

Cuadro N° 2 - E / 3.1
Ventas de producción PROPIA y CONTRATADA A TERCEROS* de CALZADO por empresa - TODOS LOS CALZADOS

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	6.078.773	6.439.514	6.080.313	6%	-6%	192.678.000	239.928.000	270.595.000	25%	13%	31,7	37,3	44,5	18%	19%
ARIZONA	83.886	93.297	84.741	11%	-9%	1.622.598	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%	5.696.615	6.611.334	7.981.631	16%	21%	157,5	160,0	150,2	2%	-6%
CIRENE	83.886	93.297	84.741	11%	-9%	2.171.444	2.658.258	3.080.383	22%	16%	25,9	28,5	36,4	10%	28%
DASS	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-	-
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	32,8	15%	-1%
EVA INJECT	0	68.562	54.739	-	-20%	0	1.019.138	614.241	-	-40%	-	14,9	11,2	-	-25%
EXTREME GEAR	14.279	84.802	217.176	494%	156%	743.708	3.911.776	9.717.935	426%	148%	52,1	46,1	44,7	-11%	-3%
FABINCAL	225.548	219.599	217.679	-3%	-1%	7.292.474	8.105.591	10.001.252	11%	23%	32,3	36,9	45,9	14%	24%
FRANCALZ	81.541	95.017	90.310	17%	-5%	4.347.462	6.681.667	7.536.710	54%	13%	53,3	70,3	83,5	32%	19%
GGM	0	0	191.182	-	-	0	0	12.315.974	-	-	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	1.148.185	1.121.882	1.077.356	-2%	-4%	112.445.325	129.806.619	149.057.670	15%	15%	97,9	115,7	138,4	18%	20%
HEYDAY	494.000	637.000	480.000	29%	-25%	8.398.000	12.739.140	10.560.000	52%	-17%	17,0	20,0	22,0	18%	10%
IBEX	434.155	377.875	351.824	-13%	-7%	6.245.760	6.752.505	8.030.469	8%	19%	14,4	17,9	22,8	24%	28%
IGUALITA	438.187	423.812	330.325	-3%	-22%	4.334.821	4.945.207	4.936.305	14%	0%	9,9	11,7	14,9	18%	28%
IMPEGNO	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
INDULAR	549.511	570.903	507.509	4%	-11%	16.742.360	19.275.157	23.182.503	15%	20%	30,5	33,8	45,7	11%	35%
INDUSTRIAS SUCRE	88.095	81.487	84.129	-8%	3%	2.860.797	3.367.160	4.016.003	18%	19%	32,5	41,3	47,7	27%	16%
IWO CILICIA	585.522	517.193	558.164	-12%	8%	5.279.923	5.901.318	7.527.668	12%	28%	9,0	11,4	13,5	27%	18%
JOSE LOPES	388.645	457.250	443.024	18%	-3%	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	209.950	197.236	164.216	-6%	-17%	15.342.694	16.952.796	15.857.032	10%	-6%	73,1	86,0	96,6	18%	12%
LADY STORK	1.220.770	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	58,6	74,7	19%	27%
MIDLANS	999.690	739.545	911.615	-26%	23%	7.797.587	5.910.362	7.292.886	-24%	23%	7,8	8,0	8,0	2%	0%
PANOSS	72.975	76.437	74.270	5%	-3%	1.290.635	1.441.570	1.576.235	12%	9%	17,7	18,9	21,2	7%	13%
PIANS	46.051	200.417	160.909	335%	-20%	2.801.513	4.359.198	4.483.672	56%	3%	60,8	21,8	27,9	-64%	28%
SUOLA	0	0	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-
TECAL	326.627	370.976	357.019	14%	-4%	18.305.346	24.063.746	30.178.841	32%	25%	56,0	64,9	84,5	16%	30%
VALE	47.144	49.294	47.029	5%	-5%	3.480.850	4.629.483	5.764.240	33%	25%	73,8	93,9	122,6	27%	31%
Total productores grandes	14.100.124	14.756.266	14.242.551	5%	-3%	480.842.808	586.290.368	681.767.966	22%	16%	35,1	41,0	49,4	17%	20%

*: Se asume que toda la producción para terceros se vendió (no existen stocks).
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 2 - A / 3.2 Exportaciones de CALZADO por empresa - Categoría A

