6405.20.00	-Con la parte superior de materia textil			
6405.20.00 .1	Con suela y parte superior de fieltro de lana (R. 226/97 MEyOSP)	35	35	03.11
6405.20.00.110 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.120 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.130 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.140 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.190 J	Los demás			
6405.20.00 .2	Con suela de madera			
6405.20.00.210 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.220 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.230 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.240 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.290 P	Los demás			
6405.20.00 .3	Con suela de materias textiles del capítulo 53			
6405.20.00.310 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.320 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.330 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.340 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.390 V	Los demás			
6405.20.00 .4	Con suela de las demás materias textiles			
6405.20.00 .41	Pantallas y chinelas			
6405.20.00.411 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.412 D	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.413 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.414 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.419 U	Los demás			
6405.20.00 .49	Los demás			
6405.20.00.491 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.492 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.493 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.494 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.499 V	Los demás			
6405.20.00 .9	Los demás			
6405.20.00.310 I	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.320 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.330 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.340 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.390 V	Los demás			
6405.20.00 .4	Con suela de las demás materias textiles			
6405.20.00 .41	Pantallas y chinelas			
6405.20.00.411 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.412 D	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.413 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.414 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.419 U	Los demás			
6405.20.00 .49	Los demás			
6405.20.00.491 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.492 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.493 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.494 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.499 V	Los demás			
6405.20.00 .9	Los demás			
6405.20.00.910 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.20.00.920 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.20.00.930 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.20.00.940 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.20.00.990 C	Los demás			
6405.90.00	-Los demás			
6405.90.00 .1	Con suela de fieltro y parte superior de caucho o plástico	35	35	10.24
6405.90.00 .11	Para pesca			
6405.90.00.111 J	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.90.00.112 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.90.00.113 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			



Tabla N° A.I.6: (continuación)

Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación	AEC ¹	DIE ²	DIEM ³
6405.90.00.119 B	Los demás			
6405.90.00.119	Los demás			
6405.90.00.191 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes			
6405.90.00.192 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.90.00.193 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.90.00.194 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.90.00.199 C	Los demás			
6405.90.00.9	Los demás			
6405.90.00.91	Con parte superior de peltería			
6405.90.00.911 C	Inferior al número 24, o sus equivalentes			
6405.90.00.912 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.90.00.913 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.90.00.914 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.90.00.919 V	Los demás			
6405.90.00.99	Los demás			
6405.90.00.991 D	Inferior al número 24, o sus equivalentes			
6405.90.00.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes			
6405.90.00.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes			
6405.90.00.994 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes			
6405.90.00.999 W	Los demás			

¹ Arancel Externo Común

² Derecho de Importación Extrazona

³ Derecho de Importación Específico Mínimos establecidos por Decreto del PEN N° 539/07.

Fuente: Guía Práctica de Comercio Exterior. Último envío Marzo de 2009.

En la siguiente tabla se presenta la evolución del AEC para el periodo bajo análisis:

Tabla N° A.I.7:
Evolución del AEC

POSICIÓN NCM	03/05/02 al 06/09/04 ¹	07/09/04 al 15/10/08 ²	16/10/08 % ³
6402	21,5	20	35
6403	21,5	20	35
6404	21,5	20	35
6405	21,5	20	35

¹ El Decreto 690/02 estableció un incremento en el Arancel Externo Común de 1,5 puntos porcentuales.

² La Resolución 607/04 del MEyP, publicada en el Boletín Oficial el 8 de Septiembre de 2004, dejó sin efecto el incremento transitorio de 1,5 aplicable al AEC.

³ La Resolución MEOSP N° 476/2006 fija el AEC en 35%.

Fuente: CNCE en base a información de Guía Práctica de Comercio Exterior.

Asimismo, el DIE se vio modificado por diversas resoluciones durante el período analizado, su evolución se refleja a continuación:



Tabla N° A.I.8:
 Evolución del DIE

POSICIÓN NCM	03/05/02 al 06/09/04 *1	07/09/04 al 15/10/08*2	16/10/08 %*3
6402	21,5	20	35
6403	21,5	20	35
6404	21,5	20	35
6405	21,5	20	35

*1 El Decreto 690/2002, publicado en el Boletín Oficial del 2 de mayo de 2002, estableció un DIE equivalente al AEC para las posiciones involucradas.

*2 La Resolución 607/04 del MEyP, publicada en el Boletín Oficial el 6 de Septiembre de 2004, dejó sin efecto el incremento transitorio de 1,5 aplicable al AEC.

*3 La Resolución MEOSP N° 476/2008 fija el AEC en 35%.
 Fuente: Guía Práctica de Comercio Exterior.

Tabla N° A.I.9:
 Evolución del DIEM

POSICIÓN NCM	01/01/2006 al 23/05/2007 *1	24/07/2007
6401.10.00	0	0
6401.92.00	6,19	6,19
6401.99.00	3,47	
6401.99.10		0
6401.99.90		3,47
6402.19.00	11,52	11,52
6402.20.00	0,72	0,72
6402.91.00	11,52	
6402.91.10		0
6402.91.90		11,52
6402.99.00	11,70	
6402.99.10		0
6402.99.90		11,70
6403.19.00	19,08	19,08
6403.20.00	0	0
6403.40.00	22,21	22,21
6403.51.00	20,38	
6403.51.10		0
6403.51.90		20,38
6403.59.00	24,61	
6403.59.10		0
6403.59.90		24,61
6403.91.00	18,94	
6403.91.10		0
6403.91.90		18,94
6403.99.00	13,66	
6403.99.10		0
6403.99.90		13,66
6404.11.00	12,94	12,94
6404.19.00	8,86	8,86
6404.20.00	0	0
6405.10.10	10,24	10,24
6405.10.20	10,24	10,24
6405.10.90	10,24	10,24
6405.20.00	3,11	3,11
6405.90.00	10,24	10,24

*1 La Resolución 590/07 abrió algunas de las posiciones arancelarias objeto de investigación.



Durante el período bajo análisis no se han registrado cambios en la Tasa de Estadística, siendo la misma de 0,5% para todo el período. Cabe destacar que las importaciones originarias de los Estados miembros del MERCOSUR quedaron exceptuadas del pago de esta Tasa por el Decreto N° 389/95.

Por otra parte, el producto bajo análisis tampoco estaba comprendido en el Régimen de Adecuación para Mercaderías de Intrazona (Anexo IV a los Decretos N° 2275/94 y 998/95), por tal razón, no se hallaba sujeto al Cronograma de Convergencia descendente correspondiente a dicho Régimen. Por consiguiente, las importaciones de estos productos – originarias y procedentes de intrazona – tuvieron asignado un derecho de importación del 0% desde el 1° de enero de 1995.

En lo que respecta al Régimen de Origen, debe señalarse que para el comercio intrazona de las mercaderías bajo análisis es aplicable el Régimen de Origen establecido por la Decisión 18/03 del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR y los Protocolos Adicionales VII y XXII al AAPCE N° 18, en tanto que las importaciones originarias de Extrazona quedan sujetas al Régimen de Origen dispuesto por la Resolución ex - MEYOSP N° 763/96 si se dan los supuestos previstos en su artículo 2º, incisos a), b) y c).³

Algunas de las posiciones involucradas fueron incluidas en las resoluciones generales 1661/04 y 1870/05, ambas de la AFIP, y las cuales aplican valores criterio al producto bajo análisis.

La Resolución N° 486/05 de la ex – MEyP establece en su artículo 1º para las posiciones arancelarias 6401.10.00, 6401.91.00, 6401.92.00, 6401.99.00, 6402.12.00, 6402.19.00, 6402.20.00, 6402.30.00, 6402.91.00, 6402.99.00, 6403.12.00, 6403.19.00, 6403.20.00, 6403.30.00, 6403.40.00, 6403.51.00, 6403.59.00,

³ El artículo 2º de la resolución ex MEYOSP N° 763/96 establece que la Autoridad de Aplicación podrá disponer la presentación de un Certificado de Origen en los siguientes casos:

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



6403.99.00, 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, el Certificado de Importación de Calzados (C.I.C.), mientras que la Resolución SICyPyME N° 366/08 sustituye el artículo 1° de la anterior Resolución por las posiciones arancelarias que se detallan a continuación: 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.

Cuadro N° 12 - Consumo aparente:

Como ventas de producción nacional al mercado interno se consideraron las ventas de producción propia al mercado interno del relevamiento (empresas "grandes"), y la producción del "resto" (Cuadro N° 1.1) neto de las exportaciones del "resto" (Cuadro N° 3.1). Dentro de la producción del resto se incluyen las ventas de producción encargada a terceros realizadas por no productores e importadores, así como las ventas realizadas por los productores "pequeños".

Como importaciones se consideraron las del Cuadro N° 9.

Cuadro N° 13 - Relación importaciones/producción:

La relación entre las importaciones de origen China y la producción nacional de calzado fue calculada como el cociente de ambas variables, multiplicado por 100 (Cuadros N° 9.A, 9.B, 9.C, 9.D y 1.1).

Tabla N° A.I.10:
Variables por empresa consideradas en esta etapa

Empresa	GRUPO	Producción cat A (porcentaje)	Producción cat B (porcentaje)	Producción cat C (porcentaje)	Producción cat D (porcentaje)	Producción propia	Volumen ventas	Exportaciones	Producción a terceros	Volumen Ventas prod. Contratada a terceros	Producción para terceros	Existencias
FABINCAL	I	99%	-	-	1%	X	X	C	X	X	C	X
INDULAR	I	-	94%	-	6%	X	X	X	C	C	X	X
IMPEGNO	I	-	-	-	100%	C	C	X	C	C	X	X
MINICAL	I	-	-	-	100%	X	X	C	C	C	X	C
CIRENE	I	-	-	100%	-	X	X	C	C	C	C	X
ARIZONA	I	-	-	-	-	X	X	C	C	C	C	X
IGUALITA	I	-	-	-	100%	X	X	C	C	C	C	X
EVA INJECT	I	-	-	-	100%	X	X	C	C	C	C	X
HEDAY	I	100%	-	-	100%	X	X	C	C	C	C	X
FRANCALZ	I	-	-	-	-	X	X	C	C	C	C	X
CHILLEMI	I	-	-	-	100%	X	X	X	C	C	C	X
INDUSTRIAS SUCRE	I	-	-	-	100%	X	X	C	C	C	C	X
BORGAL	I	-	-	40%	60%	X	X	C	C	C	C	C
MIDLANDS	I	100%	-	-	100%	X	X	C	C	C	C	C
FIANS	I	3%	3%	-	-	X	X	sid	C	C	C	C
EMILIO AGNESE	I	-	-	-	94%	X	X	X	C	C	C	sid
PANCOSS	I	52%	-	-	100%	X	X	X	C	C	X	X
WALF	I	-	-	-	48%	X	X	C	C	C	C	X
TECAL	I	0%	20%	-	80%	X	X	C	C	C	C	X
IWO	I	4%	-	-	100%	X	X	C	C	C	C	X
IBEX S.R.L	I	100%	4%	-	93%	X	X	X	C	C	C	X
DISTRINANDO	II	-	-	50%	-	X	X	C	C	C	C	X
JOSE LOPES	II	100%	-	-	50%	sid	sid	sid	sid	sid	sid	sid
LADY STORK	II	-	-	-	-	X	X	sid	C	C	C	sid
GCM	II	-	-	-	100%	X	X	sid	C	C	C	sid
SUOLA	III	-	-	-	100%	X	X	X	C	C	C	C
DASS	III	-	20%	-	100%	X	X	X	X	C	C	C
EXTHEME GEAR	IV	-	100%	-	80%	X	X	X	C	C	X	X
G-RIMOLDI	IV	-	100%	-	-	C	C	C	C	C	C	C
ALPARGATAS	IV	-	9%	6%	85%	X	X	C	C	C	C	X
	IV	-	92%	-	85%	X	X	X	X	X	C	X
					85%	X	X	X	C	C	X	X

Nota: sid: sid; X: cuando se informa en valores; C: cuando se cruzó



Tabla Nº A.I.10 (continuación):
Variables por empresa consideradas en esta etapa

Empresa	GRUPO	Producción cat A (porcentaje)	Producción cat B (porcentaje)	Producción cat C (porcentaje)	Producción cat D (porcentaje)	Valores ventas	Valores ventas encargada a terceros	Valores exportaciones	Capacidad	Empleados	Masa salarial	Cuentas específicas	Precios	Costos medios unitarios
FABRICAL	I	99%	-	-	-	X	X	C	X	X	X	C	C	C
INDULCAR	I	-	94%	-	1%	X	C	X	X	X	X	X	X	X
IMPEGNO	I	-	-	-	6%	X	C	X	X	X	X	X	X	X
MANCAL	I	-	-	-	100%	X	X	X	X	X	X	X	X	X
CIRENE	I	-	-	-	100%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
ARIZONA	I	-	-	100%	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
IGUALITA	I	-	-	-	100%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
EVANJECT	I	-	-	-	100%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
HEYDAY	I	-	-	-	100%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
FRANCALZ	I	100%	-	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
CHILLEM	I	-	-	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
INDUSTRIAS SUCRE	I	-	-	-	100%	X	C	X	X	X	X	C	C	C
BORCAL	I	-	-	40%	30%	X	C	X	X	X	X	C	X	X
MIDLANDS	I	-	-	-	100%	X	C	X	X	X	X	X	X	X
PIANS	I	100%	-	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
EMILIO AGUIRRE	I	3%	3%	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
PANOSIS	I	-	-	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
VALE	I	52%	-	-	100%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
TECAL	I	-	20%	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
MVO	I	0%	-	-	48%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
IREX S.R.L.	I	4%	4%	-	100%	X	C	C	X	X	X	X	X	X
DISTRIBANIDO	I	100%	-	-	93%	X	C	X	X	X	X	C	C	C
JOSE LOPES	I	-	-	-	-	X	C	X	X	X	X	X	X	X
LADY STORK	II	100%	-	50%	-	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd	sd
GCM	II	-	-	-	-	X	C	C	X	X	X	X	X	X
SUCOLA	II	-	-	-	100%	X	C	X	X	X	X	X	X	X
DASS	III	-	20%	-	100%	X	C	X	X	X	X	X	X	X
EXTREME GEAR	IV	-	100%	-	80%	C	C	X	X	X	X	X	X	X
GRIMOLDI	IV	-	100%	-	-	C	C	C	X	X	X	X	X	X
A-PARCATAS	IV	-	9%	6%	55%	X	C	C	X	X	X	C	C	C
	IV	-	92%	-	9%	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Nota: se considera X cuando se informaron valores; C cuando se agrupó, se informaron valores nulos o no se consideró para esta etapa (para los datos presentados inconsistentes) y en gris cuando no se respondió dentro del plazo considerado; para esta etapa.





Tabla N° A.I.11:

Marcas de CALZADOS de las empresas productoras grandes:

Empresa	Nombre marca	Propia, Licencia u otro tipo de acuerdo
ALPARGATAS	-	-
ARIZONA	Dra. Vidal	Propia
BORCAL	Borcal	Propia
BORCAL	Calwich	Propia
CHILLEMI	Stono	Licencia
CIRENE	Hackers	Propia
CIRENE	Fedora	Propia
DASS	Nike	-
DASS	Fila	-
DISTRINANDO	Le Coq sportif	Licencia
DISTRINANDO	Piccadilly	Representante
DISTRINANDO	Chocolate	Propia
DISTRINANDO	Titina	Propia
DISTRINANDO	West Coast	Representante
EMILIO AGNESE	Bonaparte	Propia
EMILIO AGNESE	Native	Propia
EVA INJECT	Sea Walk	Propia
EXTREME GEAR	Extreme Gear	Propia
FABINCAL	Scarpino	Propia
FRANCALZ	Red Horn	Propia
FRANCALZ	Fulvence	Contrato royalty
GGM	Pony	Licencia por marca
GRIMOLDI	Hush Puppies	Licencia
GRIMOLDI	American Pie	Propia
GRIMOLDI	Grimoldi	Propia
GRIMOLDI	Ladybug	Propia
GRIMOLDI	Kickers	Licencia
GRIMOLDI	Timberland	Licencia de empresa vinculada - Outdoors
GRIMOLDI	Merrel	Licencia
GRIMOLDI	Harley Davidson	Licencia de empresa vinculada - Yamp S.A.
GRIMOLDI	Saxon	Propia
GRIMOLDI	Caterpillar	Licencia
HEYDAY	HEYDAY	Propia
IBEX S.R.L.	Rigazio	Propia
IGUALITA	Igualita	Propia
IGUALITA	W.L. Wild Last	Propia
IGUALITA	Doll Girl's	Propia
IMPEGNO		Produce para terceros
INDULAR	Signia	Propia
INDULAR	Reebok	Lic: supply and manufacturing
INDULAR	Olympikus	Propia
INDUSTRIAS SUCRE	Sucré	Propia
IWO	Taba	Propia
IWO	Kick side	Propia
IWO	Tiwo	Propia
JOSE LOPES	-	-
LADY STORK	Lady Stork	Propia
LADY STORK	Storkman	Propia
MAINCAL	Funcional	Propia
MAINCAL	AR-2000	Propia
MIDLANDS	MDL shoes	Propia
PANOSS	Gondola	Propia
PANOSS	Cynthia	Propia
PIANS	PIANS	Propia
PIANS	MIMO	Fab. p/terceros
PIANS	Baby club	Fab. p/terceros
PIANS	Akiabara	Fab. p/terceros
SUOLA	Nike	Contrato de producción
TECAL	Cavatini	Licencia
VALE	Valerio	Propia

Tabla A.I.12:
Cuestiones que afectan la consistencia entre las variables de volumen

Empresa	Observaciones
ALPARGATAS	Sin inconsistencias
ARIZONA	Sin inconsistencias
BORCAL	Sin inconsistencias
CIRENE	Sin inconsistencias
DASS	Sin inconsistencias
DISTRINANDO	No brindó información cuantitativa.
EMILIO AGNESE	No informó existencias en 2005.
EVA INJECT	Sin inconsistencias
EXTREME GEAR	Sin inconsistencias
FABINCAL	Sin inconsistencias
FRANCALZ	Sin inconsistencias
GGM	Sin inconsistencias
GRIMOLDI	Sin inconsistencias
HEYDAY	Se encontraron diferencias entre las existencias teóricas y las informadas en todo el período.
IBEX	Sin inconsistencias
IGUALITA	Sin inconsistencias
IMPEGNO	Sin inconsistencias
INDULAR	Sin inconsistencias
INDUSTRIAS SUCRE	Sin inconsistencias
IWO CILICIA	Se encontraron diferencias entre las existencias teóricas y las informadas en todo el período.
JOSE LOPES	No informó existencias.
JUAN CARLOS CHILLEMI	Sin inconsistencias
LADY STORK	Sin inconsistencias (las existencias fueron estimadas por la CNCE)
MAINCAL	Sin inconsistencias
MIDLANS	Se encontraron diferencias entre las existencias teóricas y las informadas en todo el período (no informó exportaciones).
PANOSS	Sin inconsistencias
PIANS	Sin inconsistencias
SUOLA	Sin inconsistencias
TECAL	Sin inconsistencias
VALE	Sin inconsistencias



Tabla A.I.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM



Categorías	Posición N.C.M./S.I.M.	Denominación
	6401	CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLÁSTICO, CUYA PARTE SUPERIOR NO SE HAYA UNIDO A LA SUELA POR COSTURA O POR MEDIO DE REMACHES, CLAVOS, TORNILLOS, ESPIGAS O DISPOSITIVOS SIM (Cont.)JILARES, NI SE HAYA FORMADO CON DIFERENTES PARTES UNIDAS DE LA MISMA MANERA.
	6401.10.00	Calzado con puntera metálica de protección
D	6401.10.00.100R	De caucho
D	6401.10.00.200X	De plástico
	6401.9	-Los demás calzados:
	6401.92.00	-Que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla
	6401.92.00.1	De caucho
D	6401.92.00.110G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6401.92.00.120K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6401.92.00.130N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6401.92.00.140R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6401.92.00.190H	Los demás
	6401.92.00.2	De plástico
D	6401.92.00.210M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6401.92.00.220O	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6401.92.00.230U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6401.92.00.240X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6401.92.00.290N	Los demás
	6401.99	-Los demás
	6401.99.10	Que cubran la rodilla
	6401.99.10.1	De caucho
D	6401.99.10.110A	Que cubran los muslos
D	6401.99.10.190B	Los demás
	6401.99.10.2	De plástico
D	6401.99.10.210F	Que cubran los muslos
D	6401.99.10.290G	Los demás
	6401.99.90	Los demás
	6401.99.90.1	De caucho
D	6401.99.90.110D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6401.99.90.120G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6401.99.90.130K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6401.99.90.140N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6401.99.90.190E	Los demás
	6401.99.90.2	De plástico
D	6401.99.90.210J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6401.99.90.220M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6401.99.90.230Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6401.99.90.240J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6401.99.90.290K	Los demás
	6402	LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O PLÁSTICO.
	6402.10.00	-Los demás
	6402.19.00.1	Para lucha o boxeo
A	6402.19.00.110 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.190 X	Los demás
	6402.19.00.2	Para ciclismo
A	6402.19.00.210 B	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.290 C	Los demás
	6402.19.00.3	Para golf
	6402.19.00.31	Con clavos
A	6402.19.00.311 J	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.319 B	Los demás
	6402.19.00.32	Con tapones
A	6402.19.00.321 M	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.329 E	Los demás
	6402.19.00.4	Para atletismo
	6402.19.00.41	Con clavos
A	6402.19.00.411 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.419 G	Los demás
	6402.19.00.42	Con tapones
A	6402.19.00.421 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.429 K	Los demás



Tabla A.1.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

	6402.19.00.5	Para fútbol
	6402.19.00.51	Con tapones intercambiables
A	6402.19.00.511 V	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.519 M	Los demás
	6402.19.00.59	Los demás
A	6402.19.00.591 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.599 N	Los demás
	6402.19.00.9	Los demás
	6402.19.00.91	Gorr. clavos o tapones
A	6402.19.00.911 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.919 J	Los demás
	6402.19.00.99	Los demás
A	6402.19.00.991 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.19.00.999 K	Los demás
	6402.20.00	-Calzado con la parte superior de liras o bridas fijas a la suela por letones (espigas)
C	6402.20.00.100 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6402.20.00.200 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6402.20.00.300 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6402.20.00.400 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6402.20.00.900 T	Los demás
	6402.91	Los demás calzados:
	6402.91.	Que cubran el tobillo
	6402.91.10	Con puntera metálica para protección
D	6402.91.10.100 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.91.10.200 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.91.10.300 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.91.10.900 N	Los demás
	6402.91.90	Los demás
	6402.91.90.1	Caña corta
	6402.91.90.11	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados SIM (Cont.) liras
A	6402.91.90.111 D	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.91.90.119 W	Los demás
	6402.91.90.19	Los demás
D	6402.91.90.191 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.91.90.192 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.91.90.193 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.91.90.194 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.91.90.199 X	Los demás
	6402.91.90.2	Meda caña
D	6402.91.90.210 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.91.90.220 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.91.90.230 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.91.90.240 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.91.90.290 H	Los demás
	6402.91.90.3	Que cubran hasta la rodilla solamente
D	6402.91.90.310 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.91.90.320 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.91.90.330 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.91.90.340 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.91.90.390 N	Los demás
	6402.91.90.9	Los demás
D	6402.91.90.910 V	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.91.90.920 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.91.90.930 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.91.90.940 E	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.91.90.990 W	Los demás
	6402.99	-Los demás
	6402.99.10	Con puntera metálica para protección
D	6402.99.10.100 Q	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.99.10.200 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.99.10.300 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.99.10.900 J	Los demás
	6402.00.90	Los demás
	6402.00.90.1	Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas



Tabla A.1.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

C	6402.99.90.110 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6402.99.90.120 A	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6402.99.90.130 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6402.99.90.140 G	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6402.99.90.190 Y	Los demás
	6402.99.90.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados SIM (Cont.) Jiras
A	6402.99.90.210 C	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6402.99.90.290 D	Los demás
	6402.99.90.3	Los demás, con taco (tacin) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
	6402.99.90.31	Con taco (tazón) cosido, pegado o clavado
D	6402.99.90.311 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.99.90.312 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.99.90.313 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.99.90.314 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.99.90.319 C	Los demás
	6402.99.90.39	Los demás
D	6402.99.90.391 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.99.90.392 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.99.90.393 O	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.99.90.394 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.99.90.399 D	Los demás
	6402.99.90.9	Los demás
D	6402.99.90.910 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6402.99.90.920 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6402.99.90.930 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6402.99.90.940 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6402.99.90.990 R	Los demás
	6403	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.
	6403.1	-Calzado de deporte:
	6403.19.00	--Los demás
	6403.19.00.1	Para lucha o boxeo
A	6403.19.00.110 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.190 Q	Los demás
	6403.19.00.2	Para ciclismo
A	6403.19.00.210 V	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.290 W	Los demás
	6403.19.00.3	Para golf
	6403.19.00.31	Con clavos
A	6403.19.00.311 C	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.319 V	Los demás
	6403.19.00.32	Con tapones
A	6403.19.00.321 F	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.329 Y	Los demás
	6403.19.00.4	Para atletismo
	6403.19.00.41	Con clavos
A	6403.19.00.411 H	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.419 A	Los demás
	6403.19.00.42	Con tapones
A	6403.19.00.421 L	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.429 D	Los demás
	6403.19.00.5	Para fútbol
	6403.19.00.51	Con tapones intercambiables
A	6403.19.00.511 N	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.519 F	Los demás
	6403.19.00.59	Los demás
A	6403.19.00.591 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.599 G	Los demás
	6403.19.00.9	Los demás
	6403.19.00.91	Con clavos o tapones
A	6403.19.00.911 K	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.19.00.919 C	Los demás
	6403.19.00.99	Los demás
A	6403.19.00.991 L	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar



Tabla A.I.13:
Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

B	6403.10.00.999 D	Los demás
	6403.20.00	Calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasan por el empeño y rodean el dedo gordo
D	6403.20.00.100 F	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.20.00.200 Y	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.20.00.300 D	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.20.00.900 I	Los demás
	6403.40.00	Los demás calzados, con puntera metálica de protección
	6403.40.00.1	Para trabajo
	6403.40.00.11	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.40.00.111 B	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.112 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.113 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.119 U	Los demás
	6403.40.00.12	Con parte superior de cuero porcino
D	6403.40.00.121 E	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.122 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.123 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.129 X	Los demás
	6403.40.00.19	
D	6403.40.00.191 C	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.192 E	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.193 G	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.199 V	Los demás
	6403.40.00.9	Los demás
	6403.40.00.91	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.40.00.911 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.912 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.913 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.919 M	Los demás
	6403.40.00.92	Con parte superior de cuero porcino
D	6403.40.00.921 Y	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.922 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.923 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.929 O	Los demás
	6403.40.00.93	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.40.00.931 B	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.932 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.933 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.939 J	Los demás
	6403.40.00.99	Los demás
D	6403.40.00.991 W	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.40.00.992 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.40.00.993 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.40.00.999 N	Los demás
	6403.5	Los demás calzados, con suela de cuero natural:
	6403.51	Que cubran el tobillo
	6403.51.10	Calzado con palmilla o planteloma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
D	6403.51.10.100 G	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.51.10.200 M	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.51.10.300 T	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.51.10.900 A	Los demás
	6403.51.90	Los demás
	6403.51.90.1	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.51.90.110 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.51.90.120 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.51.90.130 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.51.90.140 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.51.90.190 P	Los demás
	6403.51.90.2	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.51.90.210 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.51.90.220 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.51.90.230 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.51.90.240 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.51.90.290 V	Los demás



Tabla A.1.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

	6403.51.90.3	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.51.90.310 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.51.90.320 C	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.51.90.330 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.51.90.340 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.51.90.390 A	Los demás
	6403.51.90.3	Los demás
D	6403.51.90.910 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.51.90.920 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.51.90.930 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.51.90.940 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.51.90.990 H	Los demás
	6403.59	--Los demás
	6403.59.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
D	6403.59.10.100 C	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.59.10.200 H	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.59.10.300 N	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.59.10.900 W	Los demás
	6403.59.90	Los demás
	6403.59.90.1	Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas
	6403.59.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
C	6403.59.90.111 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.59.90.112 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.59.90.113 O	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.59.90.114 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.59.90.119 D	Los demás
	6403.59.90.12	Con parte superior de cuero de reptil
C	6403.59.90.121 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.59.90.122 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.59.90.123 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.59.90.124 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.59.90.129 G	Los demás
	6403.59.90.13	Con parte superior de cuero caprino
C	6403.59.90.131 I	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.59.90.132 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.59.90.133 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.59.90.134 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.59.90.139 K	Los demás
	6403.59.90.19	Los demás
C	6403.59.90.191 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.59.90.192 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.59.90.193 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.59.90.194 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.59.90.199 E	Los demás
	6403.59.90.9	Los demás
	6403.59.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.59.90.911 E	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.59.90.912 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.59.90.913 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.59.90.914 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.59.90.919 X	Los demás
	6403.59.90.92	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.59.90.921 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.59.90.922 K	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.59.90.923 M	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.59.90.924 P	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.59.90.929 A	Los demás
	6403.59.90.93	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.59.90.931 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.59.90.932 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.59.90.933 O	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.59.90.934 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.59.90.939 D	Los demás
	6403.59.90.99	Los demás



Tabla A.I.13:
Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

D	6403.59.90.991 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.59.90.992 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.59.90.993 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.59.90.994 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.59.90.999 Y	Los demás
	6403.9	-Los demás calzados
	6403.91	-Que cubran el tobillo
	6403.91.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
D	6403.91.10.100 N	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.91.10.200 U	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.91.10.300 Z	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.91.10.900 G	Los demás
	6403.91.90	Los demás
	6403.91.90.1	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados SIM (Cont.)ltares
	6403.91.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
A	6403.91.90.111 X	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.91.90.119 P	Los demás
	6403.91.90.12	Con parte superior de cuero porcino
A	6403.91.90.121 A	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.91.90.129 T	Los demás
	6403.91.90.19	Los demás
A	6403.91.90.191 Y	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.91.90.199 D	Los demás
	6403.91.90.2	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela.
	6403.91.90.21	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.91.90.211 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.212 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.213 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.214 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.219 V	Los demás
	6403.91.90.22	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.91.90.221 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.222 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.223 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.224 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.229 Y	Los demás
	6403.91.90.23	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.91.90.231 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.232 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.233 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.234 O	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.239 B	Los demás
	6403.91.90.29	Los demás
D	6403.91.90.291 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.292 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.293 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.294 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.299 W	Los demás
	6403.91.90.9	Los demás
	6403.91.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.91.90.911 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.912 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.913 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.914 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.919 H	Los demás
	6403.91.90.92	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.91.90.921 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.922 W	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.923 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.924 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.929 L	Los demás
	6403.91.90.93	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.91.90.931 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.932 Z	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes

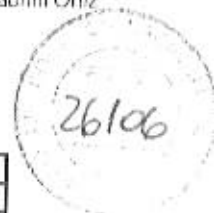


Tabla A.I.13:
Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

D	6403.91.90.903 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.934 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.935 P	Los demás
	6403.91.90.99	Los demás
D	6403.91.90.991 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.91.90.992 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.91.90.993 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.91.90.994 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.91.90.999 J	Los demás
	6403.99	Los demás
	6403.99.10	Calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
D	6403.99.10.100 J	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.99.10.200 P	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.99.10.300 V	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.99.10.900 C	Los demás
	6403.99.90	Los demás
	6403.99.90.1	Pantuflos, chinolas y sandalias tipo ojotas
	6403.99.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
C	6403.99.90.111 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.99.90.112 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.99.90.113 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.99.90.114 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.99.90.119 K	Los demás
	6403.99.90.12	Con parte superior de cuero de reptil
C	6403.99.90.121 W	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.99.90.122 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.99.90.123 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.99.90.124 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.99.90.129 N	Los demás
	6403.99.90.13	Con parte superior de cuero caprino
C	6403.99.90.131 Z	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.99.90.132 B	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.99.90.133 D	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.99.90.134 F	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.99.90.139 H	Los demás
	6403.99.90.19	Los demás
C	6403.99.90.191 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6403.99.90.192 W	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6403.99.90.193 Y	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6403.99.90.194 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6403.99.90.199 L	Los demás
	6403.99.90.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados SIM (Cont.)tares
	6403.99.90.21	Con parte superior de cuero vacuno
A	6403.99.90.211 Y	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.99.90.219 Q	Los demás
	6403.99.90.22	Con parte superior de cuero porcino
A	6403.99.90.221 B	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.99.90.229 U	Los demás
	6403.99.90.29	Los demás
A	6403.99.90.291 Z	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6403.99.90.299 R	Los demás
	6403.99.90.3	Los demás, con taco (tacón) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
	6403.99.90.31	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.99.90.311 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.312 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.313 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.314 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.319 W	Los demás
	6403.99.90.32	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.99.90.321 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.322 J	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.323 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.324 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.329 Z	Los demás

Tabla A.I.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

	6403.99.90.33	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.99.90.331 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.332 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.333 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.334 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.339 C	Los demás
	6403.99.90.39	Los demás
D	6403.99.90.391 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.392 G	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.393 J	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.394 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.399 X	Los demás
	6403.99.90.9	Los demás
	6403.99.90.91	Con parte superior de cuero vacuno
D	6403.99.90.911 L	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.912 N	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.913 Q	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.914 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.919 D	Los demás
	6403.99.90.92	Con parte superior de cuero de reptil
D	6403.99.90.921 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.922 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.923 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.924 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.929 G	Los demás
	6403.99.90.93	Con parte superior de cuero caprino
D	6403.99.90.931 T	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.932 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.933 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.934 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.939 K	Los demás
	6403.99.90.99	Los demás
D	6403.99.90.991 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6403.99.90.992 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6403.99.90.993 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6403.99.90.994 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6403.99.90.999 E	Los demás
	6404	CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO, CUERO NATURAL O REGENERADO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIA TEXTIL.
	6404.1	Calzado con suela de caucho o plástico
	6404.11.00	Calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados SIM (Cont.) (veres)
	6404.11.00.1	Calzado de deporte
	6404.11.00.11	Para lucha o boxeo
A	6404.11.00.111 P	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6404.11.00.119 G	Los demás
	6404.11.00.12	Para ciclismo
A	6404.11.00.121 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6404.11.00.129 K	Los demás
	6404.11.00.13	Para atletismo
A	6404.11.00.131 W	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6404.11.00.139 N	Los demás
	6404.11.00.19	Los demás
A	6404.11.00.191 Q	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6404.11.00.199 H	Los demás
	6404.11.00.2	Calzado para tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados SIM (Cont.) (veres)
A	6404.11.00.210 T	Con suela de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar
B	6404.11.00.290 U	Los demás
	6404.19.00	Los demás
	6404.19.00.1	Pantuflos, chinelas y sandalias tipo ojotas
	6404.19.00.11	Sandalias tipo ojotas
C	6404.19.00.111 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6404.19.00.112 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6404.19.00.113 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6404.19.00.114 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes





Tabla A.I.13:
Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

C	6404.19.00.119 C	Los demás
	6404.19.00.12	Pantufas y chinelas
C	6404.19.00.121 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6404.19.00.122 Q	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6404.19.00.123 T	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6404.19.00.124 V	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6404.19.00.129 F	Los demás
	6404.19.00.2	Los demás, con taco (tacción) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
	6404.19.00.21	Con taco (tacción) cosido, clavado o pegado
D	6404.19.00.211 O	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6404.19.00.212 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6404.19.00.213 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6404.19.00.214 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6404.19.00.219 H	Los demás
	6404.19.00.29	Los demás
D	6404.19.00.291 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6404.19.00.292 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6404.19.00.293 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6404.19.00.294 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6404.19.00.299 J	Los demás
	6404.19.00.9	Los demás
D	6404.19.00.910 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6404.19.00.920 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6404.19.00.930 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6404.19.00.940 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6404.19.00.990 C	Los demás
	6404.20.00	-Calzado con suela de cuero natural u regenerado
	6404.20.00.1	Pantufas, chinelas y sandalias tipo ojotas
	6404.20.00.11	Sandalias tipo ojotas
C	6404.20.00.111 R	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6404.20.00.112 U	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6404.20.00.113 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6404.20.00.114 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6404.20.00.119 J	Los demás
	6404.20.00.12	Pantufas y chinelas
C	6404.20.00.121 V	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
C	6404.20.00.122 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
C	6404.20.00.123 Z	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
C	6404.20.00.124 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
C	6404.20.00.129 M	Los demás
	6404.20.00.2	Los demás, con taco (tacción) incluso moldeado formando una sola pieza con la suela
	6404.20.00.21	Con taco (tacción) cosido, clavado o pegado
D	6404.20.00.211 X	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6404.20.00.212 Z	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6404.20.00.213 B	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6404.20.00.214 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6404.20.00.219 P	Los demás
	6404.20.00.29	Los demás
D	6404.20.00.291 Y	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6404.20.00.292 A	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6404.20.00.293 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6404.20.00.294 E	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6404.20.00.299 Q	Los demás
	6404.20.00.9	Los demás
D	6404.20.00.910 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6404.20.00.920 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6404.20.00.930 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6404.20.00.940 T	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6404.20.00.990 J	Los demás
	6405	LOS DEMÁS CALZADOS.
	6405.10	-Con la parte superior de cuero natural o regenerado
	6405.10.10	Con suela de caucho o plástico y parte superior de cuero regenerado
D	6405.10.10.100 A	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.10.200 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes

Tabla A.I.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM SIM (Cont.)

D	6405.10.10.300 I	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.10.400 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.10.900 J	Los demás
	6405.10.20	Con suela de cuero natural o regenerado y parte superior de cuero regenerado
D	6405.10.20.100 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.20.200 O	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.20.300 W	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.20.400 B	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.20.900 D	Los demás
	6405.10.90	Los demás
	6405.10.90.1	Con suela de madera
	6405.10.90.11	Con parte superior de cuero vacuno
D	6405.10.90.111 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.112 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.113 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.114 Q	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.119 B	Los demás
	6405.10.90.12	Con parte superior de cuero de reptil
D	6405.10.90.121 M	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.122 P	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.123 R	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.124 U	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.129 E	Los demás
	6405.10.90.13	Con parte superior de cuero caprino
D	6405.10.90.131 Q	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.132 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.133 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.134 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.139 H	Los demás
	6405.10.90.19	Los demás
D	6405.10.90.191 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.192 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.193 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.194 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.199 C	Los demás
	6405.10.90.2	Con suela de fibras textiles vegetales del Capítulo 53
	6405.10.90.21	Con parte superior de cuero vacuno
D	6405.10.90.211 P	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.212 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.213 U	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.214 W	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.219 G	Los demás
	6405.10.90.22	Con parte superior de cuero de reptil
D	6405.10.90.221 I	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.222 V	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.223 X	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.224 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.229 K	Los demás
	6405.10.90.23	Con parte superior de cuero caprino
D	6405.10.90.231 W	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.232 Y	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.233 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.234 C	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.239 N	Los demás
	6405.10.90.29	Los demás
D	6405.10.90.291 O	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.292 T	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.293 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.294 X	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.299 F	Los demás
	6405.10.90.3	Con suela de fibra de vidrio
	6405.10.90.31	Para ciclismo
B	6405.10.90.311 V	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
B	6405.10.90.312 X	Superior al número 34 e inferior o igual al 40, o sus equivalentes



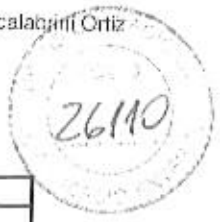


Tabla A.1.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM.SIM (Cont.)

B	6405.10.90.313 Z	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
B	6405.10.90.319 M	Los demás
	6405.10.90.30	Los demás
D	6405.10.90.301 W	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.302 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.303 A	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.309 N	Los demás
	6405.10.90.0	Los demás
	6405.10.90.01	Con parte superior de cuero vacuno
D	6405.10.90.911 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.912 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.913 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.914 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.919 V	Los demás
	6405.10.90.02	Con parte superior de cuero de roplil
D	6405.10.90.921 F	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.922 H	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.923 K	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.924 M	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.929 Y	Los demás
	6405.10.90.03	Con parte superior de cuero de caprino
D	6405.10.90.931 J	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.932 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.933 N	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.934 O	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.939 B	Los demás
	6405.10.90.09	Los demás
D	6405.10.90.991 D	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.10.90.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.10.90.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.10.90.994 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.10.90.999 W	Los demás
	6405.20.00	Con la parte superior de materia textil
	6405.20.00.1	Con suela y parte superior de fieltro de lana (R. 226/97 MEyOSP)
D	6405.20.00.110 H	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.120 L	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.130 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.140 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.190 J	Los demás
	6405.20.00.2	Con suela de madera
D	6405.20.00.210 N	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.220 R	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.230 V	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.240 Y	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.290 P	Los demás
	6405.20.00.3	Con suela de materias textiles del capítulo 53
D	6405.20.00.310 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.320 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.330 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.340 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.390 V	Los demás
	6405.20.00.4	Con suela de las demás materias textiles
	6405.20.00.41	Pantallas y chinelas
D	6405.20.00.411 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.412 D	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.413 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.414 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.419 J	Los demás
	6405.20.00.49	Los demás
D	6405.20.00.491 C	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.492 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.493 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.494 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes

Tabla A.1.13:

Categoría de CALZADO asignada a cada posición NCM.SIM (Cont.)



D	6405.20.00.459 V	Los demás
	6405.20.00 .9	Los demás
D	6405.20.00.310 U	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.320 X	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.330 A	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.340 D	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.330 V	Los demás
	6405.20.00 .4	Con suela de las demás materias textiles
	6405.20.00 .41	Pantallas y chinetas
D	6405.20.00.411 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.412 D	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.413 F	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.414 H	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.419 U	Los demás
	6405.20.00 .49	Los demás
D	6405.20.00.491 G	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.492 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.493 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.494 J	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.499 V	Los demás
	6405.20.00 .9	Los demás
D	6405.20.00.910 B	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.20.00.920 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.20.00.930 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.20.00.940 L	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.20.00.990 C	Los demás
	6405.90.00	Los demás
	6405.90.00 .1	Con suela de fieltro y parte superior de caucho o plástico
	6405.90.00 .11	Para pesca
D	6405.90.00.111 J	Inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.90.00.112 L	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.90.00.113 N	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.90.00.119 B	Los demás
	6405.90.00 .19	Los demás
D	6405.90.00.191 K	Inferior o igual al número 24, o sus equivalentes
D	6405.90.00.192 M	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.90.00.193 P	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.90.00.194 R	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.90.00.199 C	Los demás
	6405.90.00 .9	Los demás
	6405.90.00 .91	Con parte superior de piel o de
D	6405.90.00.911 C	Inferior al número 24, o sus equivalentes
D	6405.90.00.912 E	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.90.00.913 G	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.90.00.914 I	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.90.00.919 V	Los demás
	6405.90.00 .99	Los demás
D	6405.90.00.991 D	Inferior al número 24, o sus equivalentes
D	6405.90.00.992 F	Superior al número 24 e inferior o igual al número 34, o sus equivalentes
D	6405.90.00.993 H	Superior al número 34 e inferior o igual al número 40, o sus equivalentes
D	6405.90.00.994 K	Superior al número 40 e inferior o igual al número 45, o sus equivalentes
D	6405.90.00.999 W	Los demás



Anexo I.A

INFORMACIÓN AGREGADA



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

General

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

Participaciones

- La suma de las participaciones puede no coincidir con los totales y subtotales por razones de redondeo.

Confidencialidad

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

26114

Cuadro N° 1.1

Producción Nacional de CALZADO*

En pares

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	4.002.973	391.929	4.414.902	-	-	-	4.414.902	8.701.979	13.116.881
2007	3.813.411	483.840	4.297.251	-	-	-	4.297.251	11.405.731	15.623.012
2008	3.848.529	455.716	4.304.245	-	-	-	4.304.245	14.297.163	18.599.349
Var. 2007 / 2006	-5%	10%	-3%	s/v	s/v	s/v	-3%	31%	19%
Var. 2008 / 2007	1%	0,4%	1%	s/v	s/v	s/v	1%	25%	19%

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	901.100	16.393	917.522	6.604	5.479.257	6.484.971	7.402.393	2.005.492	10.497.887
2007	1.171.134	84.750	1.255.880	176.746	6.844.900	7.023.646	8.276.536	4.271.599	12.548.124
2008	2.079.482	218.622	2.298.104	718.172	6.211.145	6.929.318	9.227.421	5.772.579	15.000.000
Var. 2007 / 2006	30%	417%	37%	2581%	5%	9%	12%	30%	20%
Var. 2008 / 2007	78%	150%	83%	309%	-6%	1%	11%	35%	20%

c. Categoría C: Pantuflas, chinefas y sandalias tipo ojotas, incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	710.657	-	710.657	-	22.792	22.792	742.637	2.718.876	3.161.466
2007	641.239	-	641.239	-	37.344	37.344	678.583	2.860.987	3.777.951
2008	810.032	-	810.032	-	29.346	29.346	839.378	3.843.493	4.482.061
Var. 2007 / 2006	-17%	s/v	-17%	s/v	64%	64%	18%	20%	16%
Var. 2008 / 2007	-4%	s/v	-1%	s/v	-21%	-21%	-1%	26%	19%

d. Categoría D: Otros: Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: calzado con taco (tacon), calzado casual, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, etcétera.

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	3.664.245	1.378.303	5.034.549	26.418	1.218.121	1.244.539	6.279.132	50.280.124	59.359.256
2007	4.143.156	1.480.200	5.623.356	339.057	1.262.100	1.601.157	7.505.323	53.421.779	70.328.795
2008	3.355.791	1.266.802	4.622.593	478.151	909.911	1.402.062	6.044.655	77.625.010	84.160.665
Var. 2007 / 2006	13%	7%	11%	1194%	20%	63%	20%	10%	16%
Var. 2008 / 2007	-6%	-12%	-6%	39%	-40%	-28%	-11%	22%	19%

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	9.368.204	1.779.622	11.285.828	33.020	7.719.219	7.752.239	19.038.064	67.290.424	86.175.189
2007	8.989.879	1.900.266	11.968.268	514.602	8.444.357	8.959.124	20.307.422	81.056.059	102.925.491
2008	10.501.934	1.861.140	12.663.074	1.190.323	7.176.460	8.366.783	21.013.657	107.239.185	128.252.842
Var. 2007 / 2006	-4%	12%	9%	1459%	9%	18%	11%	20%	15%
Var. 2008 / 2007	7%	-2%	6%	131%	-15%	-7%	34%	31%	19%

* Nota: La producción de cada uno de los grupos del relevamiento incluye tanto la producción propia como la producción para terceros.
Fuente: INCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia a INDEC.



Cuadro N° 1.2

Producción Nacional de CALZADO*

Participación según total producido por Grupo de Empresa. En porcentaje.

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	31	3	34	-	-	-	34	66	100
2007	24	2,9	27	-	-	-	27	73	100
2008	21	2	23	-	-	-	23	77	100

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	8,6	-	9	0,1	62	63	71	29	100
2007	3	-	3	1	55	57	66	34	100
2008	14	-	14	5	43	48	62	38	100

c. Categoría 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)

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	23	-	23	-	0,7	0,7	23	77	100
2007	22	-	22	-	1,0	1,0	23,3	76,7	100
2008	18	-	18	-	0,7	0,7	19	81	100

d. Categoría 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.

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	6,2	2,31	8,5	0,3	2,1	2,4	11	89	100
2007	5,8	2,06	7,9	0,5	2,2	2,7	13,6	86,4	100
2008	4,7	1,53	6	0,6	1,1	1,7	8	92	100

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	11	2,0	13	0,04	9	9	22	78	100
2007	10	1,9	12	0,5	8	8,5	20	80	100
2008	9	1	10	1	6	7	17	83	100

* Nota: La producción de cada uno de los grupos del relevamiento incluye tanto a producción propia como la producción para terceros.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia a INDEC.



Cuadro Nº 1.3

Producción Nacional de CALZADO*

Participación según total producido por Categoría de Calzado. En porcentaje.

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	43	22	40	-	-	-	23	13	15,23
2007	38	23,7	36	-	-	-	20,4	13,9	15,23
2008	36	26,2	35	-	-	-	20,5	14,1	15,21

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	10	-	8	20	84	84	39	5	12,19
2007	12	-	10	31	81	79	39,5	5	12,19
2008	19	-	17	60	87	83	43,9	6	12,27

c. Categoría C: Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas, incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espligas)

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	8	-	7	-	0,3	0,3	4	3,8	3,67
2007	8	-	7	-	0,44	0,41	4,2	3,5	3,67
2008	8	-	7	-	0,40	0,34	4,3	3,6	3,67

d. Categoría 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.

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	39	78	43	80	16	16	33	79	68,91
2007	42	76	47	66	18	21	36	77,3	68,91
2008	37	74	42	40	13	16	32	76,6	68,85

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	Se consideran "dañadas"			Se consideran "no dañadas"			TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
	Grupo I - No importan de China	Grupo II - Importan de China	SUBTOTAL	Grupo III - No importan de China	Grupo IV - Importan de China	SUBTOTAL			
2006	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2007	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2008	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Nota: La producción de cada uno de los grupos del relevamiento incluye tanto la producción propia como la producción para terceros.
Fuente: CNCF sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC

Cuadro N° 1.4

Producción Nacional de CALZADO*

En pares



a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	3.022.316	1.392.586	4.414.902	8.701.979	13.116.881
2007	2.826.161	1.441.120	4.267.281	11.405.731	15.673.012
2008	2.894.037	1.418.208	4.302.245	14.297.103	18.599.349
Var. 2007 / 2006	-6%	3%	-3%	31%	19%
Var. 2008 / 2007	2%	-2%	1%	25%	19%

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	7.193.208	209.186	7.402.394	3.095.492	10.497.887
2007	8.084.789	211.746	8.276.535	4.271.589	12.548.124
2008	9.011.532	215.889	9.227.421	5.772.579	15.000.000
Var. 2007 / 2006	12%	1%	12%	38%	20%
Var. 2008 / 2007	12%	2%	11%	35%	20%

c. Categoría 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)

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	159.925	582.712	742.637	2.418.829	3.161.465
2007	183.939	694.645	878.583	2.898.967	3.777.551
2008	161.288	678.088	839.376	3.643.488	4.482.864
Var. 2007 / 2006	15%	19%	18%	20%	19%
Var. 2008 / 2007	-12%	-2%	-4%	26%	19%

d. Categoría 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.

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	5.270.945	1.008.187	6.279.132	53.080.124	59.359.256
2007	6.402.591	1.102.432	7.505.023	63.421.772	70.926.795
2008	5.559.117	1.085.538	6.644.655	77.525.015	84.169.669
Var. 2007 / 2006	21%	9%	20%	19%	19%
Var. 2008 / 2007	-13%	-2%	-11%	22%	19%

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	15.646.394	3.192.670	18.839.064	67.296.424	86.135.489
2007	17.477.480	3.449.942	20.927.422	81.998.059	102.925.481
2008	17.615.974	3.397.723	21.013.697	101.238.185	122.251.882
Var. 2007 / 2006	12%	8%	11%	22%	19%
Var. 2008 / 2007	1%	-2%	0,4%	23%	19%

* Nota: La producción de cada uno de los grupos del relevamiento incluye tanto la producción propia como la producción para terceros.

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



Cuadro N° 1.5

Producción Nacional de CALZADO*

Participaciones - En porcentaje

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	23	11	34	66	100
2007	18	9	27	73	100
2008	16	8	23	77	100

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	69	2	71	29	100
2007	64	2	66	34	100
2008	60	1	62	38	100

c. Categoría 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)

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	5	18	23	77	100
2007	5	18	23	77	100
2008	4	15	19	81	100

Categoría 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.

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	9	2	11	89	100
2007	9	2	11	89	100
2008	7	1	8	92	100

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	18	4	22	78	100
2007	17	3	20	80	100
2008	14	3	17	83	100

* Nota: La producción de cada uno de los grupos del relevamiento incluye tanto la producción propia como la producción para terceros.
Fuente: CNCE sobre la base de información corriente en el expediente de referencia e INDEC.



Cuadro Nº 1.6

Producción Nacional de CALZADO*

Participaciones - En porcentaje

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	19	44	23	13	15
2007	16	42	20	14	15
2008	16	42	20	14	15

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	46	7	39	5	12
2007	46	6	40	5	12
2008	51	6	44	6	12

c. Categoría 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)

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	1	18	4	4	4
2007	1	20	4	4	4
2008	1	20	4	4	4

d. Categoría 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.

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	34	32	33	79	69
2007	37	32	36	77	69
2008	32	32	32	77	69

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	PRODUCTORES GRANDES	PRODUCTORES PEQUEÑOS	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	100	100	100	100	100
2007	100	100	100	100	100
2008	100	100	100	100	100

* Nota: La producción de cada uno de los grupos del relevamiento incluye tanto la producción propia como la producción para terceros.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Cuadro Nº 2 - A

Indicadores de la condición de la industria nacional de CALZADO - datos del relevamiento

Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

Anual

a. Destino de la producción y capacidad de producción en PARES

PERIODO	Producción (1)	Ventas (2)	Exportaciones (3)	Existencias al final de cada período (4)	Capacidad de Producción	Relación Existencias/Ventas (En meses de venta promedio) (5)	Coefficientes de exportación (En porcentajes) (6)	Grado de utilización de la capacidad de producción (En porcentajes) (7)
2006	3.022.316	2.800.046	10	75.954	3.488.170	0,75	0,001	58
2007	2.828.161	2.480.776	73	76.304	4.179.594	0,73	0,005	64
2008	2.884.037	2.486.372	88	80.155	4.653.807	0,87	0,005	54
Var. 2007 / 2006	-6%	-5%	629%	3%				
Var. 2008 / 2007	2%	1%	-10%	2%				

b. Coeficientes

c. Ventas e ingresos medios

PERIODO	Pesos (2) (8)	Ingreso Medio Pesos por Par (9)
2006	30.425.102	13,8
2007	34.147.533	16,9
2008	37.087.644	18,3
Var. 2007 / 2006	12%	23%
Var. 2008 / 2007	9%	9%

- (1) Producción: Sólo se consideraron a los Productores Grandes. Incluye la producción propia y para terceros.
 (2) Ventas: Incluye tanto las ventas de producción propia como de la producción encargada a terceros (quedando excluidas las ventas de producción para terceros).
 (3) Exportaciones: La firma MIDLANS no informó sus exportaciones.
 (4) Las existencias de Lady Stock corresponden a existencias técnicas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008.
 (5) La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.
 (6) El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por Jose Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.
 (7) Grado de utilización de la capacidad de producción: No se tuvo en cuenta la información de MIDLANS y BORCAL atento a que presentaron datos inconsistentes.
 (8) Ventas en pesos: La firma JOSE LOPES no informó sus ventas en valores.
 (9) Ingreso medio por ventas: No se tuvo en cuenta las ventas en cantidades de JOSE LOPES.

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



Cuadro N° 2 - B

Indicadores de la condición de la industria nacional de CALZADO - datos del relevamiento

Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

Anual

a. Destino de la producción y capacidad de producción en PARES

PERIODO	Producción (1)	Ventas (2)	Exportaciones (3)	Existencias al final de cada período (4)	Capacidad de Producción	Relación Existencias/Ventas (En meses de venta promedio) (5)	Coefficientes de exportación (En porcentajes) (6)	Grado de utilización de la capacidad de producción (En porcentajes) (7)
2006	7.190.208	6.051.287	133.715	731.650	10.250.643	1,5	2,8	70
2007	8.064.789	5.209.660	198.318	1.131.407	12.536.040	2,2	2,5	64
2008	9.011.532	6.443.332	236.743	1.152.789	14.252.695	2,1	2,6	63
Var. 2007 / 2006	12,1%	4%	87%	55%	22%			
Var. 2008 / 2007	11,7%	2%	19%	2%	14%			

b. Coeficientes

c. Ventas e ingresos medios

PERIODO	Pesos (2) (8)	Ingreso Medio Pesos por Par (9)
2006	206.022.295	31,0
2007	245.812.940	39,1
2008	296.615.658	46,0
Var. 2007 / 2006	19%	15%
Var. 2008 / 2007	21%	18%

(1) Producción: Sólo se consideraron a los Productores Grandes. Incluye la producción propia y para terceros.

(2) Ventas: Incluye tanto las ventas de producción propia como de la producción encargada a terceros (quedando excluidas las ventas de producción para terceros).

(3) Exportaciones: La firma MIDLANS no informó sus exportaciones.

(4) Las existencias de Lady Stork corresponden a existencias técnicas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008.

(5) La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por José Lopes y Midlans, atento a que no firmaron información sobre existencias.

(6) El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.

(7) Grado de utilización de la capacidad de producción: No se tuvo en cuenta la información de MIDLANS y BORCAL atento a que presentaron datos inconsistentes.

(8) Ventas en pesos: La firma JOSE LOPES no informó sus ventas en valores.

(9) Ingreso medio por ventas: No se tuvo en cuenta las ventas en cantidades de JOSE LOPES.

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



Cuadro N° 2 - C

Indicadores de la condición de la industria nacional de CALZADO - datos del relevamiento

Categoría 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)

Anual

a. Destino de la producción y capacidad de producción en PARES

PERIODO	Producción (1)	Ventas (2)	Exportaciones (3)	Existencias al final de cada período (4)	Capacidad de Producción	Relación Existencias/Ventas (En meses de venta promedio) (5)	Coefficientes de exportación (En porcentajes) (6)	Grado de utilización de la capacidad de producción (En porcentajes) (7)
2006	159.925	179.138	1.215	63.334	863.551	4,2	0,8	19
2007	183.939	205.792	1.807	90.123	866.103	5,3	1,0	21
2008	161.289	161.957	467	99.527	857.894	6,6	0,3	19
Var. 2007 / 2006	15%	15%	49%	42%	1%			
Var. 2008 / 2007	-12%	-12%	-74%	11%	-1%			

b. Coeficientes

c. Ventas e ingresos medios

PERIODO	Pesos (2) (8)	Ingreso Medio Pesos por Par (9)
2006	9.181.690	51,3
2007	13.227.059	64,3
2008	13.481.187	74,1
Var. 2007 / 2006	44%	25%
Var. 2008 / 2007	2%	15%

(1) Producción: Sólo se consideraron a los Productores Grandes. Incluye la producción propia y para terceros.

(2) Ventas: Incluye tanto las ventas de producción propia como de la producción encargada a terceros (quedando excluidas las ventas de producción para terceros).

(3) Exportaciones: La firma MIDLANS no informó sus exportaciones.

(4) Las existencias de Ludy Stock corresponden a existencias teóricas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008.

(5) La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por José Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.

(6) El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.

(7) Grado de utilización de la capacidad de producción: No se tuvo en cuenta la información de MIDLANS y BORCAL atento a que presentaron datos inconsistentes.

(8) Ventas en pesos: La firma JOSE LOPES no informó sus ventas en valores.

(9) Ingreso medio por ventas: No se tuvo en cuenta las ventas en cantidades de JOSE LOPES.

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



Cuadro N° 2 - D

Indicadores de la condición de la industria nacional de CALZADO - datos del relevamiento

Categoría D: Otros: Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, calzado con taco (tacón), etcétera.

Anual

a. Destino de la producción y capacidad de producción en PARES

PERIODO	Producción (1)	Ventas (2)	Exportaciones (3)	Existencias al final de cada período (4)	Capacidad de Producción
2006	5.270.945	5.289.650	308.363	673.549	9.293.049
2007	6.402.597	5.779.716	631.127	980.321	11.420.076
2008	3.559.117	5.150.890	591.798	1.082.140	12.258.256
Var. 2007 / 2006	21%	10%	73%	46%	23%
Var. 2008 / 2007	-13%	-11%	11%	10%	7%

c. Ventas e ingresos medios

PERIODO	Pesos (2) (8)	Ingreso Medio Pesos por Par (9)
2006	295.213.722	44,6
2007	293.102.836	50,7
2008	334.563.477	65,0
Var. 2007 / 2006	25%	14%
Var. 2008 / 2007	14%	28%

b. Coeficientes

Relación Existencias/Ventas (En meses de venta promedio) (5)	Coefficientes de exportación (En porcentajes) (6)	Grado de utilización de la capacidad de producción (En porcentajes) (7)
1,5	5,0	57
2,0	8,3	56
2,5	10,6	45

- (1) Producción: Solo se consideraron a los Productores Grandes. Incluye la producción propia y para terceros.
 (2) Ventas: Incluye tanto las ventas de producción propia como de la producción encargada a terceros (quedando excluidas las ventas de producción para terceros).
 (3) Exportaciones: La firma MIDLANS no informó sus exportaciones.
 (4) Las existencias de Lacey Stock corresponden a existencias técnicas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008.
 (5) La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.
 (6) El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por Jose Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.
 (7) Grado de utilización de la capacidad de producción: No se tuvo en cuenta la información de MIDLANS y BORCAL atento a que presentaron datos inconsistentes.
 (8) Ventas en pesos: La firma JOSE LOPES no informó sus ventas en valores.
 (9) Ingreso medio por ventas: No se tuvo en cuenta las ventas en cantidades de JOSE LOPES.

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



Cuadro Nº 2 - E

Indicadores de la condición de la industria nacional de CALZADO - datos del relevamiento
Todas las categorías

Anual

a. Destino de la producción y capacidad de producción en PARES

PERÍODO	Producción (1)	Ventas (2)	Exportaciones (3)	Existencias al final de cada período (4)	Capacidad de Producción (5)	Relación Existencias/Ventas (En meses de venta promedio) (6)	Coefficientes de exportación (En porcentajes) (7)	Grado de utilización de la capacidad de producción (En porcentajes) (8)
2006	15.646.394	14.100.124	481.826	1.514.497	23.885.413	1,40	3,5	56
2007	17.477.480	14.766.266	731.385	2.280.159	29.017.130	2,02	4,6	62
2008	17.615.974	14.242.551	829.051	2.414.709	32.022.652	2,25	5,2	50
Var. 2007 / 2006	12%	5%	49%	45%				
Var. 2008 / 2007	1%	-3%	10%	8%				

b. Coeficientes

c. Ventas e ingresos medios

PERÍODO	Pesos (2) (9)	Ingreso Medio Pesos por Par (10)
2006	480.842.806	35,1
2007	586.290.368	41,0
2008	681.767.966	49,4
Var. 2007 / 2006	22%	17%
Var. 2008 / 2007	16%	20%

- (1) Producción: Solo se consideraron a los Productores Grandes. Incluye la producción propia, y para terceros
- (2) Ventas: Incluye tanto las ventas de producción propia como de la producción encargada a terceros (quedando excluidas las ventas de producción para terceros).
- (3) Exportaciones: La firma MIDLANS no informó sus exportaciones.
- (4) Las existencias de Lady Stork corresponden a existencias teóricas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008.
- (5) La capacidad de producción agregada difiere de la suma por categorías de CALZADO, debido a que GGM tuvo cierta capacidad instalada pero no produjo en el año 2006, por lo que la misma no pudo ser prorrateada.
- (6) La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.
- (7) El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por Jose Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.
- (8) Grado de utilización de la capacidad de producción: No se tuvo en cuenta la información de MIDLANS y BORGAL atento a que presentaron datos inconsistentes.
- (9) Ventas en pesos: La Firma JOSE LOPES no informó sus ventas en valores.
- (10) Ingreso medio por ventas: No se tuvo en cuenta las ventas en cantidades de JOSE LOPES.

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



Cuadro N° 3

Exportaciones Nacionales de CALZADO - Coeficiente de Exportación



a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	En pares			Coeficiente de exportación		
	TOTAL RELEVAMIENTO (1)	RESTO	TOTAL NACIONAL	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	10	32.221	32.231	0,001	0,32	0,2
2007	73	46.883	40.956	0,905	0,35	0,3
2008	66	36.060	36.126	0,005	0,23	0,2
Var. 2007 / 2006	629%	46%	46%			
Var. 2008 / 2007	-10%	-23%	-23%			

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	En pares			Coeficiente de exportación		
	TOTAL RELEVAMIENTO (1)	RESTO	TOTAL NACIONAL	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	183.715	-	183.715	2,6	-	1,8
2007	198.310	-	198.318	2,5	-	1,6
2008	236.743	-	236.743	2,6	-	1,6
Var. 2007 / 2006	8%	s/v	8%			
Var. 2008 / 2007	19%	s/v	19%			

c. Categoría 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)

PERÍODO	En pares			Coeficiente de exportación		
	TOTAL RELEVAMIENTO (1)	RESTO	TOTAL NACIONAL	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	1.215	163.940	165.156	0,8	5,45	5,2
2007	1.807	175.085	176.892	1,0	4,87	4,7
2008	467	146.475	146.942	0,3	3,09	3,3
Var. 2007 / 2006	49%	7%	7%			
Var. 2008 / 2007	-74%	-10%	-17%			

d. Categoría D: Otros: Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: calzado con tacón (tacón), calzado casual, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, etcétera.

PERÍODO	En pares			Coeficiente de exportación		
	TOTAL RELEVAMIENTO (1)	RESTO	TOTAL NACIONAL	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	306.955	1.255.336	1.562.291	5,8	2,32	2,6
2007	531.127	1.158.126	1.689.254	8,3	1,79	2,4
2008	591.786	853.196	1.444.981	10,6	1,09	1,7
Var. 2007 / 2006	73%	-8%	8%			
Var. 2008 / 2007	11%	-26%	-14%			

e. TODOS LOS CALZADOS

PERÍODO	En pares			Coeficiente de exportación		
	TOTAL RELEVAMIENTO (1)	RESTO	TOTAL NACIONAL	TOTAL RELEVAMIENTO	RESTO	TOTAL NACIONAL
2006	491.896	1.451.497	1.943.393	3,5	2,1	2,3
2007	731.325	1.380.095	2.111.420	4,6	1,6	2,1
2008	829.081	1.055.731	1.884.792	5,2	1,0	1,5
Var. 2007 / 2006	49%	-6%	9%			
Var. 2008 / 2007	13%	-25%	-12%			

El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José López y Millán, al no tener información de exportaciones.

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

Cuadro Nº 4

Nivel de EMPLEO - TOTAL RELEVAMIENTO



I. Nivel de Empleo

En cantidad de personas - promedio anual

Período	Productores Grandes	Productores Pequeños	TOTAL RELEVAMIENTO
2006	4.726	786	5.512
2007	5.369	815	6.184
2008	6.981	786	7.767
Var. 2007 / 2006	14%	4%	12%
Var. 2008 / 2007	30%	-4%	26%

II. Masa Salarial

En pesos

Período	Empresas Grandes	Empresas Pequeñas	TOTAL RELEVAMIENTO
2006	59.805.839	s/d	59.805.839
2007	85.806.637	s/d	85.806.637
2008	134.959.152	s/d	134.959.152
Var. 2007 / 2006	43%	-	43%
Var. 2008 / 2007	57%	-	57%

III. Salario Medio Mensual

En pesos por empleado

Período	Empresas Grandes	Empresas Pequeñas	TOTAL RELEVAMIENTO
2006	1.077	s/d	1.077
2007	1.378	s/d	1.378
2008	1.648	s/d	1.648
Var. 2007 / 2006	28%	-	28%
Var. 2008 / 2007	20%	-	20%

IV. Producto Físico Medio del Empleo

En pares por empleado / año

Período	Empresas Grandes	Empresas Pequeñas	TOTAL RELEVAMIENTO
2006	3.311	4.130	3.426
2007	3.255	4.318	3.393
2008	2.523	4.418	2.711
Var. 2007 / 2006	-2%	5%	-1%
Var. 2008 / 2007	-22%	2%	-20%

Nota 1 : Debido a que se presentaban incontinencias, el cálculo del salario medio no incluye DASS en 2007, EXTREME GEAR en 2006 y MAINCAL en todo el período.

Nota 2: En el cálculo del producto medio físico se excluye el empleo de MALENA atento a que no brindó información de producción.

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

Cuadro N° 5 (GRAL.)
Estructura de Costos Promedio de todas las categorías de CALZADO.
en pesos por PAR

Concepto	promedio 2006		promedio 2007		promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
TOTAL COSTOS VARIABLES	19,99	72%	26,49	77%	35,10	80%
TOTAL COSTOS FIJOS	7,94	28%	7,87	23%	8,80	20%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	27,93	100%	34,36	100%	43,90	100%
PRECIO DE VENTA	33,13		39,41		48,00	
RELACION PRECIO/COSTO	1,19		1,15		1,09	

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

Variaciones Porcentuales	
2007/2006	2008/2007
33%	33%
-1%	12%
23%	28%
19%	22%



Cuadro N° 5.A
Estructura de Costos Promedio de CALZADO.

CATEGORÍA A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar en pesos por PAR

Concepto	promedio 2006		promedio 2007		promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	92%	***	90%	***	91%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	8%	***	10%	***	9%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%	***	100%	***	100%
PRECIO DE VENTA	21,96		23,84		32,43	
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***	

Nota: Los datos corresponden a la empresa IBEX.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Variaciones Porcentuales	
2007/2006	9%
2008/2007	34%
2008/2006	24%
2007/2008	11%
2006/2008	8,6%



Cuadro N° 5.B
Estructura de Costos Promedio de CALZADO.

CATEGORÍA B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.
en pesos por PAR

Concepto	promedio 2006		promedio 2007		promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	65%	***	73%	***	77%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	35%	***	27%	***	23%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%	***	100%	***	100%
PRECIO DE VENTA	35,27		41,47		49,76	
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***	

Nota: Los datos corresponden a las empresas ALPARGATAS, DASS (sólo para los años 2007 y 2008, y corresponde a producción para terceros), GRIMOLDI e INDULAR.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Variaciones Porcentuales	
2007/2006	2008/2007
30%	33%
-10%	6%
16%	26%
18%	20%



Cuadro N° 5.C
Estructura de Costos Promedio de CALZADO.

CATEGORÍA 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).
en pesos por PAR

Concepto	promedio 2006		promedio 2007		promedio 2008		Variaciones Porcentuales	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	2007/2006	2008/2007
TOTAL COSTOS VARIABLES	3,56	69%	4,77	72%	5,93	68%	34%	25%
TOTAL COSTOS FIJOS	1,57	31%	1,83	28%	2,84	32%	16%	56%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	5,13	100%	6,59	100%	8,77	100%	28%	33%
PRECIO DE VENTA	8,08		9,94		13,57		23%	36%
RELACION PRECIO/COSTO	1,57		1,51		1,55			

Nota: Los datos corresponden a las empresas CIRENE, GRIMOLDI e INDUSTRIAS SUCRE.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro N° 5.D
Estructura de Costos Promedio de CALZADO.

CATEGORÍA D: Otros; Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: calzado casual, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, etcétera.
en pesos por PAR

Concepto	promedio 2006		promedio 2007		promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
TOTAL COSTOS VARIABLES	22,98	83%	30,24	82%	38,84	84%
TOTAL COSTOS FIJOS	4,87	17%	8,48	18%	7,64	16%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	27,86	100%	36,71	100%	46,47	100%
PRECIO DE VENTA	36,62		42,96		51,79	
RELACION PRECIO/COSTO	1,31		1,17		1,11	

Nota: Los datos corresponden a las empresas ARIZONA, FRANCAZ, GGM, GRIMOLDI, IGUALITA, INDULAR, IND, SUCRE, IWO CILICIA, J. C. CHILLEMI, LADY STORK, MAINCAL, PANOSS, SUOLA (cuya producción es para terceros), BORCAL, EVA INJECT, PIANS, EMILIO AGNESE e IMPEGNO.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Variaciones Porcentuales	
2007/2006	2008/2007
32%	28%
33%	18%
32%	27%
17%	21%



Cuadro Nº 6 - A
Precios Corrientes y Relativos de CALZADO

CATEGORIA A: Calzado deportivo con suelas compuestas mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.