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Coeficiente de exportación			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	0	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
FABINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
FRANCALZ	0	0	0	-	-	-	-	-
GGM	0	0	0	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
HEYDAY	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	0	56	63	-	11%	0%	0,3%	0,3%
JOSE LOPES	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
MIDLANS	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PIANS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	10	17	3	69%	-82%	1%	2%	1%
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total relevamiento	10	73	66	629%	-10%	0,001%	0,005%	0,005%
Resto	32.221	46.883	36.060	46%	-23%	0,3%	0,4%	0,2%
Total nacional	32.231	46.956	36.126	46%	-23%	0,2%	0,3%	0,2%

Nota: El coeficiente de Exportación ha sido calculado como el cociente entre las exportaciones y la producción, ambas medidas en cantidades.
El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por Jose Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA.





Cuadro N° 2 - B / 3.2
Exportaciones de CALZADO por empresa - Categoría B

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Coeficiente de exportación		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	183.387	165.996	132.445	-9%	-20%	3%	2%	2%
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	-	0%	0%
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	0	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	-	-	-
FABINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
FRANCALZ	0	0	0	-	-	-	-	-
GGM	0	0	0	-	-	0.4%	0%	0.3%
GRIMOLDI	328	0	114	-100%	-	-	-	-
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	19.449	84.578	-	335%	0%	2%	5%
INDULAR	0	0	0	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUORE	0	0	0	-	-	0%	0.3%	0.3%
IWO CILICIA	0	56	63	-	11%	-	-	-
JOSE LOPES	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	s/d	s/d	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
PIANS	0	0	0	-	-	0%	15%	17%
SUOLA	0	12.817	19.543	-	52%	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total relevamiento	183.715	198.318	236.743	8%	19%	2.6%	2.5%	2.6%
Resto	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
Total nacional	183.715	198.318	236.743	8%	19%	1.8%	1.6%	1.6%

Nota: El coeficiente de Exportación ha sido calculado como el cociente entre las exportaciones y la producción, ambas medidas en cantidades. El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA.

Cuadro Nº 2 - C / 3.2 Exportaciones de CALZADO por empresa - Categoría C

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Coeficiente de exportación		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	0	-	-	-	-	-
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	87	0	74	-100%	-	0,4%	0%	0,3%
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	1.128	1.807	394	60%	-78%	3%	5%	1%
IWO CILICIA	0	0	0	-	-	-	-	-
JOSE LOPES	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
MIDLANS	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	-	-	-
PIANS	0	0	0	-	-	0%	0%	-
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total relevamiento	1.215	1.807	467	49%	-74%	0,8%	1,0%	0,3%
Resto	163.940	175.085	146.475	7%	-16%	5,5%	4,9%	3,4%
Total nacional	165.156	176.892	146.942	7%	-17%	5,2%	4,7%	3,3%

Nota: El coeficiente de Exportación ha sido calculado como el cociente entre las exportaciones y la producción, ambas medidas en cantidades. El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA.





Cuadro N° 2 - D / 3.2
Exportaciones de CALZADO por empresa - Categoría D

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. Coeficiente de exportación		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	264.163	420.213	498.899	59%	19%	30%	37%	98%
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	0	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	2%	0.5%	1%
FABINCAL	0	0	710	-76%	66%	-	-	-
FRANCALZ	1.743	427	0	-100%	-	0.4%	-	0.3%
GGM	1.267	0	1.062	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0	0	-	-	-	-	-
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	6%	-
IGUALITA	0	6.142	0	-	-100%	-	2%	5%
IMPEGNO	0	2.470	5.533	-	124%	3%	5%	1%
INDULAR	1.692	2.710	590	60%	-78%	-	0.3%	0.3%
INDUSTRIAS SUCRE	0	1.294	1.664	-	29%	-	-	-
IWO CILICIA	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	3%	3%	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	34.636	38.535	3.271	11%	-92%	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	-	15%	17%
PIANS	0	51.267	78.173	-	52%	1%	2%	1%
SUOLA	3.455	8.068	1.884	134%	-77%	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total relevamiento	306.955	531.127	591.786	73%	11%	5,8%	8,3%	10,6%
Resto	1.255.336	1.158.126	853.196	-8%	-26%	2,3%	1,8%	1,1%
Total nacional	1.562.291	1.689.254	1.444.981	8%	-14%	2,6%	2,4%	1,7%

Nota: El coeficiente de Exportación ha sido calculado como el cociente entre las exportaciones y la producción, ambas medidas en cantidades.
El coeficiente de exportación excluye la producción realizada por José Lopes y Midlans, atento a que no informaron exportaciones.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia y DGA.