Periodo	Ingresos Medios Corrientes por Empresa		Ingresos Medios Corrientes		Índice 1:IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 192 Calzado	
	IBEX	MIDLANS	PANOSS	\$ por par	[base 2006 = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]	Serie original [base 2006 Simple = 100]	
	\$ por par	\$ por par	\$ por par	\$ por par				
Promedios Anuales								
2006	21,96	6,97	18,90	11,27	100	100	100	100
2007	23,84	7,80	20,05	12,72	113	103	107	106
2008	32,43	7,80	22,23	12,78	113	81	99	114
Var. 2007/2006	9%	12%	6%	13%	13%	3%	7%	6%
Var. 2008/2007	36%	s/v	11%	0,5%	0,5%	-11%	-7%	8%

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



Cuadro Nº 5 - B
Precios Corrientes y Relativos de CALZADO

CATEGORÍA B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.

Período	Ingresos Medios Corrientes por Empresa (1)							DASS (2)	GRIMOLDI
	INDULAR (Buenos Aires)	INDULAR (Excess)	ALPARGATAS (140131 Profesional)	ALPARGATAS (140213 X Forcos)	ALPARGATAS (141145 Nova Low)	ALPARGATAS (140410 Pulser 3)	\$ por par		
2006	40,01	31,04	48,91	34,31	8,09	145,35			
2007	53,93	33,74	55,10	39,48	50,10	164,10			
2008	76,53	57,66	41,24	61,60	44,0b	189,87			
Var. 2007/2006	35%	15%	17%	12%	5%	12%			
Var. 2008/2007	7%	15%	19%	17%	8%	16%			

Promedios Anuales

Ingresos Medios Corrientes	Indice 1: IPIM NIVEL GENERAL	Indice 2: IPIM 192 Calzado
\$ por par [base 2006 = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]
Promedios ponderados	Promedios simples	Promedios simples
35,27	100	100
41,57	107	106
50,02	114	124
18%	7%	12%
20%	7%	11%
18%	10%	8%
20%	13%	8%

Nota:

(1) En paréntesis se indican los modelos de aquellas empresas que presentaron más de un modelo para la categoría B.

(2) El precio de DASS corresponde a producción para terceros - ver Notas Metodológicas.

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





Cuadro Nº 6 - C
Precios Corrientes y Relativos de CALZADO

CATEGORIA 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).

Período	Ingresos Medios Corrientes por Empresa		Ingresos Medios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 192 Calzado	
	INDUSTRIAS SUCRE \$ por par	CIRENE \$ por par	GRIMOLDI \$ por par	\$ por par [base 2006 = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]	Serie original [base 2006 Simple = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]	Serie original [base 2006 Simple = 100]
2006	24,38	7,90	s/op	8,08	100	100	100	100
2007	32,53	9,28	72,97	9,94	123	112	117	106
2008	40,65	12,74	88,41	13,57	168	135	147	114
Var. 2007/2006	33%	17%	-	23%	23%	12%	17%	6%
Var. 2008/2007	25%	37%	21%	36%	36%	21%	28%	8%
Promedios Anuales				Promedios ponderados	Promedios simples		Promedios simples	

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

Cuadro N° 6 - D
Precios Corrientes y Relativos de CALZADO
CATEGORIA D: Otros

Período	Ingresos Medios Corrientes por Empresa (1)																				
	EMILIO AGNESE \$ por par	ARIZONA \$ por par	BORCAL \$ por par	EVA INJECT \$ por par	FRANCALZ \$ por par	GGM \$ por par	GRIMOLDI \$ por par	IGUALITA \$ por par	IMPEGND \$ por par	INDULAR (Insido) \$ por par	INDULAR (Turny Jr) \$ por par	INDUSTRIA S SUCRE \$ por par	IWO CILICIA \$ por par	JUAN CARLOS CHILLEMI \$ por par	LADY STORK \$ por par	MAINCAL (Linea Inyectado) \$ por par	MAINCAL (Linea pegado) \$ por par	PANOSS \$ por par	PIANS (Falto) \$ por par	PIANS (no normaliza) \$ por par	SHOLA (2) \$ por par
2006	29,00	19,34	90,78	8,00	82,29	8,02	1,54-49	8,73	27,53	8,00	27,02	32,07	8,70	73,08	72,37	31,71	65,24	16,90	15,22	16,16	8,02
2007	34,00	21,28	103,85	19,11	95,41	8,02	130,74	10,24	30,77	8,00	35,09	38,89	8,86	65,96	85,15	35,71	71,50	18,05	27,48	23,57	45,22
2008	36,00	27,72	132,72	15,53	124,38	59,32	151,38	13,75	39,11	49,53	41,46	46,61	10,42	96,56	110,30	43,82	88,88	20,23	32,61	31,29	53,42
Var. 2007/2006	14%	10%	14%	-	16%	-	12%	17%	12%	-	50%	22%	2%	48%	17%	15%	10%	7%	51%	30%	-
Var. 2008/2007	9%	30%	28%	-19%	30%	-	16%	31%	27%	-	10%	20%	16%	12%	30%	28%	24%	12%	19%	32%	18%

Promedios Anuales

Nota:
(1) En paréntesis se indican los precios de aquellas empresas que presentaron más de un modelo para la categoría D.
(2) El precio de SHOLA corresponde a producción para terceros - ver Notas Metodológicas.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.





Cuadro N° 6 - D (Cont.)
 Precios Corrientes y Relativos de CALZADO
 CATEGORIA D: Otros

Ingresos Medios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 192 Calzado	
\$ por par	(base 2006 = 100)	Precio relativo (base 2006 = 100)	Serie original (base 2006 Simple = 100)	Precio relativo (base 2006 = 100)	Serie original (base 2006 Simple = 100)
Promedios ponderados		Promedios simples		Promedios simples	
36.62	100	100	100	100	100
-2.96	117	107	110	111	106
51.79	141	114	124	124	114
1.7%	1.7%	7%	7%	11%	0%
21%	2.1%	7%	13%	12%	6%

Fuente: INCE sobre la base de información obrante en el estado de referencia e INDEC.

Cuadro Nº 6 - E
Precios Corrientes y Relativos de CALZADO

Todas las categorías

Periodo	Ingresos Medios Corrientes				Ingresos Medios Corrientes		Índice 1: IPIM NIVEL GENERAL		Índice 2: IPIM 192 Calzado	
	A	B	C	D	S por par	[base 2006 = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]	Serie original [base 2006 Simple = 100]	Precio relativo [base 2006 = 100]	Serie original [base 2006 Simple = 100]
Promedios Anuales	Promedio ponderado				Promedio ponderado		Promedios simples		Promedios simples	
2006	11,27	35,27	8,08	36,62	32,41	100	100	100	100	100
2007	12,72	41,57	9,94	42,96	38,75	120	109	113	106	106
2008	12,78	50,02	13,57	51,79	46,93	145	117	127	114	114
Var. 2007/2006	13%	18%	23%	17%	20%	20%	9%	9%	13%	6%
Var. 2008/2007	0,5%	20%	36%	21%	21%	21%	7%	12%	12%	8%

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



Cuadro Nº 7 - A
Cuentas Específicas de CALZADOS.
CATEGORIA A

En miles de pesos y pares.

Período	ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-C/A))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	13.856	689.855	***	***	***	***	***	7.309	363.905	1,90
2007	15.228	631.403	***	***	***	***	***	9.731	403.480	1,56
2008	10.587	256.785	***	***	***	***	***	5.136	124.586	2,06
Var. 2007/2006	10%	-8%	12%	1%		22%	-23%	33%	11%	
Var. 2008/2007	-30%	-59%	-31%	-27%		-45%	4%	-47%	-89%	

Con itálica y negrita se expone información confidencial.

Nota: Los datos corresponden a las empresas FABINCAL, TECAL y PANOSS para todo el período o IBEX en 2006 y 2007.
Fuente: CENCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 7 - B
Cuentas Específicas de CALZADOS.
CATEGORIA B

En miles de pesos y pares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C))	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	235.806	7.364.839	***	***	***	***	***	237.421	7.415.299	0,99
2007	285.724	7.823.045	***	***	***	***	***	259.701	7.110.547	1,10
2008	317.930	7.373.773	***	***	***	***	***	253.995	5.890.919	1,25
Var. 2007/2006	21%	6%	25%	15%	—	4%	143%	9%	-4%	
Var. 2008/2007	11%	-9%	12%	10%	—	-3%	—	-2%	-17%	

Nota: Los datos corresponden a las empresas ALFARGATAS, GRIMOLDI, INDULAR, IWO CILICIA y PIANIS.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





Cuadro N° 7 - D
Cuentas Específicas de CALZADOS.
CATEGORIA D

En miles de pesos y dólares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Paises (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	139.712	4.263.485	***	***	***	***	***	152.156	3.419.449	1,25
2007	231.223	4.554.388	***	***	***	***	***	192.020	3.782.201	1,20
2008	280.289	4.346.715	***	***	***	***	***	232.005	3.597.928	1,21
Var. 2007/2006	22%	7%	25%	17%	—	21%	0%	26%	11%	—
Var. 2008/2007	21%	-5%	18%	27%	—	27%	29%	21%	-5%	—

Con itálica y negrita se expone información confidencial.

Nota: Los datos corresponden a las empresas ARIZONA, BORCAL, CIRENE, DASS, GGM, GRIMOLDI, IBEX, IGUALITA, INDUSTRIAS SUCRE, INDULAR, IWO CLICIA, LADY STORK, MAINCAL, PANDOSS, EVA INJECT, EMILIO AGNESE, PIANIS, FRANCALZ, TECAL y SUOLA.

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



Cuadro Nº 7 - C
Cuentas Específicas de CALZADOS.
CATEGORIA C

En miles de pesos y pares.

Periodo	ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	9.183	178.830	***	***	***	***	***	7.350	143.451	1.25
2007	13.221	205.531	***	***	***	***	***	11.535	179.316	1.15
2008	13.481	181.957	***	***	***	***	***	13.934	188.074	0.97
Var. 2007/2006	44%	15%	47%	41%	—	53%	-9%	57%	25%	
Var. 2008/2007	2%	-11%	10%	-7%	—	10%	-124%	21%	5%	

Con itálica y negrita se expone información confidencial.

Nota: Los datos corresponden a las empresas CIRENE, GRIMOLDI e INDUSTRIAS SUCRE.

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



Cuadro N° 7 - E
Cuentas Específicas de CALZADOS.
TODAS LAS EMPRESAS

En miles de pesos y dólares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	448.536	12.486.989	***	***	***	***	***	406.987	11.339.340	1,10
2007	545.356	13.214.367	***	***	***	***	***	475.000	11.508.757	1,15
2008	622.286	12.159.230	***	***	***	***	***	507.948	9.925.066	1,23
Var. 2007/2006	22%	6%	24%	16%	—	12%	62%	17%	1%	—
Var. 2008/2007	14%	-8%	13%	17%	—	9%	66%	7%	-14%	—

Nota: Los datos corresponden a las empresas ALPARGATAS, ARIZONA, BORCAL, CIRENE, FABINCAL, GGM, GRIMOLDI, IBEX, INDULAR, IGUALTA, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, LADY STORK, MAINCAL, EVA INJECT, EMILIO AGNESE, FANOSSE, PIANS, FRANCALZ y TECAL.

Fuente: INDEC sobre la base de información corriente en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 7 - F.1
Cuentas Específicas de CALZADO DE PRODUCCIÓN PROPIA.
ALPARGATAS
En miles de pesos y pares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	192.678	6.078.773	***	***	***	***	***	207.999	6.562.127	0,93
2007	239.928	6.439.514	***	***	***	***	***	206.246	5.535.517	1,16
2008	270.595	6.080.313	***	***	***	***	***	226.978	5.100.235	1,19
Var. 2007/2006	25%	6%	26%	22%	-	-5%	-	-1%	-16%	-
Var. 2008/2007	13%	-6%	13%	13%	-	10%	29%	10%	-8%	-

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

Cuadro Nº 7 - F.2
Cuentas Específicas de CALZADO IMPORTADO DE ORIGEN CHINA.
ALPARGATAS

En miles de pesos y parés.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Parés (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-C/A))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	45.251	799.000	***	***	***	***	***	12.974	229.073	3,49
2007	73.556	1.123.000	***	***	***	***	***	17.112	261.259	4,30
2008	93.465	1.235.000	***	***	***	***	***	21.530	284.480	4,34
Var. 2007/2006	63%	41%	58%	71%		39%	84%	32%	14%	
Var. 2008/2007	27%	10%	24%	32%		31%	32%	26%	9%	

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





Cuadro Nº 7 - G.1
Cuentas Específicas de CALZADO ENCARGADO A TERCEROS.
ADIDAS

En miles de pesos y pares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	3.588	91.444	***	***	***	***	***	3.861	98.117	0.93
2007	16.617	269.826	***	***	***	***	***	19.503	316.690	0.85
2008	25.532	344.679	***	***	***	***	***	30.860	416.612	0.83
Var. 2007/2006	362%	195%	375%	312%		351%		405%	223%	
Var. 2008/2007	54%	28%	53%	58%		63%		58%	32%	

Fuente: C/NCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 7 - F.3
Cuentas Específicas de CALZADO IMPORTADO DE ORIGEN URUGUAY.
ALPARGATAS
En miles de pesos y pares.

Periodo	ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	6.453	1.044.000	***	***	***	***	***	2.087	337.079	3,10
2007	8.223	1.122.000	***	***	***	***	***	1.548	211.241	5,31
2008	6.238	731.000	***	***	***	***	***	1.094	128.236	5,70
Var. 2007/2006	27%	7%	17%	43%		-18%	72%	-26%	-37%	
Var. 2008/2007	-24%	-35%	-29%	-17%		-23%	-18%	-29%	-39%	

Fuente: C/NCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro N° 7 - G.2
Cuentas Especificas de CALZADO IMPORTADO DE ORIGEN CHINA.
ADIDAS

En miles de pesos y pares.

Período	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	82.282	647.038	***	***	***	***	***	59.460	467.572	1,38
2007	146.040	1.011.991	***	***	***	***	***	87.424	605.810	1,67
2008	168.695	1.008.256	***	***	***	***	***	106.527	636.692	1,58
Var. 2007/2006	77%	56%	83%	108%		73%	203%	47%	30%	
Var. 2008/2007	16%	0%	15%	16%		22%	7%	22%	5%	

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



Cuadro N° 7 - G.3
Cuentas Específicas de CALZADO IMPORTADO DE OTROS ORIGENES,
ADIDAS

En miles de pesos y pares.

Período	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	116.900	1.185.140	***	***	***	***	***	104.058	1.054.943	1,12
2007	181.352	1.721.342	***	***	***	***	***	145.476	1.380.817	1,25
2008	195.112	1.578.039	***	***	***	***	***	162.000	1.311.069	1,20
Var. 2007/2006	55%	45%	51%	68%		51%	202%	40%	31%	
Var. 2008/2007	8%	-8%	7%	10%		14%	-6%	11%	-5%	

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



Cuadro Nº 7 - H.1
Cuentas Específicas de CALZADO ENCARGADO A TERCEROS.
NIKE

En miles de pesos y pares.

Período	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-C/A))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	29.482	439.300	***	***	***	***	***	21.933	326.825	1,34
2007	44.238	577.621	***	***	***	***	***	20.865	272.430	2,12
2008	110.099	1.135.081	***	***	***	***	***	64.491	664.877	1,71
Var. 2007/2006	50%	31%	41%	78%	—	12%	263%	-5%	-17%	
Var. 2008/2007	149%	97%	156%	131%	—	187%	81%	209%	144%	

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



Cuadro N° 7 - H.3
Cuentas Específicas de CALZADO IMPORTADO DE OTROS ORIGENES.
NIKE

En miles de pesos y pares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-C/A))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B))	Relación Ventas / Pro. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	176.657	1.835.304	***	***	***	***	***	94.744	984.305	1,86
2007	257.736	2.347.875	***	***	***	***	***	108.259	986.196	2,38
2008	260.513	1.966.635	***	***	***	***	***	109.314	833.609	2,38
Var. 2007/2006	46%	28%	45%	47%	---	15%	84%	14%	0,2%	
Var. 2008/2007	1%	-15%	0,3%	3%	---	3%	3%	1%	-15%	

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



Cuadro Nº 7 - H.2
Cuentas Específicas de CALZADO IMPORTADO DE ORIGEN CHINA.
NIKE

En miles de pesos y pares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pro. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	46.491	301.152	***	***	***	***	***	24.719	160.119	1,88
2007	43.013	233.712	***	***	***	***	***	19.103	103.795	2,25
2008	95.861	474.033	***	***	***	***	***	42.953	212.404	2,23
Var. 2007/2006	-7%	-22%	-8%	-7%		-22%	10%	-23%		-35%
Var. 2008/2007	123%	103%	118%	132%		134%	131%	125%		105%

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



Cuadro N° 7 - I
Cuentas Específicas de CALZADO DE PRODUCCIÓN PROPIA.
INDULAR

En miles de pesos y pares.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Pares (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en Unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)
2006	16.742	549.511	***	***	***	***	***	43.862	1.439.655	0,38
2007	19.275	570.993	***	***	***	***	***	59.680	2.064.167	0,28
2008	23.182	507.509	***	***	***	***	***	102.183	2.237.022	0,23
Var. 2007/2006	15%	4%	13%	25%		72%		59%	43%	
Var. 2008/2007	20%	-11%	38%	-42%		-28%		47%	8%	

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



Cuadro N° 8.1

Situación patrimonial y financiera de las firmas productoras de CALZADO

TODAS LAS CATEGORIAS

Indicadores de Rentabilidad

**Margen Bruto sobre Ventas**

Cantidad de casos
Cantidad positivos
Cantidad negativos

2006	2007	2008
55	52	30
55	52	29
0	0	1

Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

24%	24%	25%
71%	71%	57%
6%	9%	-4%
14%	13%	13%

Resultado Operativo sobre Ventas

Cantidad de casos
Cantidad positivos
Cantidad negativos

2006	2007	2008
55	52	30
50	51	29
5	1	1

Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

10%	9%	11%
59%	60%	48%
-13%	-31%	-21%
13%	11%	12%

Margen Neto sobre Ventas

Cantidad de casos
Cantidad positivos
Cantidad negativos

2006	2007	2008
55	52	30
50	50	29
5	2	1

Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

5%	6%	5%
58%	20%	13%
-24%	-17%	-22%
10%	6%	6%

Tasa de Retorno sobre Patrimonio Neto

Cantidad de casos
Cantidad positivos
Cantidad negativos

2006	2007	2008
55	52	30
49	50	29
6	2	1

Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

41%	14%	29%
430%	110%	96%
-43%	-983%	-138%
63%	151%	40%

Tasa de Retorno sobre Activos

Cantidad de casos
Cantidad positivos
Cantidad negativos

2006	2007	2008
55	52	30
50	50	29
5	2	1

Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

12%	13%	13%
81%	55%	39%
-24%	-22%	-18%
15%	13%	12%

Nota: Los datos corresponden a las siguientes empresas: ARIZONA, BORCAL, CIRENE, AGNESE, EXTREME GEAR, PARKEMON, FRANCALZ, GGM, INDULAR, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JOSÉ LOPEZ, CHILLEMI, LADY STORK, MIDLANS, PANNOS, PIANS, PRIMER ROUND, TECAL, VALE, FABINCAL, GRIMOLDI, TRIDY, TRESSEL, LAUBER, ROCA, MAYKEL, VICLA, EMILIA, CONFORT SHOES, CALZADOS INFANTILES, CADEPA, HECAR, FRISCHMAN, DAHME, BUDMAN, KAILER, MARASCO, DE ASIA, MAINCAL, ONLY CUER, DEMIRDJIAN, ARIANS, CONFORT GROUP, INTERSTANDAR, SUOLA, ALPARGATAS CALZADOS, MOCASSINO, CALZADO DEPORTIVO, AUGUSTO y BIASEFLEX.

**Cuadro N° 8.2****Situación patrimonial y financiera de las firmas productoras de CALZADO****TODAS LAS CATEGORIAS****Indicadores de Liquidez****Liquidez Corriente**

	2006	2007	2008
Cantidad de casos	55	52	30
Promedio	205%	172%	208%
Máximo	733%	626%	857%
Mínimo	55%	60%	71%
Desvío Estándar	160%	105%	174%

Liquidez Ácida

	2006	2007	2008
Cantidad de casos	55	52	30
Promedio	124%	104%	134%
Máximo	567%	390%	794%
Mínimo	16%	16%	10%
Desvío Estándar	124%	88%	161%

Nota: Los datos corresponden a las siguientes empresas: ARIZONA, BORCAL, CIRENE, AGNESE, EXTREME GEAR, PARKEMON, FRANCALZ, GGM, INDULAR, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JOSÉ LOPEZ, CHILLEMI, LADY STORK, MIDLANS, PANNOS, PIANS, PRIMER ROUND, TECAL, VALE, FABINCAL, GRIMOLDI, TRIDY, TRESSEL, LAUBER, ROCA, MAYKEL, VICLA, EMILIA, CONFORT SHOES, CALZADOS INFANTILES, CADEPA, HECAR, FRISCHMAN, DAHME, BUDMAN, KAILER, MARASCO, DE ASIA, MAINCAL, ONLY CUER, DEMIRDJIAN, ARIANS, CONFORT GROUP, INTERSTANDAR, SUOLA, ALPARGATAS CALZADOS, MOCASSINO, CALZADO DEPORTIV, AUGUSTO y BIASEFLEX.



Cuadro N° 8.3

Situación patrimonial y financiera de las firmas productoras de CALZADO

TODAS LAS CATEGORIAS

Indicadores de Endeudamiento

Proporción de Activo Financiado con Deuda

Cantidad de casos
Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

2006	2007	2008
55	52	30
60%	63%	57%
129%	120%	97%
6%	23%	10%
26%	22%	24%

Endeudamiento Global

Cantidad de casos
Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

2006	2007	2008
55	52	30
297%	238%	315%
2608%	3303%	3099%
-449%	-5166%	11%
457%	986%	562%

Proporción de Deuda a Corto Plazo

Cantidad de casos
Promedio
Máximo
Mínimo
Desvío Estándar

2006	2007	2008
55	52	30
53%	58%	54%
129%	102%	97%
6%	15%	10%
26%	23%	25%

Nota: Los datos corresponden a las siguientes empresas: ARIZONA, BORCAL, CIRENE, AGNESE, EXTREME GEAR, PARKEMON, FRANCALZ, GGM, INDULAR, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, IMPEGNO, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JOSÉ LOPEZ, CHILLEMI, LADY STORK, MIDLANS, PANNOS, PIANS, PRIMER ROUND, TECAL, VALE, FABINCAL, GRIMOLDI, TRIDY, TRESSEL, LAUBER, ROCA, MAYKEL, VICLA, EMILIA, CONFORT SHOES, CALZADOS INFANTILES, CADEPA, HECAR, FRISCHMAN, DAHME, BUDMAN, KAILER, MARASCO, DE ASIA, MAINCAL, ONLY CUER, DEMIRDJIAN, ARIANS, CONFORT GROUP, INTERSTANDAR, SUOLA, ALPARGATAS CALZADOS, MOCASSINO, CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO y BIASEFLEX.

26156

Cuadro Nº 9 - A

Importaciones de CALZADO DE DEPORTE, CON SUELA MAYORITARIAMENTE DE PVC O CAUCHO SIN VULCANIZAR (Categoría A)

a. En PARES

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA		BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	20.786		373.582	4.965	378.547	399.333
2007	169.159		277.020	7.178	284.198	453.357
2008	403.186		349.633	8.424	358.057	701.243
Var. 2007 / 2006	714%		-28%	45%	-25%	14%
Var. 2008 / 2007	138%		26%	17%	26%	68%

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA		BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	5		94	1	95	100
2007	37		61	2	63	100
2008	53		46	1	47	100

c. En DÓLARES FOB

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA		BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	136.380		3.945.965	91.965	4.008.929	4.176.310
2007	806.361		4.982.552	79.445	5.061.997	5.868.359
2008	3.455.588		5.302.411	124.903	5.427.914	8.082.912
Var. 2007 / 2006	491%		26%	-14%	25%	41%
Var. 2008 / 2007	329%		6%	57%	7%	51%

Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por DGA.



Cuadro Nº 9 - B
Importaciones de CALZADO DE DEPORTE, DE OTROS MATERIALES DISTINTOS DE PVC O CAUCHO (Categoría B)

a. En PARES

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	4.724.901	5.621.636	1.536.818	7.220.453	11.945.364
2007	5.750.713	6.388.424	1.720.544	8.109.967	13.860.600
2008	5.939.813	5.160.912	1.830.050	6.990.962	12.930.774
Var. 2007 / 2006	22%	14%	8%	12%	16%
Var. 2008 / 2007	3%	-19%	6%	-14%	-7%

b. Participación. En porcentajes

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	40	47	13	60	100
2007	41	46	12	59	100
2008	46	40	14	54	100

c. En DÓLARES FOB

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	44.352.578	86.648.042	21.461.172	108.109.214	152.461.792
2007	58.539.149	110.567.720	25.103.621	135.671.341	194.230.189
2008	60.957.795	112.047.908	27.947.803	139.995.839	208.953.635
Var. 2007 / 2006	32%	28%	17%	25%	27%
Var. 2008 / 2007	18%	1%	11%	3%	8%

Fuente: CNE sobre la base de información suministrada por DGA.

Cuadro Nº 9 - C
Importaciones de PANTUFLAS, CHINELAS Y SANDALIAS TIPO OJOTAS (categoría C)

a. En PARES

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	153.204	5.353.634	123.107	5.476.741	5.629.945
2007	473.201	6.672.956	61.678	6.734.633	7.207.834
2008	994.656	8.130.285	85.109	8.215.394	9.210.050
Var. 2007 / 2006	209%	25%	-50%	23%	28%
Var. 2008 / 2007	110%	22%	38%	22%	28%

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	3	95	2	97	100
2007	7	93	1	93	100
2008	11	86	1	89	100

c. En DÓLARES FOB

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	288.363	12.846.382	268.146	13.116.728	13.405.091
2007	1.075.572	16.121.240	290.180	16.411.421	17.486.993
2008	2.016.092	25.373.106	395.198	25.768.304	27.784.396
Var. 2007 / 2006	275%	25%	8%	25%	30%
Var. 2008 / 2007	87%	57%	36%	57%	59%

Fuente: C.N.C.E sobre la base de información suministrada por DGA.





Cuadro Nº 9 - D
Importaciones de OTROS CALZADOS (Categoría D)

a. En PARES

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	281.930	3.653.122	1.412.940	5.066.061	5.347.991
2007	1.313.538	4.690.177	1.491.206	6.189.383	7.502.921
2008	2.065.981	4.496.213	1.202.195	5.698.408	7.764.389
Var. 2007 / 2006	368%	29%	6%	22%	40%
Var. 2008 / 2007	57%	-4%	-19%	-8%	3%

b. Participación. En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	5	68	26	95	100
2007	18	63	20	82	100
2008	27	58	15	73	100

c. En DÓLARES FOB

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas	
2006	3.046.205	32.760.022	4.140.789	36.400.811	39.447.016
2007	7.809.979	46.601.645	5.686.465	52.288.099	60.090.079
2008	13.675.874	51.860.995	8.357.505	60.218.500	73.894.375
Var. 2007 / 2006	156%	44%	37%	44%	52%
Var. 2008 / 2007	75%	11%	47%	15%	23%

Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por DGA.

Cuadro Nº 9 - E
Importaciones de TODOS LOS CALZADOS

a. En PARES

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	
	CHINA	BRASIL	RESTO		Total importaciones no investigadas
2006	5.180.820	15.001.973	3.139.829	18.141.802	23.322.622
2007	7.706.611	18.037.576	3.280.605	21.318.181	28.024.792
2008	9.403.636	18.127.042	3.125.778	21.252.820	30.656.456
Var. 2007 / 2006	49%	20%	4%	18%	24%
Var. 2008 / 2007	22%	0,5%	-5%	-0,3%	6%

b. Participación, En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	
	CHINA	BRASIL	RESTO		Total importaciones no investigadas
2006	22	64	13	78	100
2007	27	82	11	73	100
2008	31	59	10	69	100

c. En DÓLARES FOB

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	
	CHINA	BRASIL	RESTO		Total importaciones no investigadas
2006	47.023.526	133.703.611	25.962.072	161.665.682	209.489.208
2007	68.251.061	178.273.157	31.159.701	209.432.858	277.683.919
2008	68.105.359	194.582.418	36.825.539	231.409.957	319.610.316
Var. 2007 / 2006	45%	31%	20%	30%	33%
Var. 2008 / 2007	29%	9%	18%	10%	15%

Fuente: CINE sobre la base de información suministrada por DGA.



Cuadro Nº 10 - A
Precios Medios Fob de las importaciones de CALZADO DE DEPORTE, CON SUELA MAYORITARIAMENTE DE PVC O CAUCHO SIN VULCANIZAR (Categoría A)

En DÓLARES FOB POR PAR

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	CHINA	BRASIL	RESTO
2006	6,6	10,6	18,5
2007	4,8	16,0	11,1
2008	8,6	15,2	14,8
Var. 2007 / 2006	-27%	70%	-40%
Var. 2008 / 2007	80%	-16%	34%

Los precios medios FOB se refieren a un promedio ponderado de los valores de las importaciones dividido las cantidades ingresadas para cada año bajo análisis.
Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por DGA.



Cuadro Nº 10 - B
Precios Medios Fob de las importaciones de CALZADO DE DEPORTE, DE OTROS MATERIALES DISTINTOS DE PVC O CAUCHO (Categoría B)

En DÓLARES FOB POR PAR

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	CHINA		BRASIL	RESTO
2006	9,4		15,4	13,4
2007	10,2		17,3	14,6
2008	11,6		21,8	15,3
Var. 2007 / 2006	8%		12%	9%
Var. 2008 / 2007	14%		26%	5%

Los precios medios FOB se refieren a un promedio ponderado de los valores de las importaciones dividido las cantidades ingresadas para cada año bajo análisis.
Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por DGA.

Cuadro Nº 10 - C
Precios Medios Fob de las importaciones de PANTUFLAS, CHINELAS Y SANDALIAS TIPO OJOTAS (Categoría C)

En DÓLARES FOB POR PAR

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	CHINA	BRASIL	RESTO
2006	1,9	2,4	2,2
2007	2,3	2,4	4,7
2008	2,0	3,1	4,6
Var. 2007 / 2006	21%	1%	116%
Var. 2008 / 2007	-11%	29%	-1%

Los precios medios FOB se refieren a un promedio ponderado de los valores de las importaciones divididos las cantidades ingresadas para cada uno bajo análisis.
Fuente: CENCE sobre la base de información suministrada por DGA.



Cuadro Nº 10 - D
Precios Medios Fob de las importaciones de OTROS CALZADOS (Categoría D)

En DÓLARES FOB POR PAR

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	CHINA	BRASIL	RESTO
2006	10,8	8,8	2,9
2007	5,9	9,3	3,8
2008	6,6	11,5	7,0
Var. 2007 / 2006	-45%	12%	30%
Var. 2008 / 2007	11%	16%	82%

Los precios medios FOB se refieren a un promedio ponderado de los valores de las importaciones dividido las cantidades ingresadas para cada año bajo análisis.
Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por DGA.



Cuadro Nº 10 - E
Precios Medios Fob de las importaciones de TODOS LOS CALZADOS

En DÓLARES FOB POR PAR

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO	ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	CHINA	BRASIL	RESTO
2006	9,2	9,0	8,3
2007	8,9	9,9	9,5
2008	9,4	10,7	11,8
Var. 2007 / 2006	-4%	9%	15%
Var. 2008 / 2007	6%	9%	24%

Los precios medios FOB se refieren a un promedio ponderado de los valores de las importaciones clasificadas por los certificados ingresados para cada año bajo análisis.
Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por DGA.



Cuadro Nº 11 - A.1

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: AOrigen de importaciones: ChinaNivel de comercialización: Primera venta

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES (1)	PRECIO NACIONAL			
		IBEX (2)	MIDLANS (2)	PANOSS (2)	PROMEDIO PONDERADO
2006	95,05	21,96	6,97	18,90	11,27
2007	62,39	23,84	7,80	20,05	12,72
2008	61,24	32,43	7,80	22,23	12,78
Var. 2007 / 2006	-34%	9%	12%	6%	13%
Var. 2008 / 2007	-2%	36%	sv	11%	0,5%

Nota 1: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las posiciones NCM informadas por las empresas productoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 2: Para detalles sobre los modelos representativos nacionales informados por las empresas productoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría A	Precio medio FOB NCM consideradas	Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)
2006	6,56	10,91	0,1
2007	4,77	6,84	9
2008	8,57	6,00	5

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



Cuadro Nº 11 - A.1 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: AOrigen de importaciones: ChinaNivel de comercialización: Primera venta

En porcentajes

Anual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional											
	IMPORTADO - IBEX		IMPORTADO - MIDLANS		IMPORTADO - PANOSS		IMPORTADO - PRECIO NACIONAL					
	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %				
2006	333	+	1.264	+	403	+	744	+				
2007	162	+	700	+	211	+	390	+				
2008	89	+	685	+	175	+	379	+				

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

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



Cuadro Nº 11 - A.2

Comparacion de los precios internos de la producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: A

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES (1)	PRECIO NACIONAL			
		IBEX (2)	MIDLANS (2)	PANOSS (2)	PROMEDIO PONDERADO
2006	48,17	21,96	6,97	18,90	11,27
2007	30,70	23,84	7,80	20,05	12,72
2008	27,82	32,43	7,80	22,23	12,78
Var. 2007 / 2006	-36%	9%	12%	6%	13%
Var. 2008 / 2007	-9%	38%	s/v	11%	0,5%

Nota 1: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las posiciones NCM informadas por las empresas productoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 2: Para detalles sobre los modelos representativos nacionales informados por las empresas productoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría A	Precio medio FOB NCM consideradas	Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)	
2006	6,36	10,91	0,1	
2007	4,77	6,84	9	
2008	8,57	6,00	5	

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



Cuadro Nº 11 - A.2 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: AOrigen de importaciones: ChinaNivel de comercialización: Depósito del importador

En porcentajes

Anual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional											
	IMPORTADO - IBEX		IMPORTADO - MIDLANS		IMPORTADO - PANOSS		IMPORTADO - PRECIO NACIONAL					
	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %				
2006	328	+	591	+	155	+	328	+				
2007	29	+	294	+	53	+	141	+				
2008	-14	(-)	257	+	25	+	118	+				

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



Cuadro Nº 11 - B.1

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: B

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES (2)	PRECIO NACIONAL						GRIMOLDI	PROMEDIO PONDERADO
		INDULAR (Buenos Aires)	INDULAR (Excess)	ALPARGATAS (140131 Profesional)	ALPARGATAS (140213 X Force)	ALPARGATAS (141145 Nova Low)	ALPARGATAS (140410 Pulsar S)		
2006	80,57	shop	40,111	37,04	46,91	34,31	50,0	146,35	35,27
2007	92,39	shop	53,00	35,74	55,10	38,48	50,10	161,10	41,57
2008	116,76	76,53	57,86	41,24	65,00	44,85	54,10	189,81	50,02
Var. 2007 / 2006	15%	-	35%	10%	17%	12%	-	12%	16%
Var. 2008 / 2007	26%	-	7%	15%	17%	8%	-	10%	20%

Nota 1. Para detalles sobre los modelos representativos informados por las empresas importadoras ver Notas Metodológicas.

Nota 2. Corresponde a la nacionalización de las importaciones de la posición NCM informada por INDULAR, DASS y GRIMOLDI, ver Notas Metodológicas.

Nota 3. Para detalle sobre el modelo representativo nacional informado por ALPARGATAS, INDULAR, DASS y GRIMOLDI ver Notas Metodológicas.

Nota 4. Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría B	Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)
2006	9,39	96
2007	10,18	67,4
2008	11,61	56,6

Fuente: CENCE, sobre la base de información sourced en el expediente de referencia y DGA.