Cuadro Nº 2 - E / 3.2 Exportaciones de CALZADO por empresa - TODOS LOS CALZADOS

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. Coeficiente de exportación			
	2006	2007	2008	2006 / 2007	2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	447.550	586.209	631.344	31%	8%	6%	7%	9%
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0	0	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	-	-	-
FABINCAL	1.743	427	710	-76%	66%	2%	0.5%	1%
FRANCALZ	0	0	0	-	-	0.4%	-	0.3%
GGM	1.682	0	1.249	-100%	-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0	0	-	-	-	-	-
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	6.142	0	-	-100%	-	6%	-
IMPEGNO	0	21.919	90.111	-	311%	-	2%	-
INDULAR	2.820	4.517	984	60%	-78%	3%	5%	1%
INDUSTRIAS SUCRE	0	1.407	1.789	-	27%	-	0.3%	0.3%
IWO CILICIA	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	34.636	38.535	3.271	11%	-92%	3%	3%	0.3%
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	-	-	-
PIANS	0	64.084	97.716	-	52%	-	15%	17%
SUOLA	3.465	8.085	1.887	133%	-77%	1%	2%	1%
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores grandes	491.896	731.325	829.061	49%	13%	4%	5%	5%
Resto	1.451.497	1.380.095	1.035.731	-5%	-25%	2%	2%	1%
Total nacional	1.943.393	2.111.420	1.864.792	9%	-12%	2%	2%	2%

Nota: El coeficiente de Exportación ha sido calculado como el cociente entre las exportaciones y la producción (propia y para terceros), ambas medidas en cantidades.

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

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

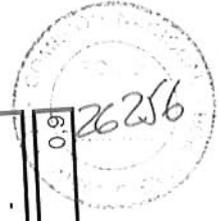
Cuadro Nº 2 - A / 3.3 Existencias de CALZADO por empresa - Categoría A

Al 31 de diciembre de cada año

a. En pares

b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)

Empresa	En pares		Var. 2006 / 2007		Var. 2007 / 2008		b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)	
	2006	2007	2006	2007	2007	2008	2006	2007
ALPARGATAS	0	0			-	-	-	-
ARIZONA	0	0			-	-	-	-
BORCAL	0	0			-	-	-	-
CIRENE	0	0			-	-	-	-
DASS	s/d	s/d			-	-	-	-
DISTRINANDO	0	0			-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0			-	-	-	-
EVA INJECT	0	0			-	-	-	-
EXTREME GEAR	24.145	25.155	4%	-7%	4%	-7%	1,28	1,37
FABINCAL	0	0			-	-	-	-
FRANCALZ	0	0			-	-	-	-
GGM	0	0			-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0			-	-	-	-
HEYDAY	40.380	40.610	1%	25%	1%	25%	1,12	1,29
IBEX	0	0			-	-	-	-
IGUALITA	0	0			-	-	-	-
IMPEGNO	0	0			-	-	-	-
INDULAR	0	0			-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	3.289	1.342	-59%	-4%	-59%	-4%	0,07	0,03
IWO CILICIA	s/d	s/d			-	-	-	-
JOSE LOPES	0	0			-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0			-	-	-	-
LADY STORK	0	0			-	-	-	-
MAINCAL	s/d	s/d			-	-	-	-
MIDLANS	8.029	11.046	38%	-61%	38%	-61%	1,32	1,73
PANOSS	109	143	31%	331%	31%	331%	0,03	0,01
PIANS	0	0			-	-	-	-
SUOLA	2	9	434%	-21%	434%	-21%	0,0001	0,0003
TECAL	0	0			-	-	-	-
VALE	75.954	78.304	3%	2%	3%	2%	0,8	0,7
Total productores grandes	80.155	80.155						



La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.

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

28257

Cuadro Nº 2 - B / 3.3 Existencias de CALZADO por empresa - Categoría B

Al 31 de diciembre de cada año

a. En pares

b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)

Empresa	En pares		Var. 2006 / 2007		Var. 2007 / 2008		b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)	
	2006	2007	2006	2007	2007	2008	2006	2007
ALPARGATAS	621.015	1.036.568			67%	4%	1,23	1,93
ARIZONA	0	0			-	-	-	-
BORCAL	0	0			-	-	-	-
CIRENE	0	0			-	-	-	-
DASS	0	0			-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d			-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0			-	-	-	-
EVA INJECT	0	0			-2%	70%	1,78	0,29
EXTREME GEAR	2.114	2.068			-	-	-	-
FABINCAL	0	0			-	-	-	-
FRANCALZ	0	0			-	-	-	-
GGM	0	0			-20%	-34%	0,65	0,53
GRIMOLDI	62.256	49.824			-	-	-	-
HEYDAY	0	0			-	-	-	-
IBEX	0	0			-	-	-	-
IGUALITA	0	0			-	-	-	-
IMPEGNO	0	0			-3%	-21%	0,93	0,86
INDULAR	42.450	41.041			-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	s/d	s/d			-59%	-4%	0,07	0,03
IWO CILICIA	3.289	1.342			-	-	-	-
JOSE LOPES	s/d	s/d			-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0			-	-	-	-
LADY STORK	0	0			-	-	-	-
MAINCAL	0	0			-	-	-	-
MIDLANS	s/d	s/d			-	-	-	-
PANOSS	0	0			167%	437%	0,01	0,01
PIANS	40	107			-	-	-	-
SUOLA	0	0			-	-	-	-
TECAL	0	0			-8%	-2%	0,13	0,11
VALE	496	458			-	-	-	-
Total productores grandes	731.660	1.131.407			55%	2%	1,5	2,2
								2,1

atento a que no brindaron información sobre existencias.

La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.

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

Cuadro Nº 2 - C / 3.3 Existencias de CALZADO por empresa - Categoría C

Al 31 de diciembre de cada año

a. En pares

En pares

b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)

Empresa	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	46.717	65.202	78.359	40%	20%	6,68	8,39	11,10
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
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	16.602	24.912	21.268	50%	-15%	0,17	0,27	0,24
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	0	0	0	-	-	-	-	-
JOSE LOPES	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
MIDLANS	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	-	-	-
PIANS	16	9	0	-41%	-100%	0,004	0,001	-
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores grandes	63.334	90.123	99.627	42%	11%	4,2	5,3	6,4

La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

26258

Cuadro Nº 2 - D / 3.3 Existencias de CALZADO por empresa - Categoría D

Al 31 de diciembre de cada año

a. En pares

b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)

Empresa	2006		2007		2008		Var. 2006 / 2007		Var. 2007 / 2008		2006		2007		2008		
ALPARGATAS	86.291	175.792	88.971				104%	-49%	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
ARIZONA	46.717	65.202	78.359				40%	20%	6,7	8,4	6,7	6,7	8,4	8,4	11,1	11,1	11,1
BORCAL	2.226	2.211	2.382				-1%	8%	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
CIRENE	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	70.190	68.985	65.000				-2%	-5,8%	4,9	5,5	4,9	4,9	5,5	5,5	5,2	5,2	5,2
EVA INJECT	0	19.938	67.878				-	240%	-	3,5	-	-	3,5	3,5	14,9	14,9	14,9
EXTREME GEAR	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FABINCAL	1.223	1.246	155				2%	-88%	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
FRANCALZ	7.896	6.993	8.146				-11%	16%	1,2	0,9	1,2	1,2	0,9	0,9	1,1	1,1	1,1
GGM	0	0	17.606				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	240.404	276.135	306.400				15%	11%	2,5	3,0	2,5	2,5	3,0	3,0	3,4	3,4	3,4
HEYDAY	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IGUALITA	26.805	54.003	55.466				101%	3%	0,7	1,5	0,7	0,7	1,5	1,5	2,0	2,0	2,0
IMPEGNO	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
INDULAR	11.723	5.213	2.124				-56%	-59%	0,3	0,1	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
INDUSTRIAS SUCRE	s/d	s/d	s/d				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	48.245	30.859	34.265				-36%	11%	1,0	0,72	1,0	1,0	0,72	0,72	0,74	0,74	0,74
JOSE LOPES	s/d	s/d	s/d				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	3.309	5.073	13.819				53%	172%	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	1,0	1,0	1,0
LADY STORK	69.529	202.550	282.224				191%	39%	0,7	1,9	0,7	0,7	1,9	1,9	3,1	3,1	3,1
MAINCAL	43.190	39.785	30.438				-8%	-23%	1,9	1,3	1,9	1,9	1,3	1,3	1,0	1,0	1,0
MIDLANS	s/d	s/d	s/d				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PANOSS	11.087	13.500	3.964				22%	-71%	1,8	2,1	1,8	1,8	2,1	2,1	0,6	0,6	0,6
PIANS	2.168	6.871	18.836				217%	174%	0,6	0,4	0,6	0,6	0,4	0,4	1,4	1,4	1,4
SUOLA	0	0	0				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TECAL	560	4.132	4.313				637%	4%	0,02	0,13	0,02	0,02	0,13	0,13	0,14	0,14	0,14
VALE	1.985	1.832	1.794				-8%	-2%	0,5	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
Total productores grandes	673.549	980.321	1.082.140				46%	10%	1,5	2,0	1,5	1,5	2,0	2,0	2,6	2,6	2,6