Cuadro N° 11 - B.1 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de productos: B

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En porcentajes

Ano)

PERIODO	IMPORTADO - INDULAR (Items Anejo)		IMPORTADO - INDULAR (Excluido)		IMPORTADO - ALPARCAGATAS (140223 A Forest)		IMPORTADO - ALPARCAGATAS (141116 - Novos Low)		IMPORTADO - ALPARCAGATAS (140410 Pular 3)		IMPORTADO - DASS		IMPORTADO - GRINDOLI		IMPORTADO - FRECCI MACTINIA	
	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %
2005	10,1	+	14,0	+	22	+	138	+	-	-	-	-	-10	-	1	128
2007	10,1	+	12,5	+	24	+	143	+	14	+	52	+	-14	-	124	124
2008	10,1	+	10,1	+	25	+	155	+	118	+	79	+	38	+	1	131

$$\left[\frac{P_{t+1} - P_t}{P_t} \right] \times 100$$



Cuadro Nº 11 - B.2

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: B

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En pesos por par

Anual

PERIODO	PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES (2)	PRECIO NACIONAL							PROMEDIO PONDERADO	
		INDULAR (Buenos Aires)	INDULAR (Excess)	ALPARGATAS (140131 Profesional)	ALPARGATAS (140213 X Force)	ALPARGATAS (141145 Norm Low)	ALPARGATAS (140410 Pulser 3)	DASS		GRIMOLDI
2006	40,84	800	40,01	31,04	46,81	34,31	800	800	146,35	35,27
2007	45,47	800	53,90	35,74	55,10	38,48	50,10	80,81	164,10	41,57
2008	53,03	75,53	57,56	51,24	65,80	44,85	54,10	65,33	159,51	50,112
Var. 2007 / 2006	11%	-	15%	15%	17%	-	-	-	12%	15%
Var. 2008 / 2007	17%	-	7%	15%	19%	-	-	8%	5%	20%

Nota 1: Para detalles sobre los modelos representativos informados por las empresas importadoras ver Notas Metodológicas.
 Nota 2: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las importaciones de la posición NCM informada por INDULAR, DASS y GRIMOLDI, ver Notas Metodológicas.
 Nota 3: Para detalle sobre el modelo representativo nacional informado por INDULAR, DASS y GRIMOLDI ver Notas Metodológicas.
 Nota 4: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla.

PERIODO	Precio Medio FOB categoría g	Relación NCM considerada sobre total Categoría (%)
2006	8,39	56
2007	10,18	67,4
2008	11,61	86,6

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



Cuadro Nº 11 - B.2 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: **B**

Origen de importaciones: **China**

Muestreo de comercialización: **Deposito del importador**

En porcentajes

Año:

PERIODO	IMPORTADO - INDULAR (Buenos Aires)		IMPORTADO - INDIAR (Escobar)		IMPORTADO - ALPARGATAS (Piedras Blancas)		IMPORTADO - ALPARGATAS (14293 & Pisco)		IMPORTADO - ALPARGATAS (14715, Meru Low)		IMPORTADO - ALPARGATAS (14010 Pisco 3)		EXPORTADO - DAES		IMPORTADO - GRUPO I		IMPORTADO - PISCO NACIONAL		
	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	
2001	-27	-	11	+	32	+	-	-	13	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	-	-	11	+	21	+	11	+	18	+	10	+	35	+	-74	-	-	-	-
2008	-	-	11	+	22	+	11	+	19	+	11	+	-19	-	-71	-	-	-	-
$T = \left[\frac{P_{i,t} - P_{n,t}}{P_{n,t}} \right] \times 100$																			

Fuente: Dirección General de Estadística de Comercio Exterior y Aduanas



Cuadro Nº 11 - C.1

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: C

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES (1)	PRECIO NACIONAL			
		INDUSTRIAS SUCRE (2)	CIRENE (2)	GRIMOLDI (2)	PROMEDIO PONDERADO
2006	44,52	24,38	7,90	s/op	8,08
2007	17,09	32,53	9,28	72,97	9,94
2008	29,23	40,65	12,74	88,41	13,57
Var. 2007 / 2006	-62%	33%	17%	-	23%
Var. 2008 / 2007	71%	25%	37%	21%	36%

Nota 1: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las posiciones NCM informadas por las empresas productoras nacionales, ver Notas Metodológicas.

Nota 2: Para detalles sobre los modelos representativos nacionales informados por las empresas productoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría C	Precio medio FOB NCM consideradas	Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)
2006	1,89	5,11	6
2007	2,27	1,88	9
2008	2,03	2,86	6

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



Cuadro Nº 11 - C.1 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: C

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En porcentajes

Annual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional									
	IMPORTADO - INDUSTRIAS SUCRE		IMPORTADO - CIRENE		IMPORTADO - GRIMOLDI		IMPORTADO - PRECIO NACIONAL			
	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %
2006	83	+	463	+	-	-	451	+	-	+
2007	-47	(-)	84	+	-77	(-)	72	+	(-)	+
2008	-28	(-)	129	+	-67	(-)	115	+	(-)	+

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



Cuadro Nº 11 - C.2

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: C

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En pesos por par

PERÍODO	PRECIO NACIONALIZADO DE LAS IMPORTACIONES (1)	PRECIO NACIONAL			
		INDUSTRIAS SUCRE (2)	CIRENE (2)	GRIMOLDI (2)	PROMEDIO PONDERADO
2006	22,56	24,38	7,90	s/op	8,08
2007	8,41	32,53	9,28	72,97	9,94
2008	13,28	40,65	12,74	88,41	13,57
Var. 2007 / 2006	-63%	33%	17,5%	-	23%
Var. 2008 / 2007	58%	25%	37,3%	21,2%	36%

Nota 1: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las posiciones NCM informadas por las empresas productoras nacionales, ver Notas Metodológicas.

Nota 2: Para detalles sobre los modelos representativos nacionales informados por las empresas productoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría C	Precio medio FOB NCM consideradas	Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)
2006	1,88	5,11	5
2007	2,27	1,88	9
2008	2,03	2,86	6

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



Cuadro Nº 11 - C.2 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: COrigen de importaciones: ChinaNivel de comercialización: Depósito del importador

En porcentajes

Anual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional									
	IMPORTADO - INDUSTRIAS SUCRE		IMPORTADO - CIRENE		IMPORTADO - GRIMOLDI		IMPORTADO - PRECIO NACIONAL		Diferencia	Signo diferencia %
	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %	Diferencia	Signo diferencia %		
2006	-7	(-)	186	+	-	-	179	+		+
2007	-74	(-)	-9	(-)	-88	(-)	-15	(-)		(-)
2008	-67	(-)	4	+	-85	(-)	-2	(-)		(-)

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



Cuadro Nº 11 - D.1

Comparacion de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: D

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En pesos por par

PERÍODO	PRECIO DE LAS IMPORTACIONES	PRECIO NACIONAL (1)
2006	104,15	36,62
2007	50,43	42,96
2008	63,61	51,79
Var. 2007 / 2006	-52%	17%
Var. 2008 / 2007	26%	21%

Nota 1: Se consideraron a las siguientes empresas para el cálculo del precio nacional: EMILIO AGNESE ARIZONA, BORCAL, EVA INJECT, FRANCALZ, GCM, GRIMOLDI, GUALITA, IMPEGNO, INDULAR, INDUSTRIAS SUCRE, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, MAINCAL, IWO CILICIA, PANONS, PIANI y SUOLA.

Nota 2: Para detalles sobre los modelos representativos informados por las empresas importadoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las posiciones NCM informada por las empresas productoras nacionales, ver Notas Metodológicas.

Nota 4: Para detalles sobre los modelos representativos nacionales y de las posiciones NCM informadas por las empresas productoras nacionales, ver Cuadro Nº 9 (D).

Nota 5: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría A	Precio medio FOB NCM consideradas
2006	10,80	11,96
2007	5,95	5,53
2008	6,62	6,23

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

Cuadro Nº 11 - D.1 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: D

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional
2006	184
2007	17
2008	23

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

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	184	+
2007	17	+
2008	23	+

Relacion NCM consideradas sobre total Categoría (%)
68,1
75,0
75,2



Cuadro Nº 11 - E.1

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: Todas las categorías

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO DE LAS IMPORTACIONES					PRECIO NACIONAL				
	Precios Promedio (1)				TOTAL IMPORTADO (2)	Precios Promedio (1)				
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D		Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	PROMEDIO PONDERADO
2006	95,05	80,57	44,52	104,15	81,58	11,27	35,27	5,05	36,62	32,41
2007	82,38	92,30	17,08	50,43	84,96	12,72	41,57	9,94	42,90	38,75
2008	81,24	115,76	29,23	63,61	103,69	12,78	50,02	13,67	51,79	46,95
Var. 2007 / 2006	-34,5%	15%	-61,5%	-52%	4%	13%	18%	23%	17%	19,6%
Var. 2008 / 2007	-2%	26%	71,0%	25%	22%	0,5%	20%	36%	21%	21,1%

Nota 1: Para detalles sobre los datos presentados, ver Cuadros Nº 11.A.1, 11.B.1, 11.C.1 y 11.D.1 del presente anexo

Nota 2: Corresponde a un promedio ponderado de las categorías consideradas, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Los precios metrics: FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB	Precio medio FOB NCM consideradas	Reduccion NCM consideradas sobre total Categoría (%)
2006	9,23	9,37	8%
2007	6,86	9,32	7%
2008	9,37	10,16	7%

Fuente: CNCV, sobre la base de información presente en el expediente de referencia y DGA.



Cuadro Nº 11 - D.2

Comparacion de los precios internos de la producción nacional con los precios nacionalizados de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: D

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO DE LAS IMPORTACIONES (3)	PRECIO NACIONAL (1)
2006	52,78	36,82
2007	24,82	42,96
2008	28,90	51,79
Var. 2007 / 2006	-53%	17%
Var. 2008 / 2007	18%	21%

Cuadro Nº 11 - D.2 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: D

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En porcentajes

Anual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional
2006	44
2007	-42
2008	44
+	
(-)	
(-)	

TOTAL IMPORTADO - PRECIO NACIONAL

Diferencia	Signo diferencia %

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

Nota 1: Se consideraron a las siguientes empresas para el cálculo del precio nacional: EMILIO AGINSE ARIZONA, BORCAL, FVA INJECT, FRANCALZ, GGM, GRIMOLDI, IGUALITA, IMPEGNO, INDULAR, INDUSTRIAS SUCRE, JUAN CARLOS CHILLEM, LADY STORK, MAINCAL, IWO CILICIA, PANOSS, PIANIS y SUOLA.

Nota 2: Para detalles sobre los modelos representativos informados por las empresas importadoras, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Corresponde a la nacionalización de las importaciones de las posiciones NCM informada por las empresas productoras nacionales, ver Notas Metodológicas.

Nota 4: Para detalles sobre los modelos representativos nacionales ver Notas Metodológicas. Para detalles sobre los precios de cada empresa, ver Cuadro Nº 9 (D)

Nota 5: Los precios medios FOB de la categoría, correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB categoría A	Precio medio FOB NCM consideradas	Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)
2006	10,80	11,96	68,1
2007	5,95	5,53	75,0
2008	6,62	6,23	75,2

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



Cuadro Nº 11 - E.1 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: Todas las categorías

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Primera venta

En porcentajes

Anual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	152	+
2007	119	+
2008	121	+

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





Cuadro N° 11 - E.2

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de CALZADO

Categoría de producto: Todas las categorías

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En pesos por par

Anual

PERÍODO	PRECIO DE LAS IMPORTACIONES					PRECIO NACIONAL				
	Precios Promedio (1)					Precios Promedio (1)				
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	TOTAL IMPORTADO (2)	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	PROMEDIO PONDERADO
2006	48,17	40,84	22,56	52,78	41,36	11,27	35,27	6,00	36,52	52,41
2007	30,70	45,47	8,41	21,82	41,81	12,72	41,57	9,84	42,96	38,75
2008	27,82	53,05	13,28	25,90	47,11	12,75	50,02	13,57	51,79	46,93
Var. 2007 / 2006	-36%	11%	-62,7%	16%	1%	13%	18%	20%	17%	19,0%
Var. 2008 / 2007	-9%	17%	57,9%	18%	13%	0,5%	20%	36%	21%	21,1%

Nota 1: Para detalles sobre los datos presentados, ver Cuentas N° 11.A.2, 11.B.2, 11.C.2 y 11.D.2 del presente anexo.

Nota 2: Corresponde al un promedio ponderado de las categorías consideradas, ver Notas Metodológicas.

Nota 3: Los precios medios FOB de la categoría correspondiente y de las posiciones NCM consideradas se detallan en la siguiente tabla:

PERÍODO	Precio Medio FOB NCM consideradas	Precio medio FOB NCM consideradas
2006	9,23	9,37
2007	8,86	9,32
2008	9,37	10,10

Fuente: CMCFA, sobre la base de información aportada en el expediente de referencia y DGA.

Relación NCM consideradas sobre total Categoría (%)
89
79
77

Cuadro N° 11 - E.2 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios de venta de las importaciones y los precios nacionales de CALZADO

Categoría de producto: Todas las categorías

Origen de importaciones: China

Nivel de comercialización: Depósito del importador

En porcentajes

Anual

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional	
	TOTAL IMPORTADO - PRECIO NACIONAL	Signo diferencia %
	Diferencia	
2006	28	+
2007	8	+
2008	0,4	+

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





Cuadro Nº 11 - F.1

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios FOB nacionalizados de las importaciones de CALZADO por cuartiles de precios de las importaciones

Categoría de producto: Todas las categorías

Origen de importaciones: China

Nivel de comparación: Primera venta

En pesos por par

Año 2008

	CATEGORIAS									
	A	B	C	D	A, B, C, D					
s / MEDIO FOB nacionalizado	87,50	118,52	20,69	67,58	95,65					
CUARTILES (nacionalizados)										
s/ 1º (límite superior 25%)	40,83	69,11	10,00	30,63	47,16					
s/ 2º (límite superior 50%)	42,88	87,89	15,31	47,22	73,12					
s/ 3º (límite superior 75%)	81,16	161,81	22,36	75,50	119,27					
s/ 4º (límite superior 100%)	971,79	1.546,85	256,98	1.129,82	1.546,85					
PRECIO NACIONAL	18,33	46,03	74,09	64,96	49,41					
RELACIONES	Diferencia	signo	Diferencia	signo	Diferencia	signo	Diferencia	signo	Diferencia	signo
Precio MEDIO FOB / Precio Nacional	377,34	+	157,45	+	-72,07	(-)	4,03	+	93,60	+
1º cuartil / Precio Nacional	122,78	+	50,13	+	-86,50	(-)	-52,85	(-)	-4,54	(-)
2º cuartil / Precio Nacional	133,91	+	90,92	+	-79,33	(-)	-27,30	(-)	47,99	+
3º cuartil / Precio Nacional	342,77	+	251,49	+	-69,82	(-)	16,24	+	141,41	+
4º cuartil / Precio Nacional	5.201,67	+	3.260,21	+	246,85	+	1.639,35	+	3.030,96	+

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



Cuadro Nº 11 - F.2

Comparación de los precios internos de la producción nacional con los precios FOB nacionalizados de las importaciones de CALZADO por cuartiles de precios de las importaciones

Categoría de producto: Todas las categorías

Origen de importaciones: China

Nivel de comparación: Depósito del importador

En pesos por par

Año 2008

	CATEGORIAS									
	A	B	C	D	A, B, C, D					
s / MEDIO FOB nacionalizado	39,97	54,14	9,45	30,87	43,69					
CUARTILES (nacionalizados)										
s/ 1º (límite superior 25%)	18,55	31,40	4,55	13,91	21,43					
s/ 2º (límite superior 50%)	19,48	39,93	6,98	21,46	33,22					
s/ 3º (límite superior 75%)	36,87	73,51	10,16	34,30	54,19					
s/ 4º (límite superior 100%)	441,51	702,78	116,76	513,31	702,78					
PRECIO NACIONAL	18,33	46,03	74,09	64,96	49,41					
RELACIONES										
	Diferencia	signo	Diferencia	signo	Diferencia	signo	Diferencia	signo	Diferencia	signo
Precio MEDIO FOB / Precio Nacional	118,05	+	17,61	(-)	-87,24	(-)	-52,49	(-)	-11,56	(-)
1º cuartil / Precio Nacional	1,21	+	-31,79	(-)	-93,87	(-)	-78,58	(-)	-56,63	(-)
2º cuartil / Precio Nacional	6,27	+	-13,26	(-)	-90,61	(-)	-66,97	(-)	-32,76	(-)
3º cuartil / Precio Nacional	101,16	+	59,69	+	-86,29	(-)	-47,19	(-)	9,68	+
4º cuartil / Precio Nacional	2.308,70	+	1.426,64	+	57,59	+	690,24	+	1.322,48	+

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

Cuadro 11 - G

Comparación de los precios FOB nacionalizados de las importaciones originarias de BRASIL con los precios FOB nacionalizados de las importaciones originarias de CHINA

Nivel: Depósito del importador
En pesos por par

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGEN NO INVESTIGADO
	CHINA	BRASIL	
2006	29,09	36,49	
2007	21,47	81,90	
2008	39,97	53,33	
Var. 2007 / 2006	-26%	70%	
Var. 2008 / 2007	86%	14%	

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGEN NO INVESTIGADO
	CHINA	BRASIL	
2006	41,62	53,23	
2007	45,87	59,45	
2008	54,14	74,62	
Var. 2007 / 2006	11%	12%	
Var. 2008 / 2007	18%	26%	

c. Categoría 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)

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO		ORIGEN NO INVESTIGADO
	CHINA	BRASIL	
2006	8,35	8,29	
2007	10,24	8,31	
2008	9,45	10,97	
Var. 2007 / 2006	23%	0,3%	
Var. 2008 / 2007	-8%	32%	

Nota: Los diferentes resultados que se observan en las comparaciones por categorías y para el total del CALZADO obedecen a las diferentes participaciones de dichas categorías en cada uno de los orígenes. Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia y D.G.A.

Diferencia porcentual entre los precios de las importaciones de BRASIL y los precios de las importaciones de CHINA CALZADO
Nivel: Depósito del importador

a. Importaciones de calzado Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

En porcentajes

PERIODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio CHINA - Precio BRASIL) / Precio BRASIL	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	-20	-
2007	65	-
2008	-25	-

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

b. Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar
En porcentajes

PERIODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio CHINA - Precio BRASIL) / Precio BRASIL	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	-22	-
2007	-23	-
2008	-27	-

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

c. Categoría 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)

En porcentajes

PERIODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio CHINA - Precio BRASIL) / Precio BRASIL	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	1	-
2007	23	+
2008	-14	-

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





Cuadro 11 - G (Cont.)
Comparación de los precios FOB nacionalizados de las importaciones originarias de
Nivel: Depósito del importador
 En pesos por par

Diferencia porcentual entre los precios de las importaciones de BRASIL y los precios de las
 Nivel: Depósito del importador

d. Categoría 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.

d. Importaciones de calzado Categoría 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.

PERÍODO	ORÍGEN INVESTIGADO	
	CHINA	ORÍGEN NO INVESTIGADO BRASIL
2006	47,91	30,50
2007	26,78	34,14
2008	30,87	40,56
Var. 2007 / 2006	-44%	12%
Var. 2008 / 2007	15%	19%

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio CHINA - Precio BRASIL) / Precio BRASIL	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	57	+
2007	-22	-
2008	-24	-

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

e. TODAS las CATEGORÍAS DE CALZADO

Nivel: Depósito del importador

Nivel: Depósito del importador
 En porcentajes

PERÍODO	ORÍGEN INVESTIGADO	
	CHINA	ORÍGEN NO INVESTIGADO BRASIL
2006	40,93	31,24
2007	39,89	34,13
2008	43,69	38,09
Var. 2007 / 2006	-3%	9%
Var. 2008 / 2007	10%	12%

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio CHINA - Precio BRASIL) / Precio BRASIL	
	Diferencia	Signo diferencia %
2006	31	+
2007	17	+
2008	15	+

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

Nota: Los diferentes resultados que se observan en las comparaciones por categoría y para el total del CALZADO obedece a las diferentes participaciones de dichas categorías en cada uno de los orígenes.
 Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia y DGA.

Cuadro Nº 12 - A
Consumo Aparente de Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar (Categoría A)

En PARES

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO		IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)	TOTAL NACIONAL	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
2006	2.630.045	10.062.343	12.692.389	20.786	373.582	4.965	378.547	399.333	13.091.721
2007	2.480.776	12.799.967	15.280.743	169.159	277.020	7.179	284.199	453.357	15.734.100
2008	2.466.373	15.679.251	18.145.624	403.196	349.633	8.424	358.057	761.243	18.906.867
Var. 2007 / 2006	-5%	27%	21%	714%	-26%	45%	-25%	147%	20%
Var. 2008 / 2007	-1%	22%	19%	138%	26%	17%	20%	66%	20%

Participación. En porcentajes.

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO		IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)	TOTAL NACIONAL	CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
2006	20	77	96,9	0,2	3	0,04	3	3,1	100
2007	16	81,35	97,1	1	1,76	0,05	1,81	2,9	100
2008	13	82,93	96	2	1,85	0,04	1,9	4	100

Nota (1): El resto de los productores incluye las ventas de producción para terceros, así como las de los productores pequeños.
Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia. DGA e INDEC.



Cuadro N° 12 - B
Consumo Aparente de Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar (Categoría B)
 En PARES

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO	IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE		
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)		CHINA	BRASIL			RESTO	Total importaciones no investigadas
2006	5.051.287	3.304.678	4.724.901	5.621.835	1.588.818	7.220.453	21.307.319		
2007	5.209.960	4.483.335	5.750.713	6.389.424	1.720.544	8.109.967	24.833.925		
2008	5.443.332	5.988.468	5.939.813	5.150.912	1.830.050	6.980.962	25.352.579		
Var. 2007 / 2006	4%	36%	22%	14%	8%	12%	16%		
Var. 2008 / 2007	2%	34%	3%	-19%	5%	-14%	-7%		

Participación. En porcentajes.

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO	IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE		
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)		CHINA	BRASIL			RESTO	Total importaciones no investigadas
2006	28	18	22	26	8	34	100		
2007	25,5	18	23,3	26	7	33	100		
2008	25,4	24	23,4	20	7	28	100		

Nota (1): El resto de los productores incluye las ventas de producción para terceros, así como las de los productores pequeños.
 Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia, DGA e INDEC



Cuadro Nº 12 - D

Consumo Aparente de 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. (Categoría D)

En PARES

PERIODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO	IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE	
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)		TOTAL NACIONAL	BRASIL			RESTO
2006	5.269.854	52.832.373	58.102.829	281.930	3.653.122	1.412.940	5.347.991	63.450.619
2007	5.779.718	63.366.079	69.145.796	1.313.638	4.698.177	1.491.208	7.502.921	76.648.717
2008	5.150.890	77.757.356	82.908.246	2.066.961	4.496.213	1.202.195	7.764.369	90.672.635
Var. 2007 / 2006	10%	20%	10%	306%	28%	6%	40%	21%
Var. 2008 / 2007	-11%	23%	20%	57%	-4%	-19%	3%	13%

Participación. En porcentajes.

PERIODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO	IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE	
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)		TOTAL NACIONAL	BRASIL			RESTO
2006	8	83,3	92	0,4	5,8	2,2	8,0	100
2007	8	82,7	90,2	1,7	6,1	1,9	8,1	100
2008	6	86	91,4	2,3	5	1	8,6	100

Nota (1): El resto de los productores incluye las ventas de producción para terceros, así como las de los productores pequeños.
Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia, DGA e INDEC.



Cuadro Nº 12 - E
Consumo Aparente de TODO EL CALZADO
 En PARES

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO	IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)	TOTAL NACIONAL	CHINA		BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
2006	14.100.124	89.037.507	80.137.721	5.180.820	15.001.973	3.139.829	10.141.802	23.322.622	106.460.343	
2007	14.756.266	84.067.907	86.824.173	7.708.811	18.037.576	3.280.605	21.318.151	29.024.702	127.848.965	
2008	14.242.551	103.600.177	117.042.728	9.403.636	18.727.042	3.126.778	21.252.820	30.656.400	148.439.164	
Var. 2007 / 2006	5%	22%	19%	49%	20%	4%	18%	24%	20%	
Var. 2008 / 2007	-3%	23%	19%	22%	0%	-5%	0%	6%	16%	

Participación. En porcentajes

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno		IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES DEL ORIGEN INVESTIGADO	IMPORTACIONES DE LOS ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	TOTAL RELEVAMIENTO	Resto de los productores (1)	TOTAL NACIONAL	CHINA		BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
2006	13	64,8	76	5	14,1	2,9	17,0	22	100	
2007	12	65,8	77,30	6,0	14,1	2,6	16,7	23	100	
2008	10	70	79,36	6,3	12	2	14	21	100	

Nota (1): El resto de los productores incluye las ventas de producción para terceros, así como las de los productores pequeños.
 Fuente: CNCE en base a información obrante en el expediente de referencia, DGA e INDEC



**Cuadro Nº 13 - A****Relación importaciones / producción nacional de CALZADO**

En porcentaje

a. Categoría A: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Producción Nacional	Importaciones originarias de CHINA	Relación Importaciones / Producción
2006	13.116.881	20.786	0,2
2007	15.673.012	169.159	1
2008	18.599.349	403.186	2
Var. 2007 / 2006	19%	714%	
Var. 2008 / 2007	19%	138%	

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

Cuadro Nº 13 - B**Relación importaciones / producción nacional de CALZADO**

En porcentaje

Categoría B: Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar

PERÍODO	Producción Nacional	Importaciones originarias de CHINA	Relación Importaciones / Producción
2006	10.497.887	4.724.901	45
2007	12.548.124	5.750.713	46
2008	15.000.000	5.939.813	40
Var. 2007 / 2006	20%	22%	
Var. 2008 / 2007	20%	3%	

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

Cuadro Nº 13 - C**Relación importaciones / producción nacional de CALZADO**

En porcentaje

Categoría 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)

PERÍODO	Producción Nacional	Importaciones originarias de CHINA	Relación Importaciones / Producción
2006	3.161.465	153.204	5
2007	3.777.551	473.201	13
2008	4.482.864	994.656	22
Var. 2007 / 2006	19%	209%	
Var. 2008 / 2007	19%	110%	

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

**Cuadro N° 13 - D****Relación importaciones / producción nacional de CALZADO**

En porcentaje

Categoría D: Otros: Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, calzado con taco (tacón), etcétera.

PERIODO	Producción Nacional	Importaciones originarias de CHINA	Relación Importaciones / Producción
2006	59.359.256	281.930	0.5
2007	70.926.795	1.313.538	1.9
2008	84.169.669	2.066.981	2.5
Var. 2007 / 2006	19%	366%	
Var. 2008 / 2007	19%	57%	

Cuadro N° 13 - E**Relación importaciones / producción nacional de CALZADO**

En porcentaje

TODOS LOS CALZADOS

PERIODO	Producción Nacional	Importaciones originarias de CHINA	Relación Importaciones / Producción
2006	96.187.673	5.180.820	5
2007	114.748.423	7.706.611	7
2008	122.251.882	9.403.636	8
Var. 2007 / 2006	19%	49%	
Var. 2008 / 2007	7%	22%	

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



Anexo I.B

ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES

Cuadro M.11

a. en dólares

Año	CHINA				BRASIL				Resto de los orígenes				TOTAL GENERAL		
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total CHINA	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total BRASIL	Categoría A	Categoría B		Categoría C	Categoría D
2006	70.786	4.724.921	153.204	281.930	5.180.823	373.582	5.875.633	5.353.834	3.553.122	19.001.973	4.355	1.598.818	123.107	1.412.940	3.130.829
2007	169.160	5.760.713	473.201	1.313.538	7.706.611	277.070	6.496.443	6.072.066	4.598.177	18.146.597	7.178	1.720.544	61.075	1.491.206	3.280.905
2008	403.188	5.939.813	994.656	2.085.581	9.403.636	349.833	5.594.351	5.130.285	4.456.210	13.580.481	8.424	1.830.050	65.103	1.202.195	3.125.775
Var. 2007 / 2006	214%	22%	209%	366%	43%	-28%	16%	25%	29%	21%	45%	8%	50%	0%	4%
Var. 2008 / 2007	138%	3%	110%	57%	22%	25%	-14%	22%	-4%	2%	17%	6%	38%	-9%	-0%

b. en porcentaje

Año	CHINA				BRASIL				Resto de los orígenes				TOTAL GENERAL		
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total CHINA	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total BRASIL	Categoría A	Categoría B		Categoría C	Categoría D
2006	0,1	20,3	0,7	1,2	7,2	2	24	23,0	15,7	64	0	6,86	0,5	6	13
2007	0,6	19,7	2	5	26	1	22,3	27,9	16,1	62	0,02	5,91	0,2	5	11
2008	1,2	18,1	3	7	30	1	16,0	20	14	60	0,03	5,88	0,3	4	10

c. en dólares FOB

Año	CHINA				BRASIL				Resto de los orígenes				TOTAL GENERAL		
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total CHINA	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total BRASIL	Categoría A	Categoría B		Categoría C	Categoría D
2006	135.380	41.352.578	288.360	3.048.205	47.823.526	3.946.965	86.545.032	12.545.582	32.260.022	135.703.011	91.955	21.451.172	253.145	4.140.789	25.989.072
2007	855.361	55.559.149	1.075.572	7.809.579	66.251.061	4.382.552	112.252.250	16.121.240	45.801.545	179.937.688	79.445	25.103.621	290.150	5.886.455	31.159.701
2008	3.453.598	58.957.735	2.016.092	13.075.874	88.105.369	5.302.411	118.510.848	25.373.106	51.660.935	201.047.361	124.903	27.947.933	393.136	6.357.505	36.825.639
Var. 2007 / 2006	491%	32%	273%	166%	43%	26%	30%	25%	44%	32%	-14%	17%	0%	57%	20%
Var. 2008 / 2007	323%	18%	87%	75%	20%	6%	9%	57%	11%	12%	57%	11%	30%	47%	15%

d. precios medios FOB

Año	CHINA				BRASIL				Resto de los orígenes				TOTAL GENERAL		
	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total CHINA	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total BRASIL	Categoría A	Categoría B		Categoría C	Categoría D
2006	7	0	1,9	11	9,2	11	15	2	9	9	19	13	2	3	8
2007	5	10	2,3	6	6,9	16	17	2	10	10	11,1	15	4,7	4	9
2008	9	12	2,0	7	9,4	15	21	3	12	11	14,8	15	4,6	7	12
Var. 2007 / 2006	-27%	8%	21%	-16%	-4%	-70%	12%	1%	12%	10%	-40%	9%	116%	30%	15%
Var. 2008 / 2007	80%	14%	-11%	11%	5%	-16%	23%	29%	16%	9%	34%	5%	-1%	82%	24%

Fuente: CINEC en base a DGA



Cuadro M.1.2
Importadores de CALZADO de todos los orígenes

Año 2008		Participación sobre el total importado (% sobre pares)					Cantidad Total Importada (pares)	FOB medio					
% sobre pares	% Acum.	IMPORTADOR	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D		Total general	Categoría A	Categoría B	Categoría C	Categoría D	Total general
10%	10%	SADOLE CALZADOS S.A.	-	1	95	4	100	3.088.936	-	14	4	4	4
8%	18%	NIKE ARGENTINA SA.	96	-	0,1	4	100	2.488.296	19	-	8	15	19
8%	26%	ADIDAS ARGENTINA SA.	94	0,005	0,01	6	100	2.429.416	19	69	7	12	18
6%	32%	ALPAHATAS CALZADOS S.A.	57	1	-	41	100	1.903.719	5	9	-	2	6
6%	38%	VDA CALZADOS Y ARTICULOS DEPORTIVOS	83	11	5	0,01	100	1.817.721	25	18	7	6	23
6%	44%	WELFAS S.A.	1	-	99	-	100	1.804.295	7	-	2	-	2
6%	49%	DISTRINANDO S.A.	31	-	13	55	100	1.717.795	10	-	9	13	12
4%	53%	ID ARGENTINA SA.	5	-	-	95	100	1.164.781	16	-	-	11	11
3%	56%	CALZADOS BLANCO S.A.	19	1	45	36	100	877.090	9	12	2	7	9
2%	58%	CAMDENTOWN SRL	-	-	100	0,02	100	694.747	-	-	3	1	3
2%	60%	GRIMOLDI S.A.	30	4	2	64	100	683.530	16	6	11	16	16
2%	62%	REEBOK ARGENTINA S.A.	96	4	-	-	100	612.703	31	15	-	-	30
2%	64%	MASTRANTONIO SALVADOR	1	-	99	-	100	577.659	8	-	2	-	2
2%	66%	PENALTY ARGENTINA SA.	100	-	-	-	100	550.716	11	-	-	-	11
1%	67%	UNISOL SA.	70	-	1	29	100	458.125	21	-	7	18	20
1%	69%	DASS ARGENTINA SRL	100	-	-	-	100	433.439	15	-	-	-	15
1%	70%	VALENA S.A.	29	-	2	69	100	420.852	8	-	8	8	8
1%	71%	CLADEN S.A.	83	0,02	-	17	100	395.858	7	12	-	10	8
1%	72%	FILA ARGENTINA S.A.	60	-	-	20	100	385.867	12	-	-	7	11
1%	74%	WINTER ZERO S.A.	-	-	100	-	100	361.000	-	-	2	-	2
1%	75%	LOPES JOSE	82	3	-	15	100	367.103	7	3	-	3	6
1%	76%	LADY STOKK S.A.	-	-	14	86	100	352.625	-	-	3	5	5
1%	77%	PERCHET ARGENTINA S.A.	95	0,001	0,001	5	100	334.877	12	57	8	15	12
1%	78%	COTG CENTRO INTEGRAL DE COMERCIALIZ	-	-	93	7	100	332.030	-	-	1	2	1
1%	79%	LATIN COMPANY SA.	70	2	18	11	100	322.272	5	6	1	3	4
1%	80%	MEKY S.R.L.	6	-	44	50	100	298.752	5	-	1	5	3
1%	81%	LATIN SHOES S.A.	37	15	17	32	100	292.092	5	5	2	4	5
1%	82%	INC SOCIEDAD ANONIMA	-	0,002	68	32	100	260.440	-	1	2	4	3
1%	83%	WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA.	55	29	-	17	100	198.591	21	27	-	26	24
1%	83%	EL DANTE SAIC.	92	-	-	8	100	196.590	5	-	-	4	6
1%	84%	UNION GROUP SA.	4	-	-	96	100	184.134	8	-	-	6	6
1%	84%	DICCA IC SA.	-	12	-	88	100	163.632	-	7	-	10	9
1%	85%	GLOBAL TRADING SA.	-	-	16	24	100	161.439	-	-	3	22	19
1%	86%	IMEXCA INTERNACIONAL SOCIEDAD ANONIM	0,1	-	7	93	100	156.796	5	-	7	12	11
0%	86%	UMBRO ARGENTINA S.A.	66	34	-	-	100	151.877	12	12	-	-	12
0%	86%	DCASFR S.A.	35	5	14	46	100	150.931	9	4	2	7	7
0%	87%	MORGADO ABEL FERNANDO	26	10	8	56	100	150.529	6	5	2	3	4
0%	87%	MILING SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LI	-	14	-	86	100	149.841	-	3	-	3	3
0%	88%	TEKNOWELT SA.	-	-	-	100	130	149.357	-	-	-	13	13
0%	88%	FALABELLA S.A.	-	3	51	46	100	147.930	-	6	2	4	3
0%	89%	HIBRIDO SRL	-	-	-	100	100	140.172	-	-	-	7	7
0%	89%	VICSOH S.R.L.	-	40	25	35	100	139.718	-	4	2	3	3
0%	90%	GLNARI S.A.	-	-	100	-	100	135.156	-	-	2	-	2
0%	90%	NEW ARRCIFF S.A.	16	1	73	10	100	133.560	20	13	6	11	9
0%	90%	INDULAR MANUFACTURAS S.A.	0,05	-	89	11	100	129.161	11	-	9	7	8
0%	91%	SPORTS & ADVENTURE S.A.	90	-	-	10	100	116.744	13	-	-	9	12
0%	91%	GANA IMPORT S.R.L.	-	-	85	15	100	100.868	-	-	1	2	1
0%	91%	PURE VISION SA.	-	-	-	100	100	108.840	-	-	-	1	1
0%	92%	OGM S.A.	19	-	29	52	100	104.909	6	-	2	9	8
0%	92%	SUN SOL S.R.L.	91	-	-	9	100	94.112	3	-	-	5	3
0%	92%	TREND MILL SA.	45	-	0,04	55	100	89.431	18	-	3	12	13
0%	93%	ZARA ARGENTINA S.A.	0,1	-	13	87	100	81.095	17	-	8	23	21
0%	93%	WORLD SPORT S.A.	51	-	45	5	100	78.255	14	-	3	10	9
0%	93%	FIDIA SA.	61	-	4	35	100	73.094	22	-	13	29	24
0%	93%	DARRY S.A.	100	-	-	-	100	71.990	6	-	-	-	6
0%	94%	CHEEK SOCIEDAD ANONIMA	-	-	79	21	100	71.708	-	-	2	8	3
0%	94%	KA ARGENTINA S.A.	42	24	-	34	100	71.631	7	7	-	6	7
0%	94%	GRABOIS GREGORIO EDUARDO	39	3	47	11	100	69.798	14	22	2	4	8
0%	94%	COMFORT SHOES S.A.	-	-	68	32	100	69.096	-	-	5	6	6
0%	94%	G & G PROMOCIONES S.A.	-	-	100	-	100	63.720	-	-	2	-	2
0%	95%	HILANDERIA CARMAR S.A.I.C. X	-	100	-	-	100	63.002	-	4	-	-	4
0%	95%	X TREME S.A.	12	0,04	73	14	100	59.706	12	5	2	12	5
0%	95%	OUTDOORS S.A.	55	-	2	44	100	58.433	23	-	10	21	22
0%	95%	SHOES TRADING S.A.	-	-	57	43	100	53.836	-	-	1	3	2
0%	95%	VESUVIO SACIF E I	16	-	9	75	100	49.951	25	-	7	23	22
0%	96%	COMPANIA SUDAMERICANA DE OISEÑO Y DI	-	-	-	100	100	48.633	-	-	-	19	19
0%	96%	WINNER INTERNACIONAL SRL	-	-	100	-	100	47.808	-	-	2	-	2
100%		TOTAL GENERAL	43	2	30	25	100	31.089.895	16	12	3	10	10