(1) Las existencias de Lady Stork corresponden a existencias teóricas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008. La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

26259

Cuadro Nº 2 - E / 3.3 Existencias de CALZADO por empresa - TODOS LOS CALZADOS

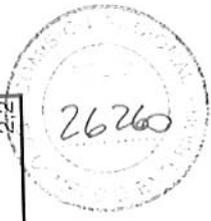
Al 31 de diciembre de cada año

a. En pates

b. Relación Existencias / Ventas (en meses de venta promedio)

Empresa	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	707.306	1.212.360	1.170.666	71%	-3%	1,4	2,26	2,31
ARIZONA	46.717	65.202	78.359	40%	20%	6,7	8,4	11,1
BORCAL	2.226	2.211	2.382	-1%	8%	0,7	0,6	0,5
CIRENE	46.717	65.202	78.359	40%	20%	6,7	8,4	11,1
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	70.190	68.985	65.000	-2%	-5,8%	4,9	5,5	5,2
EVA INJECT	0	19.938	67.878	-	240%	-	3,5	14,9
EXTREME GEAR	2.114	2.068	3.514	-2%	70%	1,8	0,3	0,2
FABINCAL	25.368	26.401	23.519	4%	-11%	1,3	1,4	1,3
FRANCALZ	7.896	6.993	8.146	-11%	16%	1,2	0,9	1,1
GGM	0	0	17.606	-	-	-	-	1,1
GRIMOLDI	319.261	350.871	360.471	10%	3%	3,3	3,8	4,0
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	40.380	40.610	50.586	1%	25%	1,1	1,3	1,7
IGUALITA	26.805	54.003	55.466	101%	3%	0,7	1,5	2,0
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	54.173	46.254	34.586	-15%	-25%	1,2	1,0	0,8
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	0,0	0,0	0,0
IWO CILICIA	54.824	33.542	36.844	-39%	10%	1,1	0,8	0,8
JOSE LOPES	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	3.309	5.073	13.819	53%	172%	0,2	0,3	1,0
LADY STORK	69.529	202.550	282.224	191%	39%	0,7	1,9	3,1
MAINCAL	43.190	39.785	30.438	-8%	-23%	1,9	1,3	1,0
MIDLANS	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
PANOSS	19.116	24.546	8.258	28%	-66%	3,1	3,9	1,3
PIANS	2.333	7.130	20.025	206%	181%	0,6	0,4	1,5
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	562	4.141	4.320	637%	4%	0,0	0,1	0,1
VALE	2.481	2.290	2.243	-8%	-2%	0,6	0,6	0,6
Total productores grandes	1.544.497	2.280.155	2.414.709	48%	6%	1,5	2,0	2,2

(1) Las existencias de Lady Stork corresponden a existencias teóricas, obtenidas a partir de lo informado para agosto de 2008. La relación existencias / ventas no considera a las ventas realizadas por Jose Lopes y Midlans, atento a que no brindaron información sobre existencias. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 2 - A / 3.4

Capacidad de producción de CALZADO por empresa - Categoría A

Grado de utilización de la capacidad de producción de CALZADO

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. En porcentaje			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	-	-	-
FABINCAL	411.178	411.610	429.149	0,1%	4%	53	50	49
FRANCALZ	0	0	0	-	-	-	-	-
GGM	0	0	0	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	0	0	0	-	-	-	-	-
HEYDAY	1.000.000	1.000.000	1.000.000	s/v	s/v	54	73	60
IBEX	660.000	770.000	880.000	17%	14%	64	49	41
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	114.000	76.000	66.500	-33%	-13%	33	28	31
JOSE LOPES	522.572	533.929	651.023	2%	22%	75	85	70
JUAN CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
MIDLANS	700.000	1.300.000	1.500.000	86%	15%	d/c	76	80
PANOSS	52.529	73.680	101.910	40%	38%	50	50	30
PIANS	26.152	12.800	23.946	-51%	87%	9	49	32
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	1.740	1.575	1.280	-9%	-19%	54	51	45
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores grandes	3.488.170	4.179.594	4.653.807	20%	11%	59	64	54

El grado de utilización del total de la producción nacional excluye al productor nacional Midlans y Borcal atento a que presentaron datos contradictorios.

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



Cuadro Nº 2 - B / 3.4
Capacidad de producción de CALZADO por empresa - Categoría B
Grado de utilización de la capacidad de producción de CALZADO

Empresa	a.En pares		b. Variación		c.En porcentaje			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	7.111.800	7.267.500	7.392.000	2%	2%	90	93	83
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	0	0	0	-	534%	-	91	95
DASS	0	100.000	633.800	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	0	0	0	-	-	-	-	-
EVA INJECT	0	0	0	-	-	-	-	-
EXTREME GEAR	18.000	90.000	220.000	400%	144%	91	94	99
FABINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
FRANCALZ	0	0	0	-	-	-	-	-
GGM	0	0	0	-	-	-	-	-
GRIMOLDI	90.748	79.343	49.809	-13%	-37%	94	94	91
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	2.888.663	4.804.197	5.717.200	66%	19%	22	19	32
INDUSTRIAS SUCRE	0	0	0	-	-	-	-	-
IWO CILICIA	114.000	76.000	66.500	-33%	-13%	33	28	31
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	-	-	-
JOSE CARLOS CHILLEMI	0	0	0	-	-	-	-	-
LADY STORK	0	0	0	-	-	-	-	-
MAINCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
MIDLANS	0	0	0	-	-	-	-	-
PANOSS	0	0	0	-	-	-	-	-
PIANS	9.632	9.600	22.386	-0,3%	133%	9	49	32
SUOLA	7.800	99.000	140.000	1169%	41%	85	86	84
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	10.000	10.400	11.000	4%	6%	93	94	85
Total productores grandes	10.250.643	12.536.040	14.252.695	22%	14%	70	64	63



El grado de utilización del total de la producción nacional excluye al información de Midlans y Borcal atento a que presentaron datos contradictorios.

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

Cuadro Nº 2 - C / 3.4
Capacidad de producción de CALZADO por empresa - Categoría C

Grado de utilización de la capacidad de producción de CALZADO

Empresa	a. En pares		b. Variación		c. En porcentaje			
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0	0	0	-	-	-	-	-
ARIZONA	0	0	0	-	-	-	-	-
BORCAL	0	0	0	-	-	-	-	-
CIRENE	720.000	720.000	720.000	s/v	s/v	14	16	14
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
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	24.199	39.671	32.294	64%	-19%	94	94	91
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	0	0	0	-	-	-	-	-
IMPEGNO	0	0	0	-	-	-	-	-
INDULAR	0	0	0	-	-	-	-	-
INDUSTRIAS SUCRE	105.600	105.600	105.600	s/v	s/v	34	33	32
IWO CILICIA	0	0	0	-	-	-	-	-
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	3.752	832	0	-78%	-100%	9	49	-
SUOLA	0	0	0	-	-	-	-	-
TECAL	0	0	0	-	-	-	-	-
VALE	0	0	0	-	-	-	-	-
Total productores grandes	853.551	866.103	857.894	1%	-1%	19	21	19

El grado de utilización del total de la producción nacional excluye al información de Midlans y Borcal atento a que presentaron datos contradictorios.