- : Importaciones nulas

Fuente: CNCE en base a DGA



Cuadro M.2.1
Importadores de CALZADO de China
Ordenados según su participación en el total de pares importados en 2008

Importador	En dólares FOB			Acumulado
	2006	2007	2008	
ALPARGATAS CALZADOS S.A*	6.363.313	1.915.210	9.800.529	18.079.053
ADIDAS ARGENTINA S.A.	9.959.788	13.768.870	15.641.909	39.370.166
NIKE ARGENTINA S.A.	5.589.891	5.608.072	10.979.033	22.174.986
LOPES JOSE	1.941.523	1.766.792	2.116.713	5.825.028
LADY STORK S.A	173	785.467	1.629.786	2.415.428
LATIN COMPANY SA	277.246	894.058	1.319.547	2.490.851
FILA ARGENTINA S.A	3.463.805	3.170.271	2.139.195	8.773.271
GRIMOLDI S.A	1.607.133	1.904.532	4.386.324	7.900.050
CLADEN S.A.	1.998.176	2.620.152	2.057.494	6.676.422
DISTRINANDO S.A.	1.473.474	2.828.818	2.533.096	6.835.387
LATIN SHOES S.A.	712.009	1.045.943	1.182.430	2.940.383
PERCHET ARGENTINA S.A	533	254.028	1.412.059	1.906.620
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA	417.114	2.820.283	4.675.586	7.912.983
FL DANTE SAIC.	894.592	1.105.452	1.095.473	3.095.517
MEKY S.R.L	100.842	102.298	342.802	545.942
VALENA S.A.	559.466	943.627	1.101.123	2.604.217
CALZADOS BLANCO S.A.	1.101.608	1.480.418	1.283.676	3.865.703
ID ARGENTINA SA	1.135.837	1.241.870	1.884.672	4.262.379
MIDING SRL	46.374	340.732	406.802	793.708
UNISOL SA	1.711.011	2.177.235	3.228.320	7.116.566
MORGADO ABEL FERNANDO	97.861	235.570	387.190	920.621
VICBOR S.R.L.	36	39.827	386.454	426.317
SPORTS & ADVENTURE S.A.	548.313	780.498	1.363.549	2.692.360
GANA IMPORT S R L	-	31.288	124.889	156.177
PURE VISION SA	-	-	115.481	115.481
GGM S.A.	-	-	651.357	651.357
SUN SOL S.R.L.	405.258	303.157	316.917	1.025.332
FALABELLA S.A	2	22.950	297.621	320.573
IMEXCA INTERNACIONAL SA	177.018	483.012	568.835	1.228.865
TREND MILL SA.	3.262	862.831	1.203.539	2.069.632
DARRY S.A.	162.652	282.865	414.809	860.326
KA ARGENTINA S. A	149.656	260.305	501.822	911.783
G & G PROMOCIONES S A	3	-	95.580	95.580
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.	93.363	135.450	264.608	493.421
VDA-CALZADOS Y ART DEPORTIVOS SA	547.837	614.246	971.713	2.133.795
NEW ARRECIFE S.A.	303.316	271.875	497.898	1.073.088
WORLD SPORT S.A.	148.062	178.354	345.103	671.519
SHOES TRADING S.A	-	41.000	72.972	113.972
WINNER INTERNACIONAL SRL	-	-	71.712	71.712
SIJAFRE SA.	25.009	216.966	311.507	553.482
DEASER S.A.	81.838	97.392	186.605	365.835
YAN DINGWANG	-	-	48.129	48.129
FIDIA SA	-	779.611	909.691	1.689.202
PENALTY ARGENTINA SA	298.705	284.115	338.241	921.061
IMPORTING THINGS S R L	-	50.276	62.069	112.365
OUTDOORS S.A	359.743	488.439	880.310	1.728.493
LUCERNA S.A	-	81.819	261.983	343.802
COMPANIA SUDAMERICANA DE DISEÑO Y DISTRIBUCION S A	-	577.704	784.349	1.362.053
JUMBO RETAIL ARGENTINA SA	326	18.425	75.754	84.504
COTO CENTRO INTEGRAL DE COMERCIALIZACION SOCIEDAD ANONIM	29	31.650	64.935	96.634
RESTO	5.067.331	14.308.637	6.111.847	25.487.815
TOTAL GENERAL	47.823.526	68.251.061	88.105.359	204.179.946



* En el año 2007, la firma ALPARGATAS TEXTIL importó 1.002.042 pares oscar CHINA y 759.864 del resto de los orígenes (excluido BRASIL).
FUENTE: CNCE en base a DGA



Cuadro M.2.2
Importaciones de CALZADO de CHINA por categoría e importador
Año 2006

% sobre pares	% Acum	IMPORTADOR	Participación sobre el total importado (% sobre pares)				Cantidad Importada	FOB medio				Total general
			Categoría					A	B	C	D	
			A	B	C	D						
12%		ALPARGATAS CALZADOS S A	2	94	8,78	5,44	-	8,50	8,45			
3%	22%	AD DAS ARGENTINA SA		97	18,19	-	14,18	-	18,05			
6%	27%	NIKE ARGENTINA SA		99	20,82	8,11	14,30	-	20,52			
4%	31%	LOPEZ JOSE	3	81	3,10	6,50	-	3,10	5,86			
4%	30%	LADY STORK S A		14	352,625	-	3,40	4,83	4,82			
3%	38%	LATIN COMPANY SA	2	70	5,54	5,10	0,76	2,87	4,04			
3%	42%	FILA ARGENTINA S A		75	311,457	-	6,93	6,07	6,57			
3%	46%	GRIMOLDI S A	0	100	297,410	5,86	15,74	15,24	15,30			
3%	51%	DISTRINANDO S.A.		99	288,889	-	8,76	-	10,00			
3%	54%	LATIN SHOES S.A.		100	295,865	12,00	6,95	-	6,95			
2%	58%	FERCHET ARGENTINA S.A.	13	40	3,97	6,44	2,15	10,73	8,78			
2%	60%	WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA.	29	55	27,11	21,02	-	25,70	23,54			
2%	62%	EL DANTE SAIC.		99	196,890	5,65	-	4,49	3,96			
2%	64%	MEKY S.R.L.		0	195,690	-	5,49	1,14	1,75			
2%	66%	VALENA S.A.		99	178,977	7,18	-	4,88	5,15			
2%	68%	CALZADOS BLANCO S.A.		100	152,412	8,42	-	-	8,42			
2%	70%	D ARGENTINA SA		94	148,555	-	15,65	-	11,17			
2%	72%	MIDING SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD	15	85	1,96	3,49	-	2,05	2,77			
2%	74%	UNISOL SA		83	144,952	-	22,55	20,26	22,27			
1%	76%	MORGADO ABEL FERNANDO	12	29	5,25	5,92	2,18	3,38	4,34			
1%	78%	VIOBOR S R L.	43	27	3,82	-	1,95	2,89	2,96			
1%	80%	SPORTS & ADVENTURE S.A.		90	113,190	-	12,41	-	8,87			
1%	82%	GANA IMPORT S R L		95	109,853	-	-	0,96	1,14			
1%	84%	PURE VISION SA		100	108,540	-	-	-	1,06			
1%	86%	OGM S.A.		19	104,909	6,00	2,19	6,50	6,21			
1%	88%	SUN SOL S R L.		91	94,112	3,21	-	5,00	3,37			
1%	90%	FALABELLA S A	4	96	91,490	0,22	1,78	3,54	3,25			
1%	92%	IMEXCA INTERNACIONAL SOCIEDAD ANON		45	89,700	-	3,74	6,55	6,34			
1%	94%	TREND MILL SA		100	83,052	-	18,47	-	14,39			
1%	96%	DARRY S.A.		100	71,990	5,76	-	-	6,79			
1%	98%	KA ARGENTINA S. A.	24	42	7,16	7,47	-	6,32	7,01			
1%	100%	S & G PROMOCIONES S A		100	63,720	-	1,50	-	1,50			
1%	100%	HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.		100	63,002	4,20	-	-	4,20			
1%	100%	VDA-CALZADOS Y ARTICULOS DEPORTIV	0	100	62,114	22,79	15,64	-	15,64			
1%	100%	NEW ARCEIFE S.A.	2	9	13,31	14,47	7,45	11,02	8,39			
1%	100%	WORLD SPORT S.A.		30	51,801	14,07	2,88	9,83	6,86			
1%	100%	SHOES TRADING S A		80	51,356	-	0,64	2,53	1,42			
1%	100%	WINNER INTERNACIONAL SRL		91	47,808	-	1,50	-	1,50			
1%	100%	SIMFRE SA.		100	47,774	-	5,68	-	6,52			
0%	100%	DEASER S.A.		100	41,901	3,86	-	-	4,16			
0%	100%	YAN DINGWANG		100	41,352	-	1,09	-	1,09			
0%	100%	PIDIA SA		83	41,060	19,99	10,31	26,08	20,54			
0%	100%	IMPORTING THINGS S.R.L.		100	41,344	-	7,78	-	7,78			
0%	100%	COUTCOORS S.A.		67	39,597	-	23,48	10,12	20,39			
0%	100%	LUCERNA S.A.		100	39,048	-	-	-	6,71			
0%	100%	COMPANIA SUDAMERICANA DE DISEÑO Y		100	37,511	-	-	-	20,91			
0%	100%	JUMBO RETAIL ARGENTINA SOCIEDAD AN		71	35,646	-	2,06	2,25	2,13			
0%	100%	COTO CENTRO INTEGRAL DE COMERCIAL		31	35,079	-	1,12	2,16	1,85			
100%		TOTAL GENERAL	4	63	8,57	11,61	2,03	5,82	9,37			

Participación de CHINA en las importaciones: 4 63 1*

*: Importaciones nulas
0: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%
Fuente: CNCE en base a DGA



Cuadro M.3.1
Precios FOB por cuartil de CALZADO importado
 Año 2008
 En dólares por par

De deporte, con suela de PVC o caucho (Categoría A)

	CHINA	BRASIL
Participación en las importaciones del origen	4%	2%
FOB medio:	8,57	15,17
CUARTIL	Precio FOB	Precio FOB
Mínimo	0,30	0,10
25%	4,00	12,75
50%	4,20	13,95
75%	7,95	16,34
Máximo	95,19	57,15

De deporte, con suela distinta al PVC o caucho (Categoría B)

Participación en las importaciones del origen	63%	30%
FOB medio:	11,61	21,22
CUARTIL	Precio FOB	Precio FOB
Mínimo	0,25	1,00
25%	6,77	15,75
50%	8,61	20,00
75%	15,85	25,98
Máximo	151,52	211,58

Tipo ojota (Categoría C)

Participación en las importaciones del origen	11%	44%
FOB medio:	2,03	3,12
CUARTIL	Precio FOB	Precio FOB
Mínimo	0,10	0,10
25%	0,98	1,65
50%	1,50	2,45
75%	2,19	3,65
Máximo	25,17	42,66

Otros (Categoría D)

Participación en las importaciones del origen	22%	24%
FOB medio:	6,62	11,53
CUARTIL	Precio FOB	Precio FOB
Mínimo	0,20	0,10
25%	3,00	7,59
50%	4,63	10,44
75%	7,40	13,24
Máximo	110,67	95,07

Cuadro M.3.2
Importaciones de CALZADO empresas seleccionadas
Año 2008a. En pares
Ordenados según la cantidad total importada

Importador	CHINA				BRASIL				RESTO de los ORIGENES (1)				TOTAL GENERAL					
	Categoría A		Categoría B		Categoría C		Categoría D		Categoría A		Categoría B			Categoría C		Categoría D		TOTAL RESTO
	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	Cantidad	Valor		Cantidad	Valor	Cantidad	Valor	
SADDLE CALZADOS S.A	-	-	-	-	25.008	2.043.196	120.732	3.088.936	-	-	-	-	-	-	-	-	3.088.936	
NIKE ARGENTINA SA.	-	527.703	1.469	5.898	1.079.809	-	5.474	1.131.283	-	-	-	-	35.459	521.943	-	-	2.485.295	
ADIDAS ARGENTINA SA.	-	837.944	-	29.014	16	858.815	-	-	858.831	-	-	-	189.154	714.227	-	-	2.409.416	
ALPARGATAS CALZADOS S.A	25.570	1.089.326	-	45.005	-	-	1.180.200	-	-	-	-	-	799.908	1.903.719	-	-	3.083.919	
VDA-CALZADOS Y ART CULOS DEPOSE	13	62.101	-	62.114	201.012	1.574.570	65.115	151	1.671.178	-	-	-	44	54.420	-	-	1.817.721	
WELFAS S.A	-	13.382	-	11.982	-	-	1.790.903	-	1.790.903	-	-	-	-	-	-	-	1.790.903	
DIET RINANDO S.A.	-	385.803	-	2.886	-	236.420	227.205	942.454	1.406.079	-	-	-	7.311	23.226	-	-	1.717.796	
D ARGENTINA SA	-	60.410	-	98.145	-	-	974.719	974.719	974.719	-	-	-	30.541	4.507	-	-	1.164.701	
CALZADOS BLANCO S.A.	-	162.412	-	192.412	5.864	14.916	381.884	312.024	724.668	-	-	-	-	-	-	-	877.080	
GRIMOLDI S.A.	25.545	167.592	3.430	100.543	-	38	2.835	263.508	286.780	-	-	-	8.510	99.340	-	-	680.500	
REESOK ARGENTINA S.A.	-	-	-	-	21.895	590.508	-	612.703	612.703	-	-	-	-	-	-	-	612.703	
UNISOL SA.	-	127.054	-	17.598	-	71.705	42.040	113.745	123.697	-	-	3.080	79.651	159.428	-	-	450.125	
DASS ARGENTINA SRL	-	-	-	-	-	433.439	-	433.439	-	-	-	-	-	-	-	-	433.439	
CLADEN S.A.	60	295.799	-	6	295.865	-	68.401	99.983	99.983	-	-	-	-	-	-	-	395.858	
FLA ARGENTINA S.A	-	234.946	-	78.511	-	75.389	17	75.406	75.406	-	-	-	4	4	-	-	386.867	
LORES JOSE	11.380	293.657	-	56.004	-	6.012	-	6.012	6.012	-	-	-	-	-	-	-	367.100	
LADY STORK S.A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	352.825	
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	213.920	-	213.920	2	80.600	5	17.641	108.544	-	-	-	12.413	334.577	-	-	522.272	
LATIN COMPANY SA.	5.976	224.184	58.080	34.002	-	-	-	103.059	103.059	-	-	-	-	-	-	-	206.752	
WEKY S.R.L.	-	17.908	131.094	46.791	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	196.591	
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS	56.860	108.565	-	33.157	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	148.890	
EL DANTE SAIC.	-	181.968	-	15.024	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	196.992	
MIDING SRL	21.375	-	-	125.486	-	-	-	3.000	3.000	-	-	-	-	-	-	-	148.841	
VICBOR S.R.L	55.045	-	35.069	30.424	-	-	-	9.180	9.180	-	-	-	-	-	-	-	139.716	
INDULAR MANUFACTURAS S.A	-	-	-	-	-	63	115.356	13.742	129.161	-	-	-	-	-	-	-	129.161	
GAMA IMPORT S R L	-	-	93.266	16.512	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	109.868	
PURE VISION	-	-	-	108.840	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	108.840	
GGM	-	20.400	30.000	54.509	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	104.909	
G & G PROMOCIONES S.A	-	-	63.720	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63.720	
HILANDERIA CARMAH S.A.L.C.	63.002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	63.002	
EXTREME GEAR S.A	-	-	14	23	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	37	
RESTO	117.051	1.035.518	527.798	858.219	65.856	710.580	2.563.686	1.540.750	4.928.852	4.350	159.615	79.279	152.509	369.753	-	-	7.677.130	
TOTAL GENERAL	403.180	5.939.813	994.050	2.005.981	349.833	5.581.351	8.190.285	4.498.213	18.560.481	8.424	1.890.050	85.109	1.202.195	3.125.778	-	-	31.069.595	

(1) En el caso de ALPARGATAS, todas las importaciones del resto de los orígenes provienen de JIRUJAY, las de ADIDAS provienen principalmente de INDONESIA y VIETNAM, y las de NIKE de VIETNAM, INDONESIA y TAILANDIA.

FUENTE: CNCE en base a DGA



3.2 Importaciones de CALZADO empresas seleccionadas

Año 2008

b. En Porcentaje. Participación según el total importado por la empresa (por filas). Ordenados según la cantidad total importada.

Importador	CHINA				BRASIL				RESTO de los ORIGENES				TOTAL GENERAL				
	Categoría A		Categoría B		Categoría C		Categoría D		Categoría A		Categoría B			Categoría C		Categoría D	
SADDLE CALZADOS S.A.	-	-	-	-	1	-	95	4	100	-	-	-	-	-	-	-	100
NIKE ARGENTINA SA	-	21	43	0	0	22	-	2	46	-	32	-	1	-	-	-	33
ADIDAS ARGENTINA SA.	-	34	36	-	1	36	-	-	35	0	25	-	4	-	-	-	29
ALPARCATTAS CALZADOS S.A	1	57	61	-	2	61	-	-	0	-	-	-	39	-	-	-	38
VDA-CALZADOS Y ARTICULOS DEPIE	0	3	3	-	0	3	-	0	52	0	4	-	0	-	-	-	5
WELFAS S.A.	-	1	-	-	-	-	-	-	99	-	-	-	-	-	-	-	100
DIETRINANDO S.A.	-	17	17	-	0	17	-	13	55	-	1	-	0	-	-	-	100
ID ARGENTINA SA.	-	4	4	-	8	13	-	84	84	-	1	-	3	-	-	-	100
CALZADOS BLANCO S.A.	-	17	17	-	-	17	-	45	36	-	-	-	-	-	-	-	100
GRIMOLDI S.A.	4	25	44	1	15	44	0	42	100	-	9	-	8	-	-	-	100
REEBOK ARGENTINA S.A.	-	-	-	-	-	-	-	96	96	-	-	-	-	-	-	-	100
UNISOL SA.	-	28	32	-	4	32	-	25	100	-	27	-	16	-	-	-	44
DASS ARGENTINA SRL.	-	-	-	-	-	-	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-	100
CLADEN S.A.	0	75	75	-	0	75	-	17	25	-	-	-	-	-	-	-	100
FILA ARGENTINA S.A	-	61	61	-	20	61	-	0	19	-	-	-	0	-	-	-	100
LOPES JOSE	3	80	98	-	15	98	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	100
LADY STORK S.A	-	-	100	-	14	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	64	64	-	-	64	-	27	32	-	4	-	-	-	-	-	100
LATIN COMPANY SA.	2	70	100	18	11	100	-	-	34	-	-	-	-	-	-	-	100
MEKY S.R.L	-	6	66	44	16	66	-	-	34	-	-	-	-	-	-	-	100
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS	29	55	100	-	17	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
EL DANTE SAIC.	-	92	92	-	8	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
MIDING SRL	14	-	84	-	84	96	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-	100
VICBOR S.R.L	40	-	93	26	28	93	-	7	7	-	-	-	-	-	-	-	100
INDULAR MANUFACTURAS S.A	-	-	-	-	-	-	-	11	100	-	-	-	-	-	-	-	100
GANA IMPORT S R L	-	85	100	-	15	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
PURE VISION	-	-	100	-	100	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
GGM	-	19	100	29	52	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
G & G PROMOCIONES S.A	100	-	100	-	-	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C	-	38	100	-	62	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100
EXTREME GEAR S.A	2	13	32	7	11	32	-	33	63	0	2	-	1	-	-	-	100
TOTAL GENERAL	1	19	30	3	7	30	1	18	60	0	6	0	4	0	0	0	100

Nota:

- Importaciones nulas

0: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

FUENTE: CNCE en base a DGA



3.2 Importaciones de CALZADO empresas seleccionadas

Año 2008

c. En porcentaje. Participación según la participación de la empresa (por columnas)

Orientador según la cantidad total importada

Importador	CHINA				BRASIL				RESTO de los ORIGENES				TOTAL GENERAL				
	Categoría A		Categoría B		Categoría C		Categoría D		Categoría A		Categoría B			Categoría C		Categoría D	
	TOTAL CHINA		TOTAL BRASIL		TOTAL RESTO		TOTAL GENERAL		Categoría A		Categoría B			Categoría C		Categoría D	
SADDLE CALZADOS S.A.	-	-	-	-	7	-	36	31	17	-	-	-	-	-	-	-	10
NIKE ARGENTINA S.A.	-	9	0	0	-	19	-	1	6	-	43	-	3	-	-	-	8
ADIDAS ARGENTINA S.A.	-	14	-	1	0	15	-	-	5	1	33	0	9	-	-	-	8
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	6	18	-	2	-	-	-	0	0	-	-	-	62	-	-	-	6
VDA-CALZADOS Y ARTICULOS DEPOR	0	1	-	-	57	25	1	0	9	47	4	-	0	-	-	-	3
WELFAS S.A.	-	0	-	-	-	-	22	-	10	-	-	-	-	-	-	-	6
DISTRINANDO S.A.	-	5	-	0	3	4	3	21	8	-	1	-	1	-	-	-	6
ID ARGENTINA S.A.	-	1	-	5	2	2	0	22	5	-	1	-	3	-	-	-	4
CALZADOS BLANCO S.A.	-	3	-	-	2	0	5	7	4	-	-	-	-	-	-	-	3
GRIMOLDI S.A.	6	3	0	5	3	0	0	6	2	-	2	10	5	-	-	-	2
REEBOK ARGENTINA S.A.	-	-	-	-	6	11	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	2
UNISOL SA	-	2	-	1	-	-	-	1	1	-	7	4	6	-	-	-	1
DASS ARGENTINA SRL	-	-	-	-	-	8	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	1
CLADEN S.A.	0	5	-	0	3	1	-	2	1	-	-	-	-	-	-	-	1
FILA ARGENTINA S.A.	-	4	-	4	-	1	-	0	0	-	-	-	0	-	-	-	1
LOPES JOSE	3	5	-	3	4	0	-	-	0	-	-	-	-	-	-	-	1
LADY STORK S.A.	-	-	5	15	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	4	-	-	2	0	2	0	1	-	1	-	-	-	-	-	1
LATIN COMPANY SA.	1	4	6	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
MEKY S.R.L.	-	0	13	2	-	-	-	2	1	-	-	-	-	-	-	-	1
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS	14	2	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
E. DANTE SAIC.	-	3	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
MIDING SRL	5	-	-	6	2	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-	-	0
VICBOR S.R.L.	14	-	4	2	1	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-	-	0
INDULAR MANUFACTURAS S.A.	-	-	-	-	-	0	1	0	1	-	-	-	-	-	-	-	0
GANA IMPORT S R L	-	-	8	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
PURE VISION	-	-	-	5	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
GGM	-	0	3	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
G & G PROMOCIONES S.A.	-	-	6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.	16	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
EXTREME GEAR S A	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
RESTO	34	17	53	42	27	13	32	34	27	52	9	86	13	12	25	12	25
TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Nota:

- : importaciones nulas

0 : Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

FUENTE: CNCE en base a DGA



GRÁFICO M.1.1
Importaciones de CALZADO por origen
Empresas seleccionadas

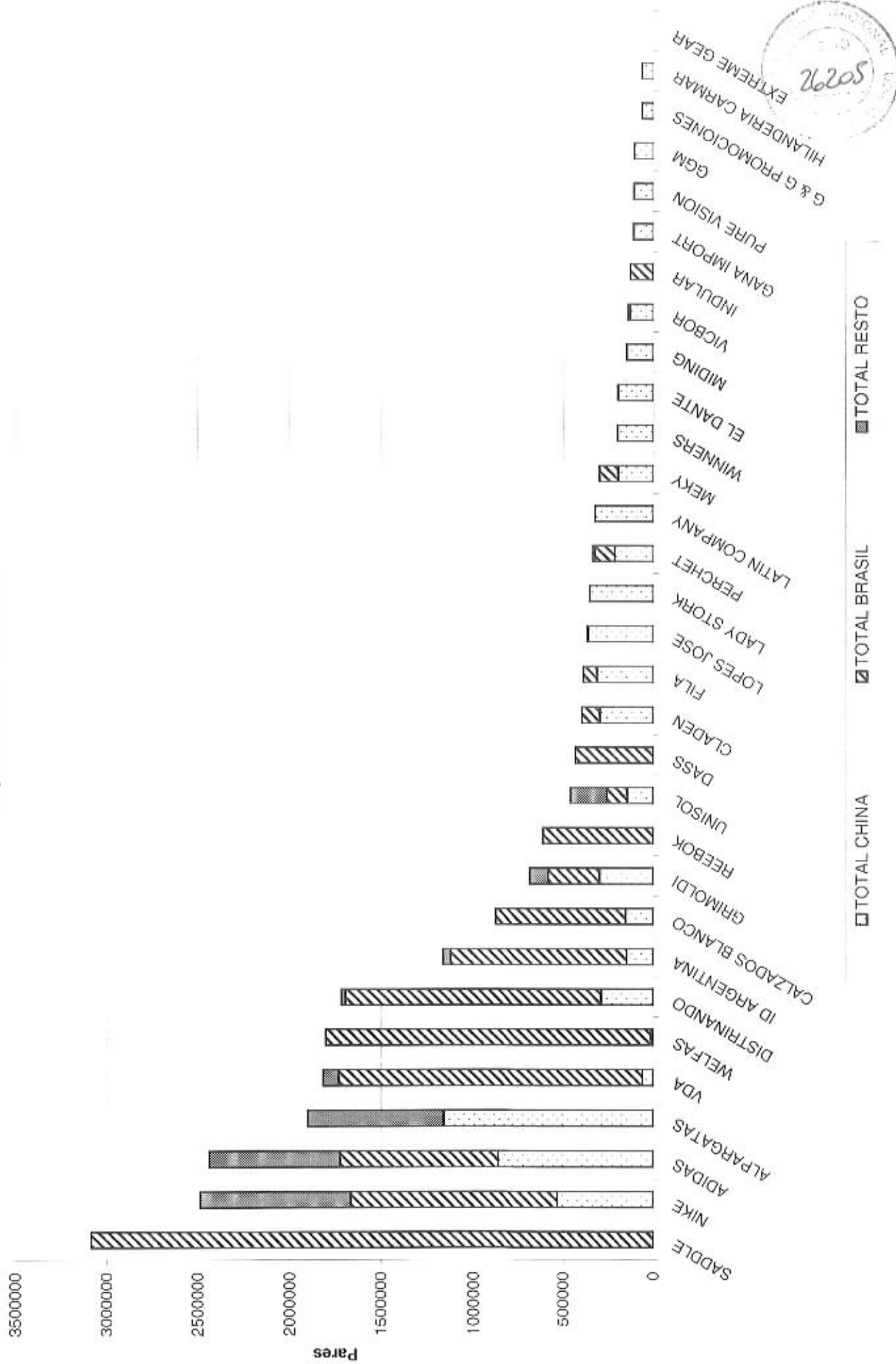
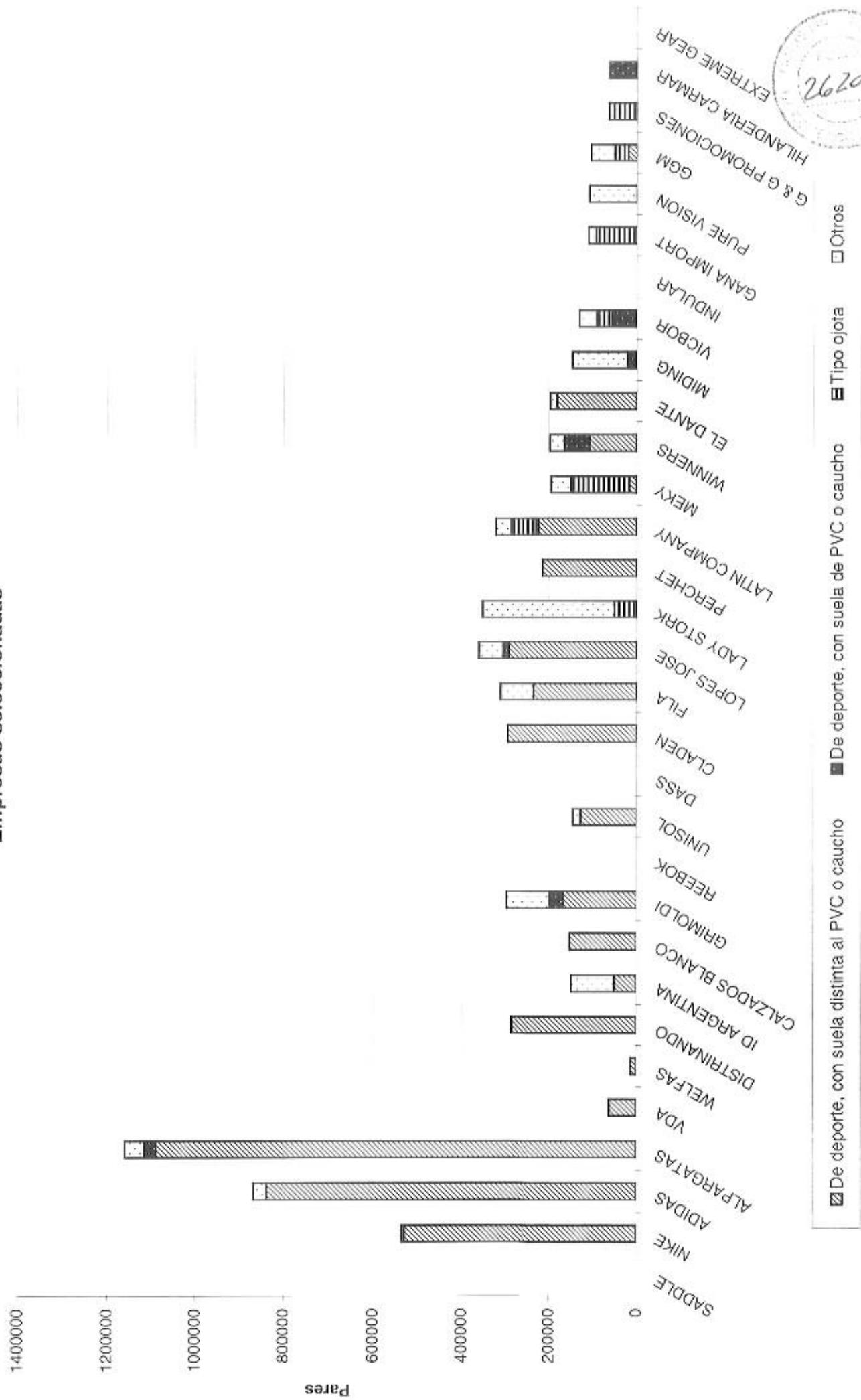


GRÁFICO M.1.2
Importaciones de CALZADO de CHINA por CATEGORÍA
Empresas seleccionadas



Cuadro M.4.A**Precios por Cuartil de las importaciones de CALZADO deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar (4%) - Categoría A**

Origen: China

Año: 2008

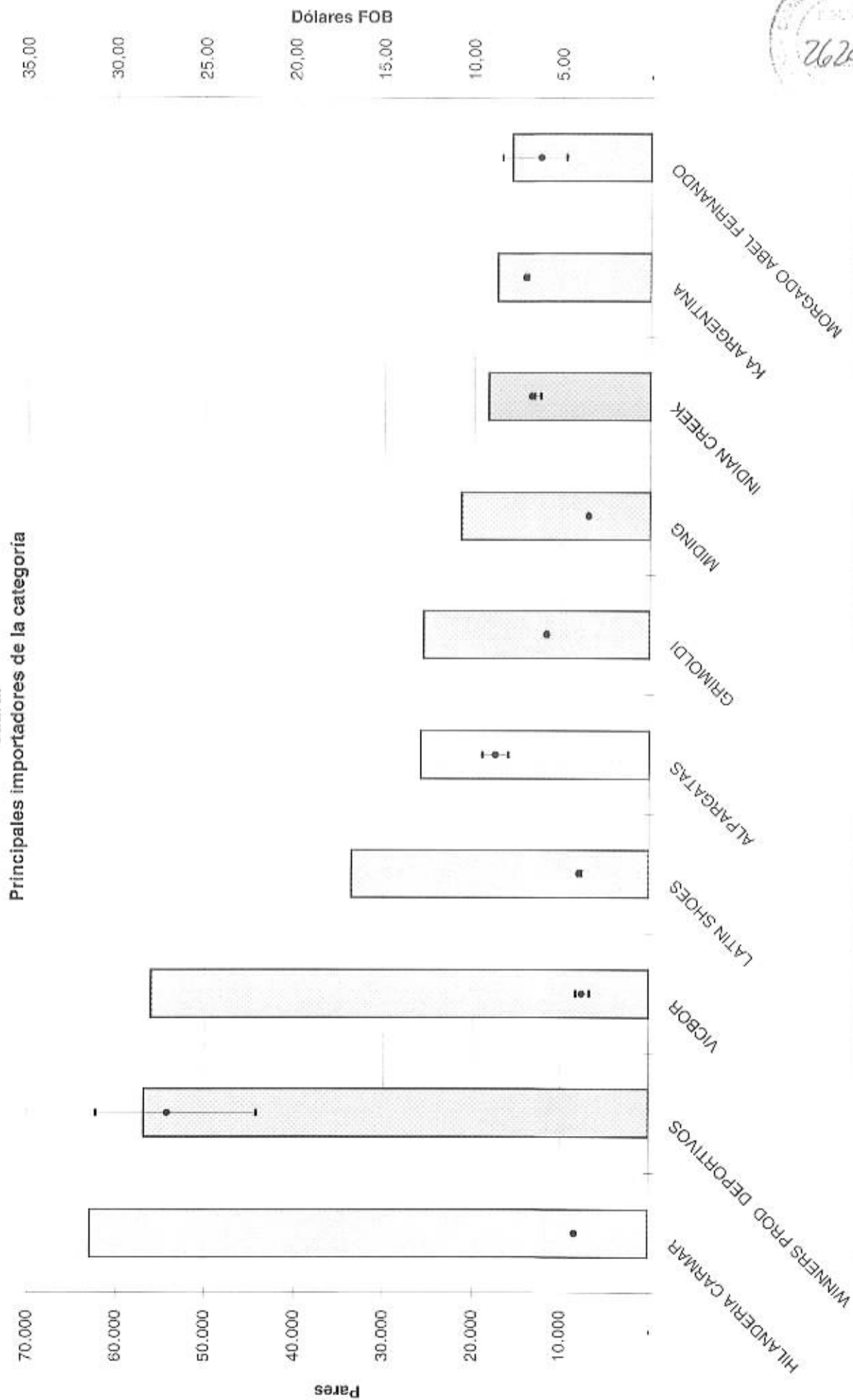
Importador	CUARTILES					Precio medio FOB	Cantidad importada (en pares)	%	% Acumulado
	Minimo	25%	50%	75%	Maximo				
HILANDERIA CARMAR S.A.I.C.	4,20	4,20	4,20	4,20	4,20	4,20	63.002	16%	16%
WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS SA.	13,76	22,12	28,03	31,15	44,88	27,11	56.869	14%	30%
VICBOR S.R.L.	1,00	3,37	3,70	4,15	4,18	3,82	56.045	14%	44%
LATIN SHOES S.A.	3,03	3,85	3,97	4,04	5,65	3,97	33.660	8%	52%
ALPARGATAS CALZADOS S A	7,39	8,05	8,50	9,50	11,80	8,78	25.870	6%	58%
GRIMOLDI S.A.	5,76	5,80	5,80	5,90	6,35	5,86	25.545	6%	65%
MIDING SRL	3,48	3,48	3,50	3,50	3,50	3,49	21.375	5%	70%
INDIAN CREEK S A	0,60	6,20	6,36	6,58	8,19	6,79	18.372	5%	75%
KA ARGENTINA S. A	1,50	7,01	7,15	7,15	7,95	7,15	17.399	4%	79%
MORGADO ABEL FERNANDO	4,79	4,79	4,79	8,44	8,44	6,25	15.780	4%	83%
RESTO	-	-	-	-	-	-	69.269	17%	100%
TOTAL	0,30	4,00	4,20	7,95	95,19	8,57	403.186	100%	

(1): de CHINA proviene el 53% de las importaciones de este tipo de CALZADO, en tanto que de BRASIL proviene un 45%

Fuente: CNCE en base a DGA



GRÁFICO M.2.A
Importaciones de CALZADOS de la Categoría A (origen CHINA), cantidades, precios medios y precios mínimos del 2º y 4º cuartil



Cuadro M.4.B**Precios por Cuartil de CALZADO deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar (63%) -****Categoría B**

Origen: China

Año: 2008

Importador	CUARTILES					Precio medio FOB	Cantidad importada (en pares)	%	% Acumulado
	Minimo	25%	50%	75%	Maximo				
ALPARGATAS CALZADOS S A (1)	0,25	7,57	8,29	9,38	12,90	8,44	1.089.326	18%	18%
ADIDAS ARGENTINA SA.	6,81	13,40	18,29	22,68	54,10	18,19	837.344	14%	32%
NIKE ARGENTINA SA.	9,60	18,25	20,43	22,93	52,83	20,62	527.703	9%	41%
CLADEN S.A.	0,50	4,53	6,63	8,72	25,98	6,95	295.799	5%	46%
LOPES JOSE	5,37	6,10	6,50	7,03	7,80	6,50	293.657	5%	51%
DISTRINANDO S.A.	0,25	8,09	8,53	8,91	27,28	8,76	285.803	5%	56%
FILA ARGENTINA S A	1,00	6,18	6,75	7,25	30,99	6,93	234.946	4%	60%
LATIN COMPANY SA.	0,79	4,82	4,82	5,76	5,76	5,10	224.184	4%	64%
PERCHET ARGENTINA S.A.	2,00	5,65	6,30	7,16	78,24	6,60	213.920	4%	67%
EL DANTE SAIC.	2,00	5,30	5,80	5,90	8,00	5,65	181.866	3%	70%
GRIMOLDI S.A.	6,78	8,55	16,32	21,93	52,50	15,74	167.592	3%	73%
CALZADOS BLANCO S.A.	5,35	7,47	9,00	9,60	11,80	8,42	152.412	3%	76%
UNISOL SA.	1,00	18,18	23,11	25,70	61,54	22,55	127.054	2%	78%
RESTO	-	-	-	-	-	-	1.308.208	22%	100%
TOTAL	0,25	6,77	8,61	15,85	151,52	11,61	5.939.813	100%	

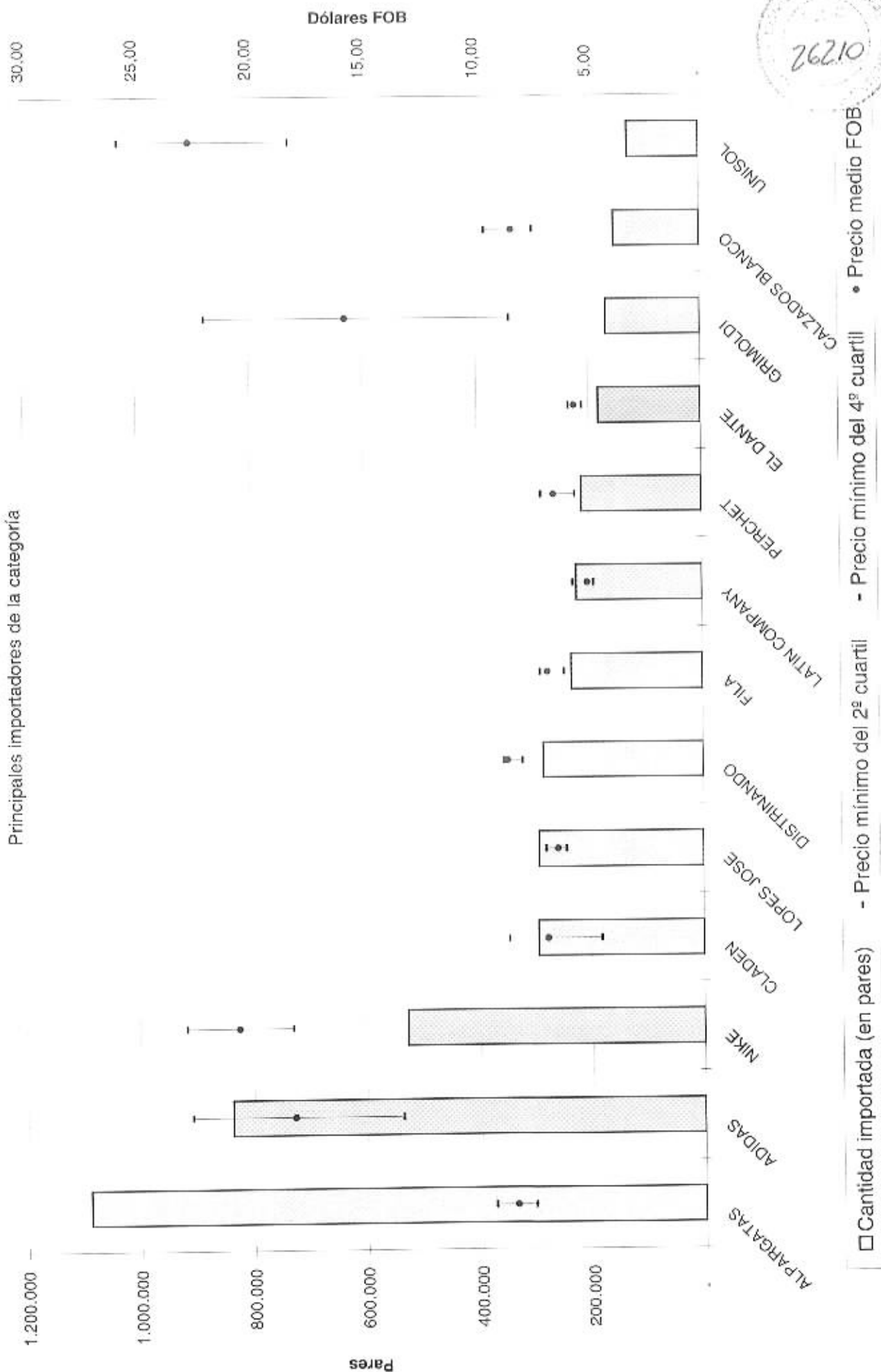
(1): El 70% de las importaciones de ALPARGATAS originarias de CHINA corresponde a CALZADOS para tenis, baloncesto, entrenamiento y similares con suela y parte superior de caucho vulcanizado o plástico.

(2): de CHINA proviene el 44% de las importaciones de este tipo de CALZADO, en tanto que de BRASIL proviene un 32%.

Fuente: CNCE en base a DGA



GRÁFICO M.2.B
Importaciones de CALZADOS de la Categoría B (origen CHINA), cantidades, precios medios y precios mínimos del 2º y 4º cuartil
 Principales importadores de la categoría



Cuadro M.4.C
Precios por Cuartil de las importaciones de CALZADO: Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas, incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas) (11 %) - Categoría C

Origen: China
 Año: 2008

Importador	CUARTILES					Precio medio FOB	Cantidad importada (en pares)	%	% Acumulado
	Minimo	25%	50%	75%	Maximo				
MEKY S.R.L.	0,53	0,59	0,69	1,38	2,80	1,14	131.094	13%	13%
GANA IMPORT S R L	0,57	0,69	1,25	1,25	1,25	0,96	93.356	9%	23%
G & G PROMOCIONES S A	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	63.720	6%	29%
LATIN COMPANY SA.	0,75	0,76	0,76	0,76	0,85	0,76	58.080	6%	35%
LADY STORK S A	1,88	2,34	3,80	4,52	4,72	3,40	50.700	5%	40%
WINNER INTERNACIONAL SRL	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	47.808	5%	45%
LATIN SHOES S.A.	0,72	1,30	2,08	2,65	3,92	2,15	45.840	5%	49%
YAN DINGWANG	0,80	0,98	0,98	1,25	1,60	1,09	44.352	4%	54%
IMPORTING THINGS S.R.L.	1,35	1,35	1,65	1,65	1,65	1,51	41.244	4%	58%
NEW ARRECIFE S.A.	4,09	6,16	7,84	8,20	25,17	7,45	39.109	4%	62%
RESTO	-	-	-	-	-	-	379.353	38%	100%
TOTAL	0,10	0,98	1,50	2,19	25,17	2,03	994.656	100%	

(1): de CHINA proviene el 11% de las importaciones de este tipo de CALZADO, en tanto que de BRASIL proviene un 88%

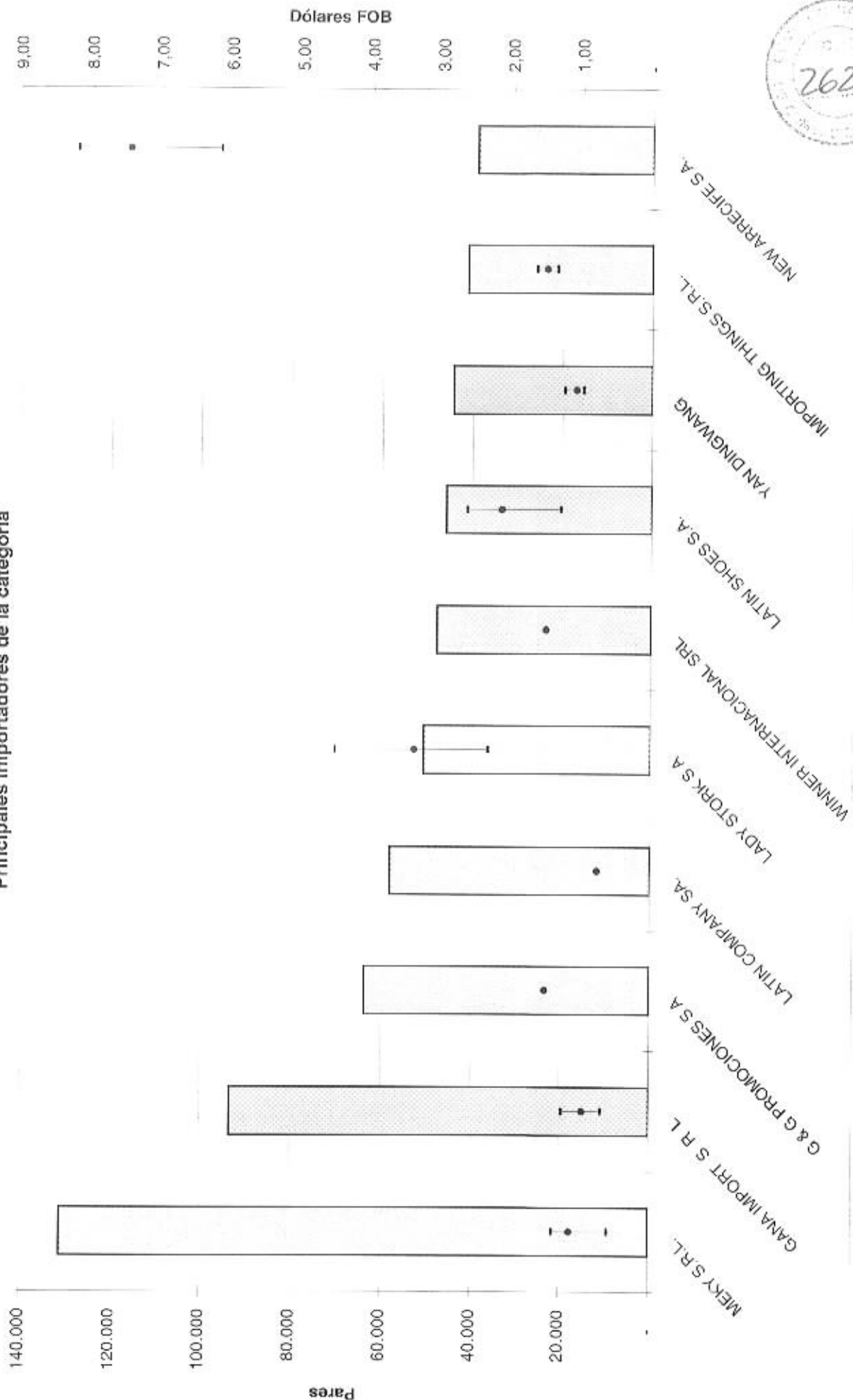
Fuente: CNCE en base a DGA



GRÁFICO M.2.C

Importaciones de CALZADOS de la Categoría C (origen CHINA), cantidades, precios medios y precios mínimos del 2º y 4º cuartil

Principales importadores de la categoría



□ Cantidad importada (en pares) - Precio mínimo del 2º cuartil - Precio medio del 4º cuartil • Precio medio FOB

Cuadro M.4.D
Precios por Cuartil importaciones de CALZADO - Otros (22 %) - Categoría D

Origen: China

Año: 2008

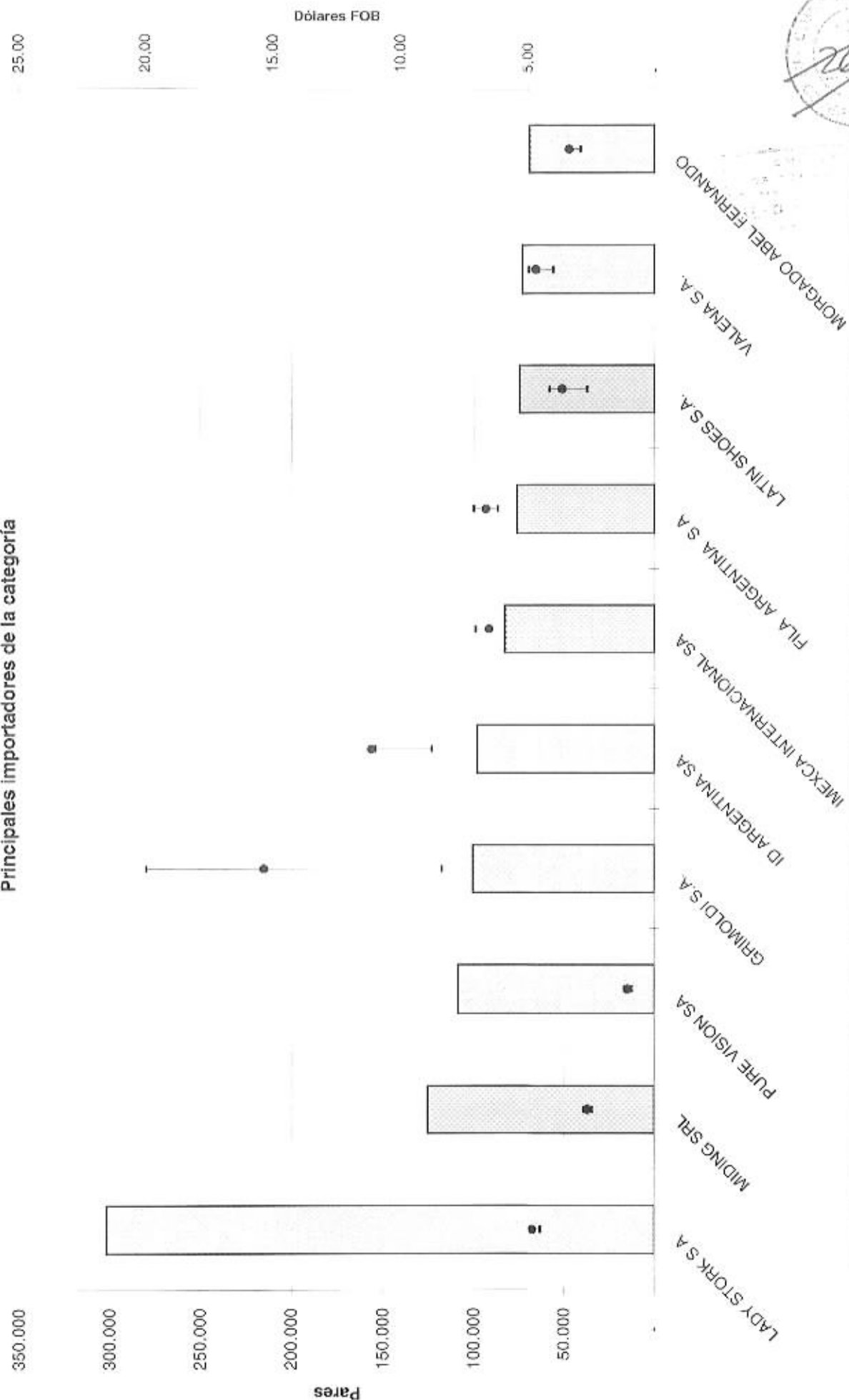
Importador	CUARTILES					Precio medio FOB	Cantidad importada (en pares)	%	% Acumulado
	Minimo	25%	50%	75%	Maximo				
LADY STORK S A	2,00	4,50	4,63	4,87	6,71	4,83	301.925	15%	15%
MIDING SRL	1,00	2,46	2,50	2,79	4,00	2,65	125.466	6%	21%
PURE VISION SA	0,91	0,91	1,18	1,18	1,29	1,06	108.840	5%	26%
GRIMOLDI S.A.	6,06	8,40	15,25	19,99	66,87	15,36	100.843	5%	31%
ID ARGENTINA SA	8,42	8,80	10,40	11,01	110,67	11,17	98.145	5%	36%
IMEXCA INTERNACIONAL SA	0,20	6,48	6,65	7,06	7,64	6,55	82.980	4%	40%
FILA ARGENTINA S A	5,90	6,20	6,45	7,15	13,00	6,67	76.511	4%	43%
LATIN SHOES S.A.	2,45	2,66	3,88	4,13	5,35	3,64	74.964	4%	47%
VALENA S.A.	3,10	4,00	4,67	4,96	7,10	4,68	73.455	4%	50%
MORGADO ABEL FERNANDO	2,63	2,92	3,17	3,44	7,65	3,38	69.049	3%	54%
RESTO	-	-	-	-	-	-	953.804	46%	100%
TOTAL	0,20	3,00	4,63	7,40	110,67	6,62	2.065.981	100%	

(1): de CHINA proviene el 27% de las importaciones de este tipo de CALZADO, en tanto que de BRASIL proviene un 58%

Fuente: CNCE en base a DGA



GRÁFICO M.2.D
Importaciones de CALZADO de la categoría D (origen CHINA), cantidades, precios medios y precios mínimos del 2º y 4º cuartil
Principales importadores de la categoría



26213

□ Cantidad importada (en pares) - Precio mínimo del 2º cuartil - Precio mínimo del 4º cuartil • Precio medio FOB

6214



Cuadro M.5.1
Distribución de frecuencia de las importaciones de CHINA por categoría de CALZADO (pares)

a. Cantidad de pares

Año: 2008

Categoría \ FOB medio por par	Precio Medio	Menor a US\$ 2	De US 2 a US 5	De US 5 a US 10	De US 10 a US 15	De US 15 a US 20	Mayor a US 20	TOTAL
Categoría A	8,57	66	217.889	114.509	8.787	12.702	49.233	403.186
Categoría B	11,61	1.570	434.658	3.209.792	714.020	609.936	969.838	5.939.813
Categoría C	2,03	666.643	252.053	66.562	7.893	1.500	6	994.656
Categoría D	6,62	205.304	934.679	577.678	154.684	80.070	113.568	2.065.981
TOTAL Selección	9,37	873.516	1.621.389	3.854.031	876.597	691.506	1.083.412	9.000.450

b. En porcentaje. Participación por rango de precio (por fila - % de pares)

Año: 2008

Categoría \ FOB medio por par	Menor a US\$ 2	De US 2 a US 5	De US 5 a US 10	De US 10 a US 15	De US 15 a US 20	Mayor a US\$ 20	TOTAL
Categoría A	0	54	28	2	3	12	100
Categoría B	0	7	54	12	10	16	100
Categoría C	67	25	7	1	0	0	100
Categoría D	10	45	28	7	4	5	100
TOTAL Selección	10	18	43	10	8	12	100

c. En porcentaje. Participación por categoría (por columnas - % de pares)

Año: 2008

Categoría \ FOB medio por par	Menor a US\$ 2	De US 2 a US 5	De US 5 a US 10	De US 10 a US 15	De US 15 a US 20	Mayor a US\$ 20	TOTAL
Categoría A	0	13	3	1	2	5	4
Categoría B	0	27	83	81	88	90	66
Categoría C	76	16	2	1	0	0	11
Categoría D	24	58	15	18	12	10	23
TOTAL Selección	100	100	100	100	100	100	100

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior

FUENTE: CNCE en base a DGA



Cuadro M.5.2
Distribución de frecuencia de las importaciones de CHINA por categoría de CALZADO (dólares FOB)

a. Dólares FOB
 Año: 2008

Categoría \ FOB medio por par	Precio Medio	Menor a US\$ 2	De US\$ 2 a US\$ 5	De US\$ 5 a US\$ 10	De US\$ 10 a US\$ 15	De US\$ 15 a US\$ 20	Mayor a US\$ 20	TOTAL
Categoría A	8,57	72	852.408	785.031	107.958	215.208	1.494.921	3.455.598
Categoría B	11,61	1.283	1.894.551	23.831.225	8.737.852	10.797.100	23.695.784	68.957.795
Categoría C	2,03	759.113	695.717	446.329	88.207	26.574	151	2.016.092
Categoría D	6,62	243.603	3.330.230	3.973.844	1.834.196	1.385.627	2.908.375	13.675.874
TOTAL Selección	9,37	1.003.999	5.920.498	28.251.398	10.660.256	12.209.301	26.604.311	84.649.761

b. En porcentaje. Participación por rango de precio (por fila - % de dólares FOB)
 Año: 2008

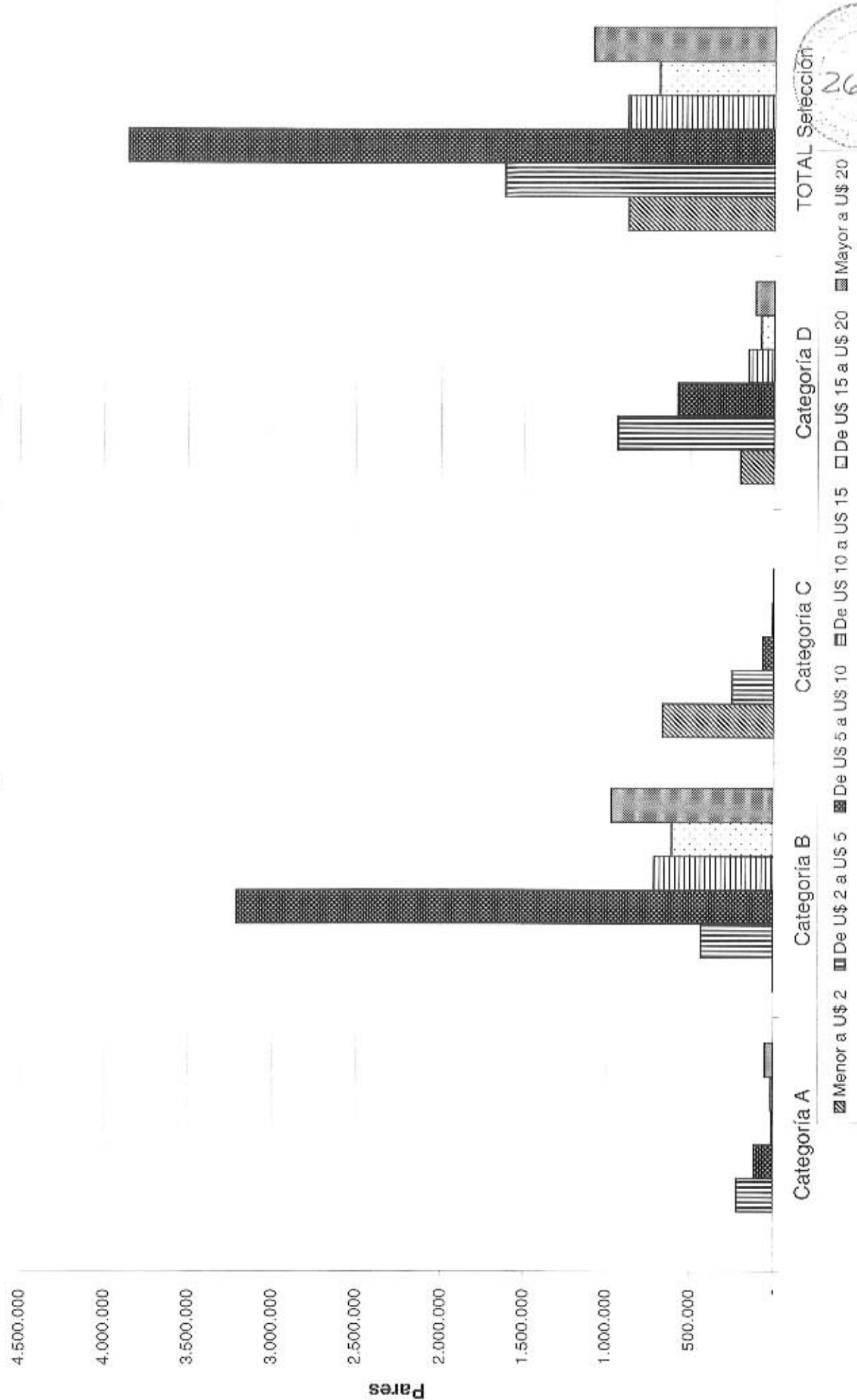
Categoría \ FOB medio por par	Menor a US\$ 2	De US\$ 2 a US\$ 5	De US\$ 5 a US\$ 10	De US\$ 10 a US\$ 15	De US\$ 15 a US\$ 20	Mayor a US\$ 20	TOTAL
Categoría A	0	25	23	3	6	43	100
Categoría B	0	3	35	13	16	34	100
Categoría C	38	35	22	4	1	0	100
Categoría D	2	24	29	13	10	21	100
TOTAL Selección	1	7	33	13	14	31	100

c. En porcentaje. Participación por categoría (por columnas - % de dólares FOB)
 Año: 2008

Categoría \ FOB medio por par	Menor a US\$ 2	De US\$ 2 a US\$ 5	De US\$ 5 a US\$ 10	De US\$ 10 a US\$ 15	De US\$ 15 a US\$ 20	Mayor a US\$ 20	TOTAL
Categoría A	0	14	3	1	2	6	4
Categoría B	0	32	84	82	88	89	81
Categoría C	76	12	2	1	0	0	2
Categoría D	24	56	14	17	11	11	16
TOTAL Selección	100	100	100	100	100	100	100

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior
 FUENTE: CNCE en base a DGA

GRÁFICO M.3
Distribución de frecuencia de las importaciones de CHINA por categoría de CALZADO



Fuente: CNCE sobre la base de DGA

6.1 Distribución de frecuencia de las importaciones de CALZADO CATEGORÍA B de CHINA por empresa (pares)

a. Cantidad de pares
Año: 2008



Importador \ FOB medio por par	Precio Medio	Menor a US 2	De US 2 a US 5	De US 5 a US 10	De US 10 a US 15	De US 15 a US 20	Mayor a US 20	TOTAL
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	5,44	168	27	978.711	110.420	-	-	1.089.326
ADIDAS ARGENTINA SA.	15,19	-	-	26.800	261.251	210.613	338.480	837.344
NIKE ARGENTINA SA.	20,62	-	-	1.200	36.588	192.630	297.285	527.703
CLADEN S.A.	6,95	209	101.012	154.273	30.971	300	34	295.799
LOPES JOSE	6,50	-	-	293.657	-	-	-	293.657
DISTRINANDO S.A.	8,76	52	-	269.472	12.804	-	3.475	285.503
FILA ARGENTINA S.A.	0,93	4	-	234.940	-	-	2	234.946
LATIN COMPANY SA.	5,10	36	156.402	57.656	-	-	-	224.154
PERCHET ARGENTINA S.A.	6,60	-	29.867	153.223	-	-	830	213.920
EL DANTE SAIC	6,65	-	7.508	174.358	-	-	-	181.866
GRIMOLDI S.A.	16,74	-	-	56.170	21.080	50.001	60.335	167.586
CALZADOS BLANCO S.A.	8,42	-	-	146.412	6.000	-	-	152.412
UNISOL SA.	22,55	150	-	-	2	45.275	80.627	127.054
WINNERS PROD DEP	21,02	-	-	-	52.620	2.200	53.945	108.565
VDA-CALZADOS Y ART DEP	15,64	2	-	600	33.470	16.295	9.734	62.101
ID ARGENTINA SA.	15,65	-	-	-	23.148	25.284	1.278	50.410
GGM	6,00	-	-	20.400	-	-	-	20.400
MEKY S.R.L.	5,40	-	2.304	15.504	-	-	-	17.808
WELFAS S.A.	7,07	-	-	13.392	-	-	-	13.392
EXTREME GEAR S.A.	1,00	14	-	-	-	-	-	14
TOTAL Selección	11,85	634	297.210	2.636.768	597.360	525.596	846.725	4.904.295

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior.

De las empresas se mencionan que importan este tipo de CALZADO, en este Cuadro faltan: REEBOK, INDOLEAR, y DASS debido a que no realizan importaciones desde CHINA.

i: En porcentaje. Participación por rango de precio (por fila - % de pares)
Año: 2008

Importador \ FOB medio por par	Menor a 2	De 2 a 5	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	Mayor a 20	TOTAL
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	0	0	90	10	-	-	100
ADIDAS ARGENTINA SA.	-	-	3	31	25	40	100
NIKE ARGENTINA SA.	-	-	0	7	37	56	100
CLADEN S.A.	0	34	52	14	0	0	100
LOPES JOSE	-	-	100	-	-	-	100
DISTRINANDO S.A.	0	-	94	4	-	1	100
FILA ARGENTINA S.A.	0	-	100	-	-	0	100
LATIN COMPANY SA.	0	70	30	-	-	-	100
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	14	86	-	-	0	100
EL DANTE SAIC	-	4	96	-	-	-	100
GRIMOLDI S.A.	-	-	34	13	16	36	100
CALZADOS BLANCO S.A.	-	-	96	4	-	-	100
UNISOL SA.	0	-	-	0	36	63	100
WINNERS PROD DEP	-	-	-	48	2	50	100
VDA-CALZADOS Y ART DEP	0	-	1	54	29	16	100
ID ARGENTINA SA.	-	-	-	46	50	4	100
GGM	-	-	100	-	-	-	100
MEKY S.R.L.	-	13	87	-	-	-	100
WELFAS S.A.	-	-	100	-	-	-	100
EXTREME GEAR S.A.	100	-	-	-	-	-	100
TOTAL Selección	0	6	54	12	11	17	100

Nota:

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior.

- : Importaciones nulas.

0: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

i: En porcentaje. Participación por categoría (por columnas - % de pares)
Año: 2008

Importador \ FOB medio por par	Menor a 2	De 2 a 5	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	Mayor a 20	TOTAL
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	26	0	37	18	-	-	22
ADIDAS ARGENTINA SA.	-	-	1	44	40	40	17
NIKE ARGENTINA SA.	-	-	0	6	37	35	11
CLADEN S.A.	33	34	6	7	0	0	6
LOPES JOSE	-	-	11	-	-	-	6
DISTRINANDO S.A.	0	-	10	2	-	0	6
FILA ARGENTINA S.A.	1	-	9	-	-	0	5
LATIN COMPANY SA.	6	53	3	-	-	-	5
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	10	7	-	-	0	4
EL DANTE SAIC	-	3	7	-	-	-	4
GRIMOLDI S.A.	-	-	2	4	6	7	3
CALZADOS BLANCO S.A.	-	-	6	1	-	-	3
UNISOL SA.	24	-	-	0	9	10	3
WINNERS PROD DEP	-	-	-	9	0	6	2
VDA-CALZADOS Y ART DEP	0	-	0	6	3	1	1
ID ARGENTINA SA.	-	-	-	4	5	0	1
GGM	-	-	1	-	-	-	0
MEKY S.R.L.	-	1	1	-	-	-	0
WELFAS S.A.	-	-	1	-	-	-	0
EXTREME GEAR S.A.	2	-	-	-	-	-	0
TOTAL Selección	100	100	100	100	100	100	100

Nota:

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior.

- : Importaciones nulas.

0: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

Fuente: CNCE en base a DGA

6.2 Distribución de frecuencia de las importaciones de CALZADO de la CATEGORÍA B de CHINA por empresa (dólares FOB)

a. Dólares FOB
Año: 2008

Importador (FOB medio por par	Precio Medio	Menor a 2	De 2 a 5	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	Mayor a 20	TOTAL
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	8,44	51	72	6.013.078	1.177.914	-	-	9.191.115
ADIDAS ARGENTINA SA.	18,19	-	-	240.207	3.330.203	3.717.505	7.939.203	15.230.118
NIKE ARGENTINA SA.	20,62	-	-	11.520	445.496	2.495.523	8.932.237	10.882.775
CLADEN S.A.	6,95	195	451.827	1.140.637	457.773	5.650	737	2.056.714
LOPES JOSE	6,50	-	-	1.907.406	-	-	-	1.907.406
DISTRINANDO S.A.	8,76	35	-	2.296.349	129.068	-	76.810	2.504.222
FILA ARGENTINA S.A.	6,93	4	-	1.625.601	-	-	62	1.628.667
LATIN COMPANY SA.	5,10	28	754.291	389.699	-	-	-	1.144.018
PERCHET ARGENTINA S.A.	6,60	-	146.237	1.241.777	-	-	24.041	1.412.059
EL DANTE SAIC.	5,65	-	37.428	990.634	-	-	-	1.028.062
GRIMOLDI S.A.	15,74	-	-	449.241	234.202	535.728	1.418.448	2.637.619
CALZADOS BLANCO S.A.	6,42	-	-	1.220.196	53.480	-	-	1.263.676
UNISOL SA.	22,55	163	-	-	20	809.790	2.055.397	2.865.370
WINNERS PROD DEP	21,02	-	-	-	673.952	34.108	1.573.775	2.281.836
VDA-CALZADOS Y ART DEP	15,64	2	-	5.553	439.722	234.275	231.865	971.417
ID ARGENTINA SA.	15,65	-	-	-	334.145	409.879	44.744	788.768
GGM	6,00	-	-	122.400	-	-	-	122.400
MEKY S.R.L.	5,49	-	11.050	85.744	-	-	-	97.803
WELFAS S.A.	7,07	-	-	94.699	-	-	-	94.699
EXTREME GEAR S.A.	1,00	14	-	-	-	-	-	14
TOTAL Selección	11,85	491	1.400.915	19.841.735	7.285.995	9.300.356	20.299.322	58.128.617

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior.

De las empresas seleccionadas que importan este tipo de CALZADO, en este Cuadro faltan: REEBOK, INDULAR, y DASS debido a que no realizan importaciones desde CHINA.

b. Participación por rango de precio (por fila - % de dólares FOB)
Año: 2008

Importador (FOB medio por par	Menor a 2	De 2 a 5	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	Mayor a 20	TOTAL
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	0	0	87	13	-	-	100
ADIDAS ARGENTINA SA.	-	-	2	22	24	52	100
NIKE ARGENTINA SA.	-	-	0	4	32	64	100
CLADEN S.A.	0	22	55	22	0	0	100
LOPES JOSE	-	-	100	-	-	-	100
DISTRINANDO S.A.	0	-	92	6	-	3	100
FILA ARGENTINA S.A.	0	-	100	-	-	0	100
LATIN COMPANY SA.	0	55	34	-	-	-	100
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	10	88	-	-	2	100
EL DANTE SAIC.	-	4	96	-	-	-	100
GRIMOLDI S.A.	-	-	17	9	20	54	100
CALZADOS BLANCO S.A.	-	-	95	5	-	-	100
UNISOL SA.	0	-	-	0	28	72	100
WINNERS PROD DEP	-	-	-	30	1	69	100
VDA-CALZADOS Y ART DEP	0	-	1	45	50	24	100
ID ARGENTINA SA.	-	-	42	52	6	-	100
GGM	-	-	100	-	-	-	100
MEKY S.R.L.	-	11	89	-	-	-	100
WELFAS S.A.	-	-	100	-	-	-	100
EXTREME GEAR S.A.	100	-	-	-	-	-	100
TOTAL Selección	0	2	34	13	16	35	100

Nota:

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior.

- : Importaciones nulas

b: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

c. Participación por categoría (por columnas - % de dólares FOB)
Año: 2008

Importador (FOB medio por par	Menor a 2	De 2 a 5	De 5 a 10	De 10 a 15	De 15 a 20	Mayor a 20	TOTAL
ALPARGATAS CALZADOS S.A.	10	0	40	15	-	-	15
ADIDAS ARGENTINA SA.	-	-	1	46	40	39	25
NIKE ARGENTINA SA.	-	-	0	6	38	34	19
CLADEN S.A.	40	32	5	6	0	0	4
LOPES JOSE	-	-	10	-	-	-	3
DISTRINANDO S.A.	7	-	12	2	-	0	4
FILA ARGENTINA S.A.	1	-	8	-	-	0	3
LATIN COMPANY SA.	6	54	2	-	-	-	2
PERCHET ARGENTINA S.A.	-	10	6	-	-	0	2
EL DANTE SAIC.	-	3	5	-	-	-	2
GRIMOLDI S.A.	-	-	2	3	6	7	5
CALZADOS BLANCO S.A.	-	-	6	1	-	-	2
UNISOL SA.	33	-	-	0	9	10	5
WINNERS PROD DEP	-	-	-	9	0	8	4
VDA-CALZADOS Y ART DEP	0	-	0	6	3	1	2
ID ARGENTINA SA.	-	-	-	5	4	0	1
GGM	-	-	1	-	-	-	0
MEKY S.R.L.	-	1	0	-	-	-	0
WELFAS S.A.	-	-	0	-	-	-	0
EXTREME GEAR S.A.	0	-	-	-	-	-	0
TOTAL Selección	100	100	100	100	100	100	100

Nota:

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior.

- : Importaciones nulas

b: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

Fuente: CNCE en base a DGA



Cuadro M.7

Distribución de frecuencia ACUMULADA de las importaciones de CALZADO de la Categoría B de CHINA por empresa

a. Porcentaje sobre pares importados

Año: 2008

Importador / FOB medio por par	Cantidad Importada (pares)	Precio Medio	Precio medio FOB (1)					
			Menor a US 2	De US 2 a US 5	De US 5 a US 10	De US 10 a US 15	De US 15 a US 20	Mayor a US 20
ALPARGATAS CALZADOS S A	1.089.326	8,44	0	0	90	100	100	100
ADIDAS ARGENTINA SA.	837.344	18,19	-	-	3	34	60	100
NIKE ARGENTINA SA.	527.703	20,62	-	-	0	7	44	100
CLADEN S.A.	295.799	6,95	0	34	86	100	100	100
LOPES JOSE	293.657	6,50	-	-	100	100	100	100
DISTRINANDO S.A.	285.803	8,76	0	0	94	99	99	100
FILA ARGENTINA S A	234.946	6,93	0	0	100	100	100	100
LATIN COMPANY SA.	224.184	5,10	0	70	100	100	100	100
PERCHET ARGENTINA S.A.	213.920	6,60	-	14	100	100	100	100
EL DANTE SAIC.	181.866	5,65	-	4	100	100	100	100
GRIMOLDI S.A.	167.592	15,74	-	-	34	46	64	100
CALZADOS BLANCO S.A.	152.412	8,42	-	-	96	100	100	100
UNISOL SA.	127.054	22,55	0	0	0	0	37	100
WINNERS PROD DEP	108.565	21,02	-	-	-	48	50	100
VDA-CALZADOS Y ART DEP	62.101	15,64	0	0	1	55	84	100
ID ARGENTINA SA	50.410	15,65	-	-	-	46	96	100
GGM	20.400	6,00	-	-	100	100	100	100
MEKY S.R.L.	17.808	5,49	-	13	100	100	100	100
WELFAS S A	13.392	7,07	-	-	100	100	100	100
EXTREME GEAR S A	14	1,00	100	100	100	100	100	100
TOTAL Selección	4.904.295	11,85	0	6	60	72	83	100

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior

- : Importaciones nulas

0: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

b. Porcentaje sobre valor FOB importado

Año: 2008

Importador	Cantidad Importada (dólares FOB)	Precio Medio	Precio medio FOB (1)					
			Menor a US 2	De US 2 a US 5	De US 5 a US 10	De US 10 a US 15	De US 15 a US 20	Mayor a US 20
ALPARGATAS CALZADOS S A	9.131.115	8,44	0	0	87	100	100	100
ADIDAS ARGENTINA SA.	15.230.118	18,19	-	-	2	23	48	100
NIKE ARGENTINA SA.	10.882.775	20,62	-	-	0	4	36	100
CLADEN S.A.	2.056.714	6,95	0	22	77	100	100	100
LOPES JOSE	1.907.406	6,50	-	-	100	100	100	100
DISTRINANDO S.A.	2.504.282	8,76	0	0	92	97	97	100
FILA ARGENTINA S A	1.628.667	6,93	0	0	100	100	100	100
LATIN COMPANY SA.	1.144.018	5,10	0	66	100	100	100	100
PERCHET ARGENTINA S.A.	1.412.059	6,60	-	10	98	98	98	100
EL DANTE SAIC.	1.028.062	5,65	-	4	100	100	100	100
GRIMOLDI S.A.	2.637.619	15,74	-	-	17	26	46	100
CALZADOS BLANCO S.A.	1.283.676	8,42	-	-	95	100	100	100
UNISOL SA.	2.865.370	22,55	0	0	0	0	28	100
WINNERS PROD DEP	2.281.836	21,02	-	-	-	30	31	100
VDA-CALZADOS Y ART DEP	971.417	15,64	0	0	1	46	76	100
ID ARGENTINA SA	788.768	15,65	-	-	-	42	94	100
GGM	122.400	6,00	-	-	100	100	100	100
MEKY S.R.L.	97.803	5,49	-	11	100	100	100	100
WELFAS S A	94.693	7,07	-	-	100	100	100	100
EXTREME GEAR S A	14	1,00	100	100	100	100	100	100
TOTAL Selección	58.128.817	11,85	0	2	37	49	65	100

(1) Los rangos incluyen al límite inferior y excluyen al límite superior

- : Importaciones nulas

0: Participación de la variable superior al 0% e inferior al 0,5%.

GRÁFICO M.4.1

Distribución de Frecuencia de las importaciones de CALZADO de la Categoría B de CHINA - Empresas Seleccionadas

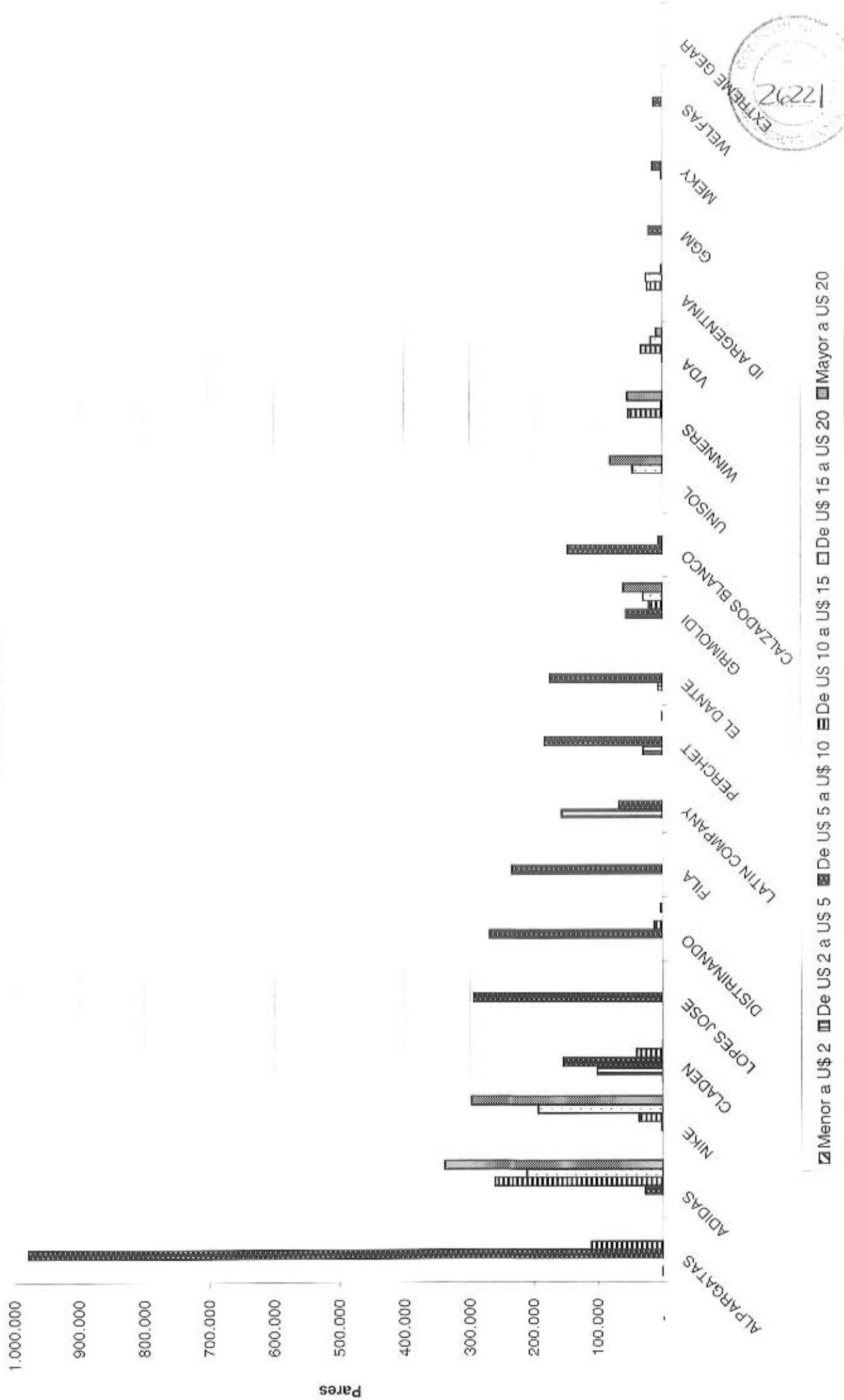
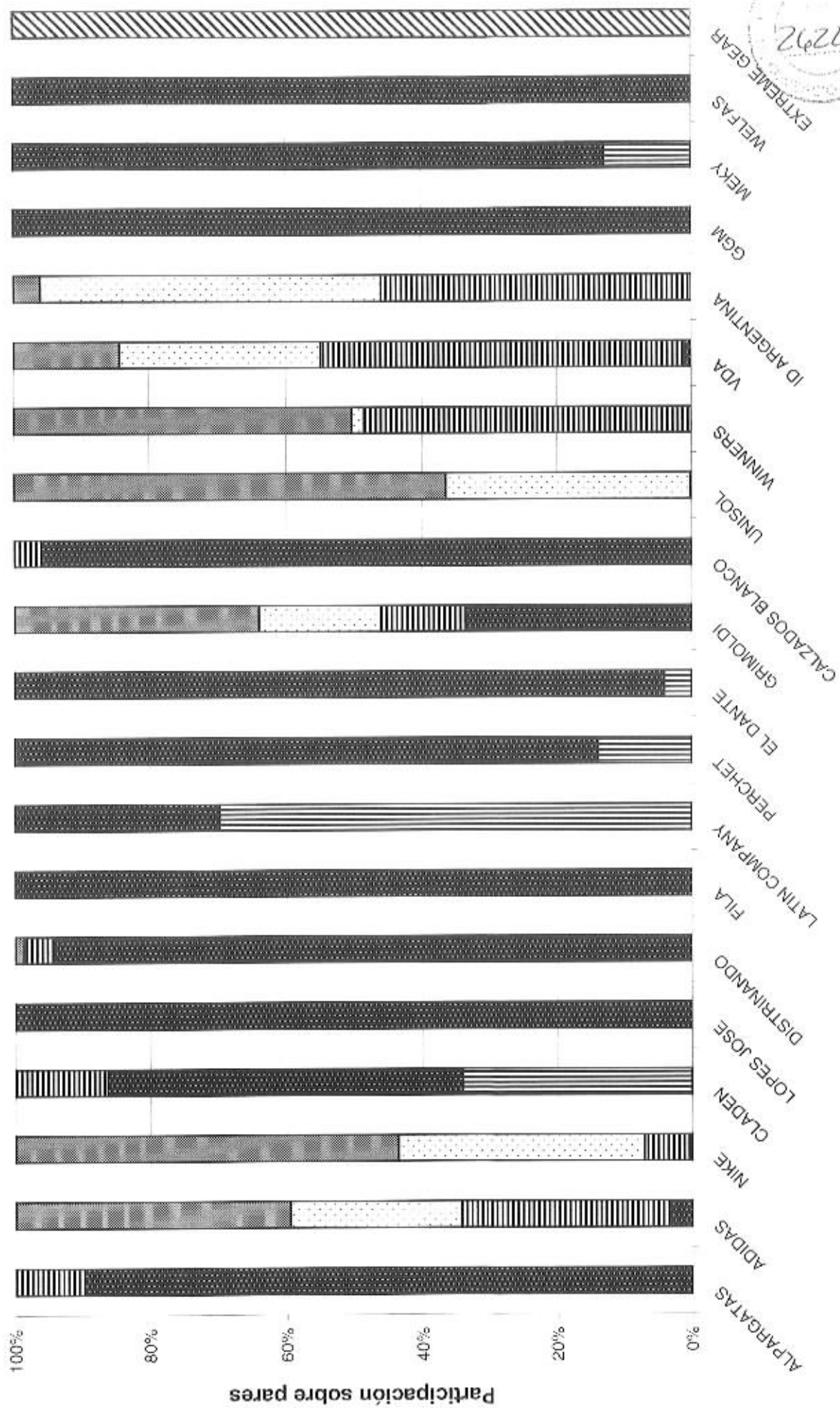


GRÁFICO M.4.2
Distribución de frecuencia por precios de las importaciones de CALZADO de la Categoría B de CHINA
 (% sobre el total importado por empresa)
Empresas seleccionadas



■ Menor a US\$ 2 ■ De US\$ 2 a US\$ 5 ■ De US\$ 5 a US\$ 10 ■ De US\$ 10 a US\$ 15 ■ De US\$ 15 a US\$ 20 ■ Mayor a US\$ 20

Fuente: CNCE sobre la base de DGA





Anexo I.C

INFORMACION ESTADÍSTICA

PRODUCTORES "PEQUEÑOS"

**Cuadro P.1****Producción empresas pequeñas por categoría**

	A	B	C	D	Total
2006	1.392.586	209.186	582.712	1.008.187	3.192.670
2007	1.441.120	211.746	694.645	1.102.432	3.449.942
2008	1.418.208	215.889	678.088	1.085.538	3.397.723
Var 2006/2007	3%	1%	19%	9%	8%
Var 2007/2008	-2%	2%	-2%	-2%	-2%

Cantidad de empresas pequeñas productoras por categoría

	A	B	C	D
2006	16	4	12	30
2007	16	4	13	31
2008	16	4	13	31

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

**Cuadro P.2****Evolución de las ventas - cantidad de respuestas**

Año	a) Aumentaron más del 50%:	b) Aumentaron menos del 50%:	c) Permanecieron constantes (+/- 3%):	d) Disminuyeron menos del 25%:	e) Disminuyeron más del 25%:	Total
2006	0	13	28	4	0	45
2007	0	14	23	7	1	45
2008	1	8	10	22	5	46

Nota: Confort Shoes S.A. comenzó a producir en 2007

Evolución de las ventas - porcentajes

Año	a) Aumentaron más del 50%:	b) Aumentaron menos del 50%:	c) Permanecieron constantes (+/- 3%):	d) Disminuyeron menos del 25%:	e) Disminuyeron más del 25%:	Total
2006	0%	29%	62%	9%	0%	100%
2007	0%	31%	51%	16%	2%	100%
2008	2%	17%	22%	48%	11%	100%

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

Cuadro P.3**Evolución de las exportaciones - cantidad de respuestas**

Año	a) Aumentaron más del 50%:	b) Aumentaron menos del 50%:	c) Permanecieron constantes (+/- 3%):	d) Disminuyeron menos del 25%:	e) Disminuyeron más del 25%:	Total
2006	0	1	3	1	1	6
2007	0	1	2	2	1	6
2008	1	0	2	2	2	7

Evolución de las exportaciones - porcentajes

Año	a) Aumentaron más del 50%:	b) Aumentaron menos del 50%:	c) Permanecieron constantes (+/- 3%):	d) Disminuyeron menos del 25%:	e) Disminuyeron más del 25%:	Total
2006	0%	17%	50%	17%	17%	100%
2007	0%	17%	33%	33%	17%	100%
2008	14%	0%	29%	29%	29%	100%

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

Cuadro P.4**Existencias de calzado - cantidad de respuestas**

Año	Aumentaron	Permanecieron constantes	Disminuyeron	Total
2006	7	34	3	44
2007	20	21	3	44
2008	25	15	5	45

Nota: Mocassino no respondió esta pregunta y Confort Shoes comenzó sus operaciones en 2007

Existencias de calzado - porcentajes

Año	Aumentaron	Permanecieron constantes	Disminuyeron	Total
2006	16%	77%	7%	100%
2007	45%	48%	7%	100%
2008	56%	33%	11%	100%

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



Cuadro P.5

Evolución del costo medio unitario - cantidad de respuestas

Año	a) Aumentaron más del 20%:	b) Aumentaron menos del 20%:	c) Permanecieron constantes (+/- 3%):	d) Disminuyeron menos del 20%:	e) Disminuyeron más del 20%:	Total
2006	25	13	7	0	0	45
2007	26	19	0	0	0	45
2008	20	24	2	0	0	46

Nota: Confort Shoes S.A. comenzó sus operaciones en 2007

Evolución del costo medio unitario - porcentajes

Año	a) Aumentaron más del 20%:	b) Aumentaron menos del 20%:	c) Permanecieron constantes (+/- 3%):	d) Disminuyeron menos del 20%:	e) Disminuyeron más del 20%:	Total
2006	56%	29%	16%	0%	0%	100%
2007	58%	42%	0%	0%	0%	100%
2008	43%	52%	4%	0%	0%	100%

Principales rubros que influyeron en la evolución de los costos

Rubro	Cantidad respuestas	Porcentajes s/total empresas
Mano de obra	41	89%
Fondo	34	74%
Capellada	32	70%
Otros gastos	31	67%

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

Cuadro P.6

Rentabilidad / costos - cantidad de respuestas

Año	a) Positivo (más del 20%):	b) Positivo (menos del 20%):	c) rentabilidad nula (+/- 3%):	c) Negativo (menos del 20%):	d) Negativo (más del 20%):	Total
2006	4	36	5	0	0	45
2007	7	34	5	0	0	46
2008	3	27	13	3	0	46

Nota: Confort Shoes S.A. comenzó sus operaciones en 2007

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

Rentabilidad / costos - porcentajes

Año	a) Positivo (más del 20%):	b) Positivo (menos del 20%):	c) rentabilidad nula (+/- 3%):	c) Negativo (menos del 20%):	d) Negativo (más del 20%):	Total
2006	9%	80%	11%	0%	0%	100%
2007	15%	74%	11%	0%	0%	100%
2008	7%	59%	28%	7%	0%	100%

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

Cuadro P.7

Cantidad de empleados

Año	Area producción	Demás áreas
2006	703	103
2007	752	107
2008	721	111
Var 2006/2007	7%	4%
Var 2007/2008	-4%	4%

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

**Cuadro P.8****Principales canales de distribución - cantidad de empresas**

Canal	Cantidad de respuestas	Porcentajes
Distribuidores mayoristas	11	26%
Minoristas	29	67%
Consumidores (locales propios)	3	7%
Total	43	100%

Nota: Calzados Five, De la Cruz y Abesh distribuyeron en forma pareja a través de distintos canales.

Canales de distribución - ponderados por producción

Canal	Porcentajes
Distribuidores mayoristas	47%
Minoristas	51%
Consumidores (locales propios)	3%

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

**Cuadro P.9****Empresas Productoras e Importadoras de CALZADO de China**

	Importaron (1)	No importaron	No contestaron	Total
Cantidad de respuestas	4	39	3	46
Porcentajes	9%	85%	7%	100%

(1) Según información de fuente DGA, las firmas KAILER y CADEPA importaron CALZADO de China en 2006 y 2006/7, respectivamente. Por su parte, ONLY CUER realizó importaciones de CALZADO originario de Brasil, mientras que no surgen registros de importaciones realizadas por CALZADOS EMILIA.

Importación de PARTES

	Importaron	No importaron	No contestaron	Total
Cantidad de respuestas	3	37	6	46
Porcentajes	7%	80%	13%	100%

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

Cuadro P.10**Empresas Productoras y Revendedoras de CALZADO Nacional**

	Adquieren	No adquieren	No contestaron	Total
Cantidad de respuestas	1	40	5	46
Porcentajes	2%	87%	11%	100%

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



Anexo I.D

INFORMACIÓN DESAGREGADA POR VARIABLE

Cuadro Nº 1 / 1

Producción PROPIA de CALZADO por empresa

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Participación en porcentajes			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	6.790.587	7.530.777	6.869.963	11%	-11%	46%	48%	45%
ARIZONA	100.453	111.782	97.898	11%	-12%	0,7%	0,7%	0,7%
BORCAL	38.400	41.400	53.300	8%	29%	0,26%	0,26%	0,36%
CIRENE	100.453	111.782	97.898	11%	-12%	0,7%	0,7%	0,7%
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	154.390	149.961	147.098	-3%	-2%	1,0%	0,9%	1,0%
EVA INJECT	0	88.500	102.679	-	16%	-	0,6%	0,7%
EXTREME GEAR	16.393	84.756	218.622	417%	158%	0,11%	0,5%	1,5%
FABINCAL	228.351	217.919	213.084	-5%	-2%	1,5%	1,4%	1,4%
FRANCALZ	81.004	94.541	92.173	17%	-3%	0,5%	0,6%	0,6%
GGM	0	0	110.047	-	-	-	-	0,7%
GRIMOLDI	438.076	525.976	497.365	20%	-5%	3,0%	3,3%	3,4%
HEYDAY	543.000	728.000	600.000	34%	-18%	3,7%	4,6%	4,1%
IBEX	422.869	378.105	361.800	-11%	-4%	2,9%	2,4%	2,5%
IGUALITA	438.090	451.010	331.788	3%	-26%	3,0%	2,8%	2,3%
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	579.971	562.984	495.841	-3%	-12%	3,9%	3,6%	3,4%
INDUSTRIAS SUCRE	90.919	86.004	85.113	-5%	-1%	0,6%	0,5%	0,6%
IWO CILICIA	590.242	495.911	561.916	-16%	13%	4,0%	3,1%	3,8%
JOSE LOPES	391.929	453.840	455.716	16%	0%	2,7%	2,9%	3,1%
JUAN CARLOS CHILLEMI	211.000	199.000	172.962	-6%	-13%	1,4%	1,3%	1,2%
LADY STORK	1.370.300	1.460.700	1.176.755	7%	-19%	9,3%	9,2%	8,0%
MAINCAL	302.588	356.042	366.912	18%	3%	2,1%	2,2%	2,5%
MIDLANS	1.380.104	993.338	1.195.555	-28%	20%	9,4%	6,3%	8,1%
PANOSS	62.534	81.867	57.982	31%	-29%	0,4%	0,5%	0,4%
PIANS	48.384	205.214	173.804	324%	-15%	0,3%	1,3%	1,2%
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	324.600	382.640	359.085	18%	-6%	2,2%	2,4%	2,4%
VALE	46.528	49.103	46.982	6%	-4%	0,3%	0,31%	0,32%
Total productores grandes	14.751.165	15.841.152	14.742.338	7%	-7%	100%	100%	100%

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

26231

Cuadro Nº 1 / 2 Producción PARA TERCEROS de CALZADO por empresa

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Participación en porcentajes			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	490.555	387.599	3.072	-21%	-99%	55%	24%	0,1%
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	90.981	600.134	-	560%	-	6%	21%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	-	-	-
FABINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
FRANCALZ	0	0	0	-	-	-	-	-
GGM	0	0	0	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0	0	-	-	-	-	-
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	93.019	109.118	119.440	17%	9%	10%	7%	4%
INDULAR	242.134	477.866	1.449.751	97%	203%	27%	29%	50%
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	36.501	36.092	35.207	-1%	-2%	4%	2%	1%
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	-	-	-
PIANS	0	110.851	75.843	-	-32%	-	7%	3%
SUOLA	33.020	423.821	590.189	1184%	39%	4%	26%	21%
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores grandes	895.229	1.636.328	2.873.636	83%	76%	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 1 / 3 Producción CONTRATADA A TERCEROS de CALZADO por empresa

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2006	2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	0	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	0	-	-	-
BORCAL	0	0	0	0	-	-	-
CIRENE	0	0	0	0	-	-	-
DASS	0	0	0	0	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	s/d	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	0	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	0	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	0	-	-	-
FABINCAL	2.790	2.740	1.570	1.570	-2%	-43%	0,2%
FRANCALZ	0	0	0	0	-	-	-
GGM	0	0	108.160	108.160	-	-	15%
GRIMOLDI	653.439	627.316	590.840	590.840	-4%	-6%	99,6%
HEYDAY	0	0	0	0	-	-	-
IBEX	0	0	0	0	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	0	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	0	-	-	-
INDULAR	0	0	0	0	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	0	-	-	-
IWO CILICIA	0	0	0	0	-	-	-
JOSE LOPES	0	0	0	0	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	0	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	0	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	0	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	0	-	-	-
PANOSS	0	0	0	0	-	-	-
PIANS	0	0	0	0	-	-	-
SUOLA	0	0	0	0	-	-	-
TECAL	0	0	0	0	-	-	-
VALE	0	0	0	0	-	-	-
Total productores grandes	656.229	630.056	700.570	700.570	-4%	11%	100%

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



Cuadro Nº 1 - A / 4

Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría A

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Participación en porcentajes			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
ARIZONA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
BORCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
CIRENE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
DASS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EVA INJECT	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
FABINCAL	217.344	207.633	211.678	-4%	2%	1,7%	1,3%	1,1%
FRANCALZ	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
GGM	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
GRIMOLDI	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
HEYDAY	543.000	728.000	600.000	34%	-18%	4,1%	4,6%	3,2%
IBEX	422.869	378.105	361.800	-11%	-4%	3,2%	2,4%	1,9%
IGUALITA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
INDULAR	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IWO CILICIA	37.605	21.280	20.899	-43%	-2%	0,3%	0,1%	0,1%
JOSE LOPES	391.929	453.840	455.716	16%	0,4%	3,0%	2,9%	2,5%
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
LADY STORK	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
MAINCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
MIDLANS	1.380.104	993.338	1.195.555	-28%	20%	10,5%	6,3%	6,4%
PANOSS	26.264	36.840	30.151	40%	-18%	0,2%	0,2%	0,2%
PIANS	2.260	6.321	7.664	180%	21%	0,02%	0,04%	0,04%
SUOLA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
TECAL	941	804	575	-15%	-28%	0,007%	0,005%	0,003%
VALE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
Total productores grandes	3.022.316	2.826.161	2.884.037	-6%	2%	23%	18%	16%
Resto	10.094.564	12.846.650	15.715.312	27%	22%	77%	82%	84%
Total nacional	13.116.881	15.673.012	18.599.349	19%	19%	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 1 - B / 4

Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría B

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Participación en porcentajes			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	6.392.843	6.770.211	6.165.884	6%	-9%	61%	54%	41%
ARIZONA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
BORCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
CIRENE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
DASS	0	90.981	600.134	-	560%	0%	0,7%	4,0%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EVA INJECT	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EXTREME GEAR	16.393	84.756	218.622	417%	158%	0,2%	0,7%	1,5%
FABINCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
FRANCALZ	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
GGM	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
GRIMOLDI	85.425	74.689	45.260	-13%	-39%	0,8%	0,6%	0,3%
HEYDAY	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IBEX	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IGUALITA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
INDULAR	644.201	923.546	1.826.133	43%	98%	6%	7%	12%
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IWO CILICIA	37.605	21.280	20.899	-43%	-2%	0,4%	0,2%	0,1%
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
LADY STORK	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
MAINCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
MIDLANS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PANOSS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PIANS	832	4.741	7.165	470%	51%	0,01%	0,04%	0,05%
SUOLA	6.604	84.764	118.038	1184%	39%	0,1%	0,7%	0,8%
TECAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
VALE	9.306	9.821	9.396	6%	-4%	0%	0%	0%
Total productores grandes	7.193.208	8.064.789	9.011.532	12%	12%	69%	64%	60%
Resto	3.304.678	4.483.335	5.988.468	36%	34%	31%	36%	40%
Total nacional	10.497.887	12.548.124	15.000.000	20%	20%	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 1 - C / 4

Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría C

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
ARIZONA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
BORCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
CIRENE	100.453	111.782	97.898	11%	-12%	3,2%	3,0%	2,2%
DASS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EVA INJECT	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
FABINCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
FRANCALZ	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
GGM	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
GRIMOLDI	22.780	37.344	29.345	64%	-21%	0,7%	1,0%	0,7%
HEYDAY	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IBEX	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IGUALITA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
INDULAR	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
INDUSTRIAS SUCRE	36.368	34.402	34.045	-5%	-1%	1,2%	0,9%	0,8%
IWO CILICIA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
LADY STORK	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
MAINCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
MIDLANS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PANOSS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PIANS	324	411	0	27%	-100%	0,01%	0,01%	0%
SUOLA	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
TECAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
VALE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
Total productores grandes	159.925	183.939	161.288	15%	-12%	5%	5%	4%
Resto	3.001.540	3.593.612	4.321.576	20%	20%	95%	95%	96%
Total nacional	3.161.465	3.777.551	4.482.884	19%	19%	100%	100%	100%

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



Cuadro N° 1 - D / 4

Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría D

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2005	2007	2008
ALPARGATAS	888.299	1.148.185	507.151	29%	-56%	1.5%	1.6%	0.6%
ARIZONA	100.453	111.782	97.898	11%	-12%	0.2%	0.2%	0.1%
BORCAL	38.400	41.400	53.300	8%	29%	0.06%	0.06%	0.1%
CIRENE	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
DASS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	154.390	149.961	147.098	-3%	-2%	0.3%	0.2%	0.2%
EVA INJECT	0	88.500	102.679	-	16%	0%	0.1%	0.1%
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
FABINCAL	11.007	10.286	1.406	-7%	-86%	0.02%	0.01%	0.002%
FRANCALZ	81.004	94.541	92.173	17%	-3%	0.1%	0.1%	0.1%
GGM	0	0	110.047	-	-	0%	0%	0.1%
GRIMOLDI	329.871	413.943	422.760	25%	2%	0.6%	0.6%	0.5%
HEYDAY	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IBEX	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IGUALITA	438.090	451.010	331.788	3%	-26%	0.7%	0.6%	0.4%
IMPEGNO	93.019	109.118	119.440	17%	9%	0.2%	0.2%	0.1%
INDULAR	177.904	117.304	119.459	-34%	2%	0.3%	0.2%	0.1%
INDUSTRIAS SUCRE	54.551	51.602	51.068	-5%	-1%	0.1%	0.07%	0.06%
IWO CILICIA	551.534	489.443	555.324	-11%	13%	0.9%	0.7%	0.7%
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
JUAN CARLOS CHILLEMI	211.000	199.000	172.962	-6%	-13%	0.4%	0.3%	0.2%
LADY STORK	1.370.300	1.460.700	1.176.755	7%	-19%	2.3%	2.1%	1.4%
MAINCAL	302.588	356.042	366.912	18%	3%	0.5%	0.5%	0.4%
MIDLANS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PANOSS	36.270	45.027	27.831	24%	-38%	0.06%	0.06%	0.03%
PIANS	44.968	304.592	234.818	577%	-23%	0.1%	0.4%	0.3%
SUOLA	26.416	339.057	472.151	1184%	39%	0.0%	0.5%	0.6%
TECAL	323.659	381.836	358.510	18%	-6%	0.5%	0.5%	0.4%
VALE	37.222	39.282	37.686	6%	-4%	0.06%	0.06%	0.04%
Total productores grandes	5.270.945	6.402.591	5.559.117	21%	-13%	9%	9%	7%
Resto	54.088.311	64.524.204	78.610.552	19%	22%	91%	91%	93%
Total nacional	59.359.256	70.926.795	84.169.669	19%	19%	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 1 - E / 4

Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa

c. Participación en porcentajes

b. Variación

a. En pares

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	7.281.142	7.918.376	6.673.035	9%	-16%	8,5%	7,7%	5,5%
ARIZONA	100.453	111.782	97.898	11%	-12%	0,1%	0,1%	0,1%
BORCAL	38.400	41.400	53.300	8%	29%	0,04%	0,04%	0,04%
CIRENE	100.453	111.782	97.898	11%	-12%	0,1%	0,1%	0,1%
DASS	0	90.981	600.134	-	560%	0%	0,1%	0,5%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	154.390	149.961	147.098	-3%	-2%	0,2%	0,1%	0,1%
EVA INJECT	0	88.500	102.679	-	16%	0%	0,1%	0,1%
EXTREME GEAR	16.393	84.756	218.622	417%	158%	0,02%	0,1%	0,2%
FABINCAL	228.351	217.919	213.084	-5%	-2%	0,27%	0,21%	0,174%
FRANCALZ	81.004	94.541	92.173	17%	-3%	0,1%	0,1%	0,1%
GGM	0	0	110.047	-	-	0%	0%	0,1%
GRIMOLDI	438.076	525.976	497.365	20%	-5%	0,5%	0,5%	0,4%
HEYDAY	543.000	728.000	600.000	34%	-18%	1%	1%	0,5%
IBEX	422.869	378.105	361.800	-11%	-4%	0,5%	0,4%	0,3%
IGUALITA	438.090	451.010	331.788	3%	-26%	0,5%	0,4%	0,3%
IMPEGNO	93.019	109.118	119.440	17%	9%	0,1%	0,1%	0,1%
INDULAR	822.105	1.040.850	1.945.592	27%	87%	1,0%	1,0%	1,6%
INDUSTRIAS SUCRE	90.919	86.004	85.113	-5%	-1%	0,1%	0,08%	0,07%
IWO CILICIA	626.743	532.003	597.123	-15%	12%	0,7%	0,5%	0,5%
JOSE LOPES	391.929	453.840	455.716	16%	0,4%	0,5%	0,4%	0,4%
JUAN CARLOS CHILLEMI	211.000	189.000	172.962	-6%	-13%	0,2%	0,2%	0,1%
LADY STORK	1.370.300	1.460.700	1.176.755	7%	-19%	1,6%	1,4%	1,0%
MAINCAL	302.588	356.042	366.912	18%	3%	0,4%	0,3%	0,3%
MIDLANS	1.380.104	993.338	1.195.555	-28%	20%	2%	1%	1%
PANCOSS	62.534	81.867	57.982	31%	-29%	0,07%	0,08%	0,05%
PIANS	48.384	316.065	249.647	553%	-21%	0,1%	0,3%	0,2%
SUOLA	33.020	423.821	590.189	1184%	39%	0,0%	0,4%	0,5%
TECAL	324.600	382.640	359.085	18%	-6%	0,4%	0,4%	0,3%
VALE	46.528	49.103	46.982	6%	-4%	0,05%	0,05%	0,04%
Total productores grandes	15.646.394	17.477.480	17.615.974	12%	1%	18%	20%	20%
Resto	70.489.094	85.448.001	104.635.908	21%	22%	82%	99%	121%
Total nacional	86.135.489	102.925.481	122.251.882	19%	19%	100%	119%	142%

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



Cuadro N° 1 - A / 5
Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría A

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ABESH	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIAN'S	0	0	0	-	-	-	-	-
BIASFLEX	0	0	0	-	-	-	-	-
BUDMAN	227.034	240.098	258.720	10%	3%	1,7%	1,6%	1,4%
BUSCEMI CALZATURE	0	0	0	-	-	-	-	-
CADEPA	0	0	0	-	-	-	-	-
CAJAL DIEGO	141.000	123.000	124.000	-13%	1%	1,1%	0,8%	0,7%
CALZADO DEPORTIVO AGUSTO	110.000	115.000	95.000	5%	-17%	0,84%	0,73%	0,51%
CALZADOS EMILIA	19.900	26.214	20.715	2%	2%	0%	0,1%	0,1%
CALZADOS FIVE	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS HECAR	136.484	143.461	93.542	5%	-31%	1,0%	0,9%	0,5%
CALZADOS INFANTILES	49.500	46.400	43.200	-5%	-6%	0,4%	0,3%	0,23%
CALZADOS ROCA	0	0	0	-	-	-	-	-
CANVAS	0	0	0	-	-	-	-	-
CIMMINO	19.000	17.800	17.400	-6%	-2%	0,14%	0,11%	0,09%
CONFORT GROUP	0	0	0	-	-	-	-	-
CONFORT SHOES	0	0	0	-	-	-	-	-
CREACIONES LUCIANA	0	0	0	-	-	-	-	-
DAHME	0	0	0	-	-	-	-	-
DE ASIA	71.352	93.023	97.691	30%	5%	0,5%	0,6%	0,5%
DE LA CRUZ	0	0	0	-	-	-	-	-
DEMIRDJIAN	0	0	0	-	-	-	-	-
DICOS	0	0	0	-	-	-	-	-
FRISCHMANN	0	0	0	-	-	-	-	-
GERMAN TOLEDO	28.000	24.000	20.000	-14%	-17%	0,21%	0,15%	0,11%
GERMAN Y FABIO VOLPI	24.319	30.551	21.288	26%	-30%	0,19%	0,19%	0,11%
GREGORIO TCHATLDJEKIAN E HIJOS	0	0	0	-	-	-	-	-
INTERSTANDARS ARGENTINA	0	0	0	-	-	-	-	-
KAILER	11.400	12.000	12.400	5%	3%	0,09%	0,08%	0,07%
LAUBER TOP	0	0	0	-	-	-	-	-
LENTOCHNIK SEBASTIAN	25.000	25.000	25.000	0%	0%	0,2%	0,2%	0,1%
LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	0	0	0	-	-	-	-	-
MALENA BSAS	810	810	810	0%	0%	0,020%	0,017%	0,014%
MARASCO & SPEZIALE	262.200	279.000	310.000	6%	11%	2,0%	1,8%	1,7%
MAYKEL	0	0	0	-	-	-	-	-
MOCASSINO	0	0	0	-	-	-	-	-
MOSCHETTO	0	0	0	-	-	-	-	-
ONLY CUER	0	0	0	-	-	-	-	-
PEREZ CARLOS G	0	0	0	-	-	-	-	-
PIRA	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS PIRRI	26.000	28.000	30.000	8%	14%	0,20%	0,18%	0,17%
PURITA	0	0	0	-	-	-	-	-
TALPINI	0	0	0	-	-	-	-	-
TRESELL GROUP	0	0	0	-	-	-	-	-
TRIDY	238.936	250.294	238.652	4%	4%	1,8%	1,5%	1,5%
CREACIONES PIERANYELA	0	0	0	-	-	-	-	-
VICLA	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores pequeños	1.392.586	1.441.120	1.415.208	3%	-2%	11%	9%	8%
Resto	11.724.283	14.231.682	17.181.141	21%	21%	89%	91%	92%
Total nacional	13.116.869	15.672.802	18.596.349	19%	19%	100%	100%	100%

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





Cuadro Nº 1 - B / 5
Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría B

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2008	2007	2008	Var. 2008 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ABESH	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIANS'	28.000	29.200	28.000	4%	-10%	0,27%	0,23%	0,17%
BIASFLEX	0	0	0	-	-	-	-	-
BUDMAN	0	0	0	-	-	-	-	-
BUSCEMI CALZATURE	0	0	0	-	-	-	-	-
CADEPA	0	0	0	-	-	-	-	-
CAJAL DIEGO	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS EMILIA	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS FIVE	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS HECAR	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS INFANTILES	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS ROCA	0	0	0	-	-	-	-	-
CANVAS	104.586	111.148	119.889	6%	8%	1,0%	0,9%	0,5%
CIMMIMO	76.000	71.200	69.600	-6%	-2%	0,72%	0,57%	0,40%
CONFORT GROUP	0	0	0	-	-	-	-	-
CONFORT SHOES	0	0	0	-	-	-	-	-
CREACIONES LUCIANA	0	0	0	-	-	-	-	-
DAHINE	0	0	0	-	-	-	-	-
DE ASIA	0	0	0	-	-	-	-	-
DE LA CRUZ	0	0	0	-	-	-	-	-
DEMIRDJIAN	0	0	0	-	-	-	-	-
DICOS	0	0	0	-	-	-	-	-
FRISCHMANN	0	0	0	-	-	-	-	-
GERMAN TOLEDO	0	0	0	-	-	-	-	-
GERMAN Y FABIO VOLPI	0	0	0	-	-	-	-	-
GREGORIO TCHATLDJEKIAN E HIJOS	0	0	0	-	-	-	-	-
INTERSTANDARS ARGENTINA	0	0	0	-	-	-	-	-
KAILER	0	0	0	-	-	-	-	-
LAUBER TOP	0	0	0	-	-	-	-	-
LENTOCHNIK SEBASTIAN	0	0	0	-	-	-	-	-
LINZYAIN HERNÁN Y PEREZ JAVIER	0	0	0	-	-	-	-	-
MALENA BSAS	0	0	0	-	-	-	-	-
MARASCO & SPEZIALE	0	0	0	-	-	-	-	-
MAYKEL	0	0	0	-	-	-	-	-
MOCASSINO	0	0	0	-	-	-	-	-
MOSCHETTO	0	0	0	-	-	-	-	-
ONLY CUER	0	0	0	-	-	-	-	-
PEREZ CARLOS G	0	0	0	-	-	-	-	-
PIRA	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS PIRRI	0	0	0	-	-	-	-	-
PURITA	600	400	400	-33%	0%	0,0068%	0,0032%	0,0027%
TALPINI	0	0	0	-	-	-	-	-
TRESELL GROUP	0	0	0	-	-	-	-	-
TRIDY	0	0	0	-	-	-	-	-
CREACIONES PIERANYELA	0	0	0	-	-	-	-	-
VICLA	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores pequeños	209.186	211.746	215.889	1%	2%	2,0%	1,7%	1,4%
Resto	10.288.701	12.336.370	14.784.111	20%	20%	98%	98%	98%
Total nacional	10.497.887	12.548.124	15.000.000	20%	20%	100%	100%	100%

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

Cuadro Nº 1 - C / 5

Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría C

a. En pares

b. Variación

c. Participación en porcentajes

Empresa	2006	2007	2008	Vari. 2006/2007	Vari. 2007/2008	2006	2007	2008
ABESH	25.000	21.000	21.000	-16%	0%	0,89%	0,56%	0,17%
ARIAN'S	0	0	0	-	-	-	-	-
BIAS FLEX	193.790	194.815	210.720	3%	0,5%	0,1%	5,3%	4,5%
BUDMAN	0	0	0	-	-	-	-	-
BUSCEMI CALZATURE	0	0	0	-	-	-	-	-
CADEPA	0	0	0	-	-	-	-	-
CAJAL DIEGO	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS EMILIA	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS FIVE	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS HECAR	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS INFANTILES	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS ROCA	2.210	1.894	1.766	-14%	-7%	0,070%	0,050%	0,039%
CANVAS	0	0	0	-	-	-	-	-
CHIMINO	0	0	0	-	-	-	-	-
COMFORT GROUP	25.000	15.000	17.000	-40%	13%	0,79%	0,40%	0,18%
CONFORT SHOES	0	66.760	63.282	-	-10%	-	1,7%	1,2%
CREACIONES LUCIANA	0	0	0	-	-	-	-	-
DAHNE	0	0	0	-	-	-	-	-
DE ASIA	0	0	0	-	-	-	-	-
DE LA CRUZ	24.000	21.000	19.000	-11%	-7%	0,76%	0,56%	0,49%
DEMIRDJIAN	0	0	0	-	-	-	-	-
DICOS	0	0	0	-	-	-	-	-
FRISCHMANN	0	0	0	-	-	-	-	-
GERMAN TOLEDO	7.000	6.000	5.000	-14%	-17%	0,22%	0,16%	0,11%
GERMAN Y FABIO VOLPI	0	0	0	-	-	-	-	-
GREGORIO TCHATLDJEKIAN E HIJOS	0	0	0	-	-	-	-	-
INTERSTANDARS ARGENTINA	0	0	0	-	-	-	-	-
KAILER	0	0	0	-	-	-	-	-
LAUBER TOP	0	0	0	-	-	-	-	-
LENTOCHNIK SEBASTIAN	0	0	0	-	-	-	-	-
LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	400	600	600	50%	0%	0,0127%	0,0168%	0,0118%
MALENA BSAS	0	0	0	-	-	-	-	-
MARASCO & SPEZIALE	0	0	0	-	-	-	-	-
MAYKEL	117.800	171.000	190.000	45%	11%	3,7%	4,5%	4,2%
MOCASSINO	0	0	0	-	-	-	-	-
MOSCHETTO	37.912	36.124	36.719	-4%	-10%	1,2%	1,0%	0,7%
ONLY CUER	0	0	0	-	-	-	-	-
PEREZ CARLOS G	0	0	0	-	-	-	-	-
PIRA	0	0	0	-	-	-	-	-
CALZADOS PIRRI	39.000	42.000	48.000	8%	14%	1,23%	1,11%	1,07%
PURITA	0	0	0	-	-	-	-	-
TALPINI	0	0	0	-	-	-	-	-
TRESELL GROUP	47.600	43.750	30.500	-9%	-12%	1,5%	1,2%	0,9%
TRIDY	0	0	0	-	-	-	-	-
CREACIONES PIERANYELA	60.000	70.000	90.000	17%	-20%	1,9%	1,9%	1,12%
VICLA	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores pequeños	582.712	634.646	678.088	19%	-2%	16%	18%	16%
Resto	2.578.753	3.082.906	3.804.776	20%	23%	82%	82%	85%
Total nacional	3.161.465	3.717.551	4.482.864	19%	19%	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 1 D / 5
Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa - categoría D

c. Participación en porcentajes

b. Variación

a. En pares

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2007	2008	2006	2007	2008
ABESH	12.300	9.000	9.000	9.000	0,02%	0,01%	0,01%
ARIAN S	0	0	0	0	-	-	-
BIAS FLEX	0	0	0	0	-	-	-
BUDIMAN	0	0	0	0	-	-	-
BUSCEMI CALZATURE	4.000	3.400	3.160	3.160	0,007%	0,005%	0,004%
CADEPA	60.596	63.223	59.872	59.872	0,1%	0,1%	0,1%
CAJAL DIEGO	0	0	0	0	-	-	-
CALZADO DEPORTIVO AGUSTO	0	0	0	0	-	-	-
CALZADOS EMILIA	0	0	0	0	-	-	-
CALZADOS FIVE	67.000	67.000	67.000	67.000	0,1%	0,1%	0,0%
CALZADOS HECAR	0	0	0	0	-	-	-
CALZADOS INFANTILES	5.500	5.200	4.800	4.800	0,009%	0,007%	0,006%
CALZADOS ROCA	0,041	7.376	7.073	7.073	0,01%	0,01%	0,01%
CANVAS	0	0	0	0	-	-	-
CIMMINO	0	0	0	0	-	-	-
CONFORT GROUP	25.000	15.000	17.000	17.000	0,04%	0,02%	0,02%
CONFORT SHOES	0	66.560	63.282	63.282	-	0,1%	0,1%
CREACIONES LUCIANA	77.023	75.918	66.022	66.022	0,1%	0,1%	0,1%
DAHME	300	3.500	4.500	4.500	0,0005%	0,005%	0,005%
DE ASIA	17.833	23.256	24.423	24.423	0,0%	0,0%	0,0%
DE LA CRUZ	96.000	49.000	45.000	45.000	0,1%	0,07%	0,05%
DEMIRDJIAN	31.033	37.953	34.573	34.573	0,05%	0,05%	0,04%
DICOS	7.800	5.106	7.385	7.385	0,01%	0,01%	0,01%
FRISCHMANN	63.190	66.900	75.000	75.000	0,1%	0,1%	0,1%
GERMAN TOLEDO	0	0	0	0	-	-	-
GERMAN Y FABIO VOLPI	6.090	5.306	5.182	5.182	0,01%	0,005%	0,02%
GREGORIO TCHATLDJERIAN E HIJOS	40.000	40.000	40.000	40.000	0,1%	0,06%	0,05%
INTERSTANDARS ARGENTINA	31.926	31.526	29.616	29.616	0,05%	0,04%	0,02%
KAILER	45.600	46.500	49.600	49.600	0,08%	0,07%	0,08%
LAUBER TOP	14.100	16.200	14.100	14.100	0,02%	0,02%	0,02%
LENTOCHNIK SEBASTIAN	0	0	0	0	-	-	-
LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	1.620	2.400	2.400	2.400	0,003%	0,003%	0,003%
MALENA BSAS	10.400	10.400	10.400	10.400	0,019%	0,019%	0,012%
MARASCO & SPEZIALE	0	0	0	0	-	-	-
MAYKEL	0	0	0	0	-	-	-
MOCASSINO	49.550	48.900	46.880	46.880	0,1%	0,07%	0,06%
MOSCHETTO	1.212	4.058	3.633	3.633	0,0007%	0,006%	0,004%
ONLY CUER	7.000	7.000	7.000	7.000	0,01%	0,01%	0,01%
PEREZ CARLOS G	5.900	5.100	4.800	4.800	0,01%	0,007%	0,006%
PIRA	222.973	260.084	305.233	305.233	0,4%	0,4%	0,4%
CALZADOS PIRRI	0	0	0	0	-	-	-
PURITA	900	600	600	600	0,002%	0,001%	0,001%
TALPINI	22.300	24.000	22.000	22.000	0,04%	0,035%	0,03%
TRESELL GROUP	86.400	61.200	71.500	71.500	0,1%	0,1%	0,1%
TRIDY	0	0	0	0	-	-	-
CREACIONES PIERANVELA	0	0	0	0	-	-	-
VICLA	12.500	13.300	23.000	23.000	0,02%	0,02%	0,03%
Total productores pequeños	1.028.187	1.102.432	1.050.538	1.050.538	2%	2%	1%
Resto	58.351.068	59.824.363	63.084.132	63.084.132	98%	98%	99%
Total nacional	59.379.255	60.926.795	64.134.670	64.134.670	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 1 - E / 5
Producción PROPIA y para TERCEROS de CALZADO por empresa

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Participación en porcentajes		
	2006	2007	2008	Var. 2006/2007	Var. 2007/2008	2006	2007	2008
ABESH	40.000	30.000	30.000	-25%	s/v	0,05%	0,03%	0,01%
ARIAN'S	28.000	29.000	25.000	4%	-10%	0,03%	0,03%	0,02%
BIAS-FLEX	193.790	199.813	200.720	3%	0%	0,2%	0,2%	0,2%
BUDIMAN	227.054	240.096	216.720	10%	2%	0,3%	0,2%	0,2%
BUSCEMI CALZATURE	4.000	3.000	2.100	-13%	-10%	0,005%	0,003%	0,003%
CADEPA	60.536	60.323	59.873	4%	-5%	0,1%	0,1%	0,1%
CAJAL DIEGO	141.000	123.000	134.000	-13%	1%	0,2%	0,1%	0,1%
CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO	110.000	115.000	90.000	5%	-17%	0,13%	0,11%	0,08%
CALZADOS EMILIA	19.800	20.214	20.713	2%	2%	0,02%	0,02%	0,02%
CALZADOS FIVE	67.000	67.000	37.000	s/v	-45%	0,1%	0,1%	0,03%
CALZADOS HECAR	196.466	143.651	99.542	5%	-31%	0,2%	0,1%	0,1%
CALZADOS INFANTILES	95.000	62.000	48.000	-3%	-8%	0,1%	0,05%	0,01%
CALZADOS ROCA	11.051	9.400	8.847	-14%	-7%	0,01%	0,01%	0,01%
CANYAS	104.696	111.146	119.889	6%	8%	0,1%	0,1%	0,1%
CIMMIMO	95.000	89.000	67.000	-6%	-2%	0,11%	0,09%	0,07%
CONFORT GROUP	30.000	30.000	34.000	-0%	13%	0,1%	0,09%	0,03%
CONFORT SHOES	0	132.120	106.563	-	-19%	-	0,1%	0,1%
CREACIONES LUCIANA	77.023	78.916	66.022	2%	-16%	0,1%	0,1%	0,1%
DAHME	300	3.500	1.500	1007%	29%	0,0003%	0,003%	0,004%
DE ASIA	89.183	116.279	122.114	30%	5%	0,1%	0,1%	0,1%
DE LA CRUZ	80.000	70.000	65.000	-13%	-7%	0,1%	0,1%	0,1%
DEMIRDJIAN	31.009	37.906	34.073	22%	-9%	0,04%	0,04%	0,03%
DICOS	7.900	8.100	7.383	4%	-9%	0,01%	0,01%	0,01%
FRISCHMANN	65.100	66.900	75.000	9%	9%	0,1%	0,1%	0,1%
GERMAN TOLEDO	36.100	30.000	25.000	-14%	-17%	0,04%	0,03%	0,02%
GERMAN Y FABIO VOLPI	30.389	33.946	33.483	12%	5%	0,04%	0,03%	0,03%
GREGORIO TCHATLDJEKIAN E HIJOS	60.000	40.000	40.000	-20%	s/v	0,1%	0,04%	0,02%
INTERSTANDARS ARGENTINA	31.626	31.625	26.818	-1%	-35%	0,04%	0,03%	0,02%
KAILER	37.000	60.000	62.000	6%	3%	0,07%	0,06%	0,05%
LAUBER TOP	14.100	16.250	14.100	15%	-13%	0,02%	0,02%	0,01%
LENTOCHNIK SEBASTIAN	25.000	25.000	25.000	0%	s/v	0,03%	0,02%	0,02%
LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	2.000	3.000	3.000	50%	s/v	0,002%	0,003%	0,002%
MALENA BSAS	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
MARASCO & SPEZIALE	13.000	13.000	15.000	0%	s/v	0,015%	0,013%	0,011%
MAYKEL	360.000	450.000	300.000	18%	11%	0,4%	0,4%	0,4%
MOCASSINO	49.562	48.900	46.880	-1%	-4%	0,1%	0,06%	0,04%
MOSCHETTO	42.127	40.394	36.354	-4%	-10%	0,05%	0,04%	0,03%
ONLY CUER	7.000	7.000	7.000	s/v	s/v	0,01%	0,01%	0,01%
PEREZ CARLOS G	9.300	1.100	4.800	-4%	-8%	0,01%	0,005%	0,004%
PIRA	272.973	292.034	306.230	17%	18%	0,3%	0,3%	0,3%
CALZADOS PIRRI	65.000	70.000	80.000	5%	14%	0,08%	0,07%	0,07%
PURITA	1.500	1.000	1.000	-33%	s/v	0,002%	0,001%	0,001%
TALPINI	22.000	24.000	22.000	9%	-8%	0,03%	0,02%	0,02%
TRESELL GROUP	136.000	125.000	110.000	-8%	-12%	0,2%	0,1%	0,1%
TRIDY	236.936	230.284	230.652	-4%	4%	0,3%	0,2%	0,2%
CREACIONES PIERANYELA	60.000	70.000	50.000	17%	-29%	0,1%	0,1%	0,04%
VICLA	12.000	13.300	23.000	11%	73%	0,01%	0,01%	0,02%
Total productores pequeños	3.192.670	3.449.942	3.397.793	8%	-2%	4%	3%	3%
Resto	22.042.819	30.475.039	116.654.159	20%	19%	96%	97%	97%
Total nacional	25.135.489	33.925.181	120.051.952	19%	19%	100%	100%	100%

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



Cuadro Nº 2 / 1
Ventas de producción PROPIA de CALZADO por empresa

Empresa	a. En pares			b. Variación			c. En pesos			d. Variación			e. Ingresos medios			f. Variación		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	%	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	%	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	%
ALPARGATAS	6.076.773	6.439.514	6.080.313			6%	192.678.000	239.928.000	270.595.000	25%	13%	15%	31,7	37,3	44,6	18%	19%	18%
ARIZONA	93.886	93.297	84.741			-9%	1.622.366	1.984.932	2.349.116	22%	18%	22%	19,3	21,3	27,7	10%	30%	10%
BORCAL	36.174	41.315	53.129			29%	5.696.615	6.611.334	7.981.631	16%	21%	15%	157,5	100,0	150,2	2%	6%	2%
CIRENE	93.886	93.297	84.741			-9%	2.171.444	2.658.258	3.080.383	22%	16%	22%	25,9	28,5	35,4	10%	26%	10%
DASS	0	0	0			-	s/d	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	s/d	s/d			-	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	173.071	151.165	151.083			-13%	5.010.787	5.011.879	4.952.045	0,02%	-1%	0,02%	29,0	33,2	32,8	15%	1%	15%
EVA INJECT	0	68.562	54.739			-20%	0	1.019.198	614.241	-	-40%	-	-	14,9	11,2	-	-	-25%
EXTREME GEAR	14.279	84.802	217.176			494%	743.708	3.911.776	9.717.535	426%	148%	426%	52,1	46,1	44,7	-11%	-3%	-11%
FABINCAL	222.668	216.886	215.966			-3%	7.014.935	7.775.768	9.719.007	11%	25%	11%	31,5	35,9	45,0	14%	26%	14%
FRANCALZ	81.541	95.017	90.310			17%	4.347.462	6.681.667	7.536.710	54%	13%	54%	53,3	70,3	63,5	32%	19%	32%
GGM	0	0	92.566			-	0	0	5.864.153	-	-	-	-	-	63,4	-	-	-
GRIMOLDI	527.016	548.951	540.082			4%	50.041.736	53.841.557	60.671.172	8%	13%	8%	95,0	98,1	112,3	3%	15%	3%
HEYDAY	494.000	637.000	480.000			29%	8.398.000	12.739.140	10.560.000	52%	-17%	52%	17,0	20,0	22,0	18%	10%	18%
IBEX	434.156	377.875	351.824			-13%	6.245.760	6.752.505	8.030.469	8%	19%	8%	14,4	17,9	22,8	24%	28%	24%
IGUALITA	438.187	423.812	330.325			-3%	4.334.821	4.945.207	4.938.305	14%	0%	14%	9,9	11,7	14,9	18%	28%	18%
IMPEGNO	0	0	0			-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INDULAR	549.511	570.903	507.509			4%	16.742.960	19.275.157	23.182.503	15%	20%	15%	30,5	33,8	45,7	11%	36%	11%
INDUSTRIAS SUCRE	88.086	81.487	84.129			-8%	2.860.797	3.367.160	4.016.003	18%	19%	18%	32,5	41,3	47,7	27%	16%	27%
IWO CILICIA	585.522	517.193	558.164			-12%	5.278.923	5.901.318	7.527.668	12%	28%	12%	9,0	11,4	13,5	27%	18%	27%
JOSE LÓPEZ	389.645	457.250	443.024			18%	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	209.950	197.236	164.216			-6%	15.342.694	16.952.798	15.857.032	10%	-6%	10%	73,1	86,0	96,6	18%	12%	18%
LADY STORK	1.220.770	1.289.144	1.093.810			6%	42.446.134	48.144.360	52.052.915	16%	6%	16%	34,8	38,1	47,6	10%	25%	10%
MAINCAL	273.459	359.447	378.259			31%	13.507.978	21.069.172	28.107.840	58%	33%	58%	49,4	58,8	74,7	19%	27%	19%
MIDLANS	999.680	739.545	911.615			-26%	7.797.587	5.810.362	7.292.886	-24%	23%	-24%	7,8	8,0	8,0	2%	0%	2%
PANDISS	72.975	78.437	74.270			5%	1.290.835	1.241.570	1.578.235	12%	9%	12%	17,7	18,9	21,2	7%	13%	7%
PIANS	46.051	200.417	160.909			335%	2.901.513	4.358.198	4.483.672	56%	3%	56%	60,8	21,8	27,9	64%	28%	64%
SUOLA	0	0	0			-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TECAL	326.627	370.976	367.019			14%	16.305.346	24.083.746	30.178.841	32%	25%	32%	56,0	81,8	84,5	16%	30%	16%
VALE	47.144	49.294	47.029			5%	3.480.850	4.629.483	5.764.240	33%	25%	33%	73,8	93,9	122,6	27%	31%	27%
Total productores grandes	13.476.073	14.180.822	13.604.948	5%	-4%	5%	418.161.680	509.995.483	586.647.031	22%	15%	22%	31,0	36,0	43,1	16%	20%	16%

(1) Usó: Lapes no informó sus ventas en pesos.
Fuente: CINE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 2 / 2
Ventas de producción CONTRATADA A TERCEROS de CALZADO por empresa

Empresa	a. En pesos		b. Variación		c. En pesos		d. Variación		e. Ingresos medios		f. Variación				
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	s/c	s/c	s/d	-	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
FABINCAL	2.862	2.713	1.713	-8%	-37%	277.509	329.823	262.040	19%	-14%	96,3	121,6	165,0	26%	36%
FRANCALZ	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
GGM	0	0	98.616	-	-	0	0	6.451.821	-	-	-	-	65,4	-	-
GRIMOLDI	621.169	572.731	537.274	-8%	-6%	62.403.589	75.965.062	88.386.498	22%	16%	100,5	132,6	164,5	32%	24%
HEYDAY	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
PIANS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
SUOLA	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
Total productores grandes	624.051	575.444	637.603	-9%	11%	62.681.128	76.204.965	95.120.964	22%	25%	100,4	132,6	149,2	32%	13%

Fuente: CNCF, sobre la base de información suministrada en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 2 - A / 3.1
Ventas de producción PROPIA y CONTRATADA A TERCEROS* de CALZADO por empresa - Categoría A

Empresa	a. En pesos		b. Variación		c. En pesos		d. Variación		e. Ingresos medios		f. Variación	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007
ALPARGATAS	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
DASS	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	-	-	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
FABINCAL	214.677	209.234	-3%	3%	6.040.977	7.723.007	11%	29%	32,3	36,9	14%	24%
FRANCALZ	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
GGM	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
HEYDAY	494.000	637.000	29%	-23%	8.086.000	12.739.140	52%	-17%	17,0	20,0	18%	10%
IBEX	434.155	377.875	-13%	-7%	6.245.760	6.752.605	8%	19%	14,4	17,9	24%	26%
IGUALITA	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	35.131	20.688	41%	-6%	316.795	236.053	-25%	12%	9,0	11,4	27%	18%
JOSE LOPES	388.645	457.250	18%	-3%	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MIDLANS	999.690	739.545	-26%	23%	7.797.507	5.910.362	-24%	23%	7,8	8,0	2%	0%
PANDISS	30.650	34.397	12%	12%	542.067	648.706	20%	26%	17,7	18,8	7%	13%
PIANS	2.151	4.008	86%	23%	130.831	87.184	-33%	59%	60,8	21,8	-64%	28%
SUOLA	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
TECAL	947	779	-18%	27%	53.086	50.575	-5%	-5%	55,0	64,9	16%	30%
VALE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
Total productores grandes	2.600.045	2.480.776	-5%	-1%	30.425.102	34.147.533	12%	9%	13,8	16,9	23%	9%

* Se asume que toda la producción para terceros se vendió (no existen stocks).
 El ingreso medio excluye las ventas de José Lopes, atento a que no presentó dicho variable en pesos.
 Fuente: CNCB sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 2 - B / 3.1

Ventas de producción PROPIA y CONTRATADA A TERCEROS* de CALZADO por empresa - Categoría B

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. En pesos		d. Variación		e. Ingresos medios		f. Variación	
	2006	2007	2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2006	Var. 2007 / 2008
ALPARGATAS	5.337.183	5.505.784	3%	-	169.171.284	206.138.440	21%	-	31,7	37,3	18%	19%
ARIZONA	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
DASS	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	-	-	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	14.279	84.802	494%	158%	743.708	3.911.776	426%	148%	52,1	46,1	-11%	-3%
FABINCAL	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
FRANCALZ	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
GGM	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	223.898	159.279	29%	-38%	21.926.838	18.132.540	-16%	-28%	87,9	115,7	18%	20%
HEYDAY	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
INDULAR	430.597	508.562	18%	-8%	13.119.313	17.102.846	30%	27%	30,5	33,8	11%	35%
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	35.131	20.688	41%	-8%	316.786	236.053	-25%	12%	9,0	11,4	27%	18%
JOSE LOPES	0	0	-	-	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
PIANS	752	3.008	280%	57%	48.186	65.388	36%	97%	60,8	21,8	-64%	20%
SUOLA	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
TECAL	0	0	-	-	0	0	-	-	-	-	-	-
VALE	9.429	9.859	5%	-5%	696.170	929.897	33%	25%	73,6	93,9	27%	31%
Total productores grandes	6.051.287	6.289.980	4%	2%	216.022.295	245.812.940	19%	21%	34,0	39,1	15%	18%

* Se asume que toda la producción para terceros se vendió (no existen stocks).
Fuente: ONCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 2 - C / 3.1

Ventas de producción PROPIA y CONTRATADA A TERCEROS* de CALZADO por empresa - Categoría C

Empresa	a. En pares			b. Variación			c. En pesos			d. Variación			e. Ingresos medios			f. Variación		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008		2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008		2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CIRENE	83.886	93.297	84.741	11%	-9%		2.171.444	2.660.256	3.080.363	22%	16%		25.9	28.5	36.4	10%	28%	
DASS	0	0	0	-	-	s/d	s/c	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	s/d	-	-	s/d	0	0	s/d	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FABINCAL	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FRANCALZ	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GGM	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	59.706	79.639	63.564	33%	20%		5.847.157	9.216.270	8.794.403	56%	-5%		87.9	115.7	138.4	18%	20%	
HEYDAY	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUORE	35.208	32.595	33.652	-8%	3%		1.144.319	1.346.864	1.606.401	18%	19%		32.5	41.3	47.7	27%	15%	
IWD CILICIA	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JOSE LOPEZ	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PANGOSS	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PIANS	309	261	0	-16%	-		18.770	5.667	0	-70%	-		60.8	21.9	-	-64%	-	
SUOLA	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	0	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total productores grandes	179.130	205.792	181.957	15%	12%		9.181.690	13.227.059	13.481.187	44%	2%		51.3	64.0	74.1	25%	15%	

* Se asume que toda la producción para terceros se vendió (no existen stocks).
Fuente: CANCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro N° 2 - D / 3.1

Ventas de producción PROPIA y CONTRATADA A TERCEROS* de CALZADO por empresa - Categoría D

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. En pesos		d. Variación		e. Ingresos medios		f. Variación				
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008
ALPARGATAS	741.610	933.730	462.104	26%	-51%	23.500.716	34.789.560	20.585.220	48%	-41%	31.7	37.3	44,5	-18%	19%
ARIZONA	93.886	93.297	84.741	11%	-9%	1.672.596	1.984.932	2.349.116	22%	18%	19,3	21,3	27,7	10%	30%
BORCAL	36.174	41.315	53.129	14%	29%	5.690.015	6.611.334	7.981.631	16%	21%	157,5	160,0	150,2	2%	-6%
CIRENE	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	173.071	151.165	151.083	-13%	0,1%	5.010.787	5.011.879	4.952.045	0,02%	-1,2%	29,0	33,2	32,6	15%	-1%
EVA INJECT	0	88.362	54.739	-	-20%	0	1.019.138	614.241	-	-40%	-	14,9	11,2	-	-25%
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
FABINCAL	10.871	10.365	1.437	-5%	-86%	351.487	382.584	66.008	9%	-83%	32,3	36,9	45,9	14%	24%
FRANCALZ	81.541	95.017	90.310	17%	-5%	4.347.462	6.661.667	7.536.710	54%	13%	53,3	70,3	83,5	32%	19%
GGM	0	0	191.182	-	-	0	0	12.315.974	-	-	-	-	84,4	-	-
GRIMOLDI	884.583	882.764	915.753	2%	4%	84.671.330	102.157.809	126.899.019	21%	24%	97,9	115,7	138,4	18%	20%
HEYDAY	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
IGUALITA	438.187	423.912	330.325	-3%	-22%	4.334.831	4.845.207	4.936.305	14%	-0,2%	9,9	11,7	14,9	18%	28%
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
INDULAR	118.914	64.341	31.161	-48%	-52%	3.623.047	2.172.310	1.423.406	-40%	-34%	30,5	33,8	45,7	11%	35%
INDUSTRIAS SUCRE	52.857	48.892	50.477	-8%	3%	1.718.478	2.020.296	2.409.602	18%	18%	32,5	41,3	47,7	27%	18%
IWO CILICIA	515.259	475.818	519.093	-8%	9%	4.646.332	5.429.213	7.000.731	17%	29%	9,0	11,4	13,5	27%	18%
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	209.980	197.236	164.216	-6%	-17%	15.342.694	16.952.796	15.867.032	10%	-6%	73,1	86,0	96,6	18%	12%
LADY STORK	1.230.770	1.289.144	1.093.810	6%	-15%	42.446.134	49.144.360	52.052.915	16%	6%	34,8	38,1	47,6	10%	25%
MAINCAL	273.459	359.447	376.259	31%	5%	13.507.976	21.069.172	28.107.640	56%	33%	49,4	56,6	74,7	19%	27%
MIDLANS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
PANOSS	42.326	42.040	35.650	-1%	-15%	748.568	792.863	756.693	6%	-5%	17,7	18,9	21,2	7%	13%
PIANS	42.800	193.142	151.351	351%	-22%	2.603.726	4.200.980	4.217.342	61%	0,4%	60,6	21,8	27,9	64%	28%
SUDLA	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
TECAL	335.680	370.107	355.448	14%	-4%	18.252.260	24.033.170	30.130.555	32%	25%	56,0	64,9	84,5	16%	30%
VALE	37.715	39.435	37.623	5%	5%	2.781.880	3.703.366	4.611.389	33%	25%	73,8	93,9	122,6	27%	31%
Total productores grandes	5.299.654	5.779.718	5.150.890	10%	11%	235.213.722	293.102.936	334.583.477	25%	14%	44,0	50,7	65,0	14%	28%

*: Se asume que toda la producción para terceros se vendió (no existen stocks)
Fuente: CNCE sobre la base de información contable en el expediente de referencia.