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



Cuadro Nº 2 - D / 3.4
Capacidad de producción de CALZADO por empresa - Categoría D
Grado de utilización de la capacidad de producción de CALZADO

Empresa	a. En pares			b. Variación		c. En porcentaje		
	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	988.200	1.232.500	608.000	25%	-51%	90	93	83
ARIZONA	120.000	120.000	120.000	s/v	s/v	84	93	82
BORCAL	40.000	40.000	53.300	s/v	33%	96	d/c	100
CIRENE	0	0	0	-	-	-	-	-
DASS	0	0	0	-	-	-	-	-
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	360.000	360.000	360.000	s/v	s/v	43	42	41
EVA INJECT	0	960.000	1.440.000	-	50%	-	9	7
EXTREME GEAR	0	0	0	-	-	-	-	-
FABINCAL	20.822	20.390	2.851	-2%	-86%	53	50	49
FRANCALZ	150.000	170.000	180.000	13%	6%	54	56	51
GGM	0	0	200.000	-	-	-	-	55
GRIMOLDI	350.426	439.736	465.247	25%	6%	94	94	91
HEYDAY	0	0	0	-	-	-	-	-
IBEX	0	0	0	-	-	-	-	-
IGUALITA	480.000	480.000	480.000	s/v	s/v	91	94	69
IMPEGNO	159.000	206.000	365.000	30%	77%	59	53	33
INDULAR	797.737	610.203	374.000	-24%	-39%	22	19	32
INDUSTRIAS SUCRE	158.400	158.400	158.400	s/v	s/v	34	33	32
IWO CILICIA	1.672.000	1.748.000	1.767.000	5%	1%	33	28	31
JOSE LOPES	0	0	0	-	-	-	-	-
JUAN CARLOS CHILLEMI	230.000	230.000	230.000	s/v	s/v	92	87	75
LADY STORK	2.000.000	2.200.000	2.600.000	10%	18%	69	66	45
MAINCAL	504.000	552.000	624.000	10%	13%	60	65	59
MIDLANS	0	0	0	-	-	-	-	-
PANOSS	72.539	90.054	94.070	24%	4%	50	50	30
PIANS	520.464	616.768	733.668	19%	19%	9	49	32
SUOLA	31.200	396.000	560.000	1169%	41%	85	86	84
TECAL	598.260	748.425	798.720	25%	7%	54	51	45
VALE	40.000	41.600	44.000	4%	6%	93	94	85
Total productores grandes	9.293.049	11.420.076	12.258.256	23%	7%	57	56	45

26264

El grado de utilización del total de la producción nacional excluye al información de Midlans y Borcal atento a que presentaron datos contradictorios.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro Nº 2 - E / 3.4 Capacidad de producción de CALZADO por empresa - TODOS LOS CALZADOS

Grado de utilización de la capacidad de producción de CALZADO

c. En porcentaje

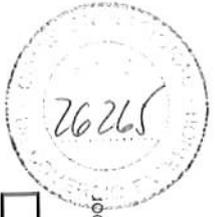
b. Variación

a. En pares

Empresa	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008	2006	2007	2008
ALPARGATAS	8.100.000	8.500.000	8.000.000	5%	-6%	90	93	83
ARIZONA	120.000	120.000	120.000	s/v	s/v	84	93	82
BORCAL	40.000	40.000	53.300	s/v	33%	96	d/c	100
CIRENE	720.000	720.000	720.000	s/v	s/v	14	16	14
DASS	0	100.000	633.800	-	534%	-	91	95
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d	-	-	-	-	-
EMILIO AGNESE	360.000	360.000	360.000	s/v	s/v	43	42	41
EVA INJECT	0	960.000	1.440.000	-	50%	-	9	7
EXTREME GEAR	18.000	90.000	220.000	400%	144%	91	94	99
FABINCAL	432.000	432.000	432.000	s/v	s/v	53	50	49
FRANCALZ	150.000	170.000	180.000	13%	6%	54	56	51
GGM	0	15.317	200.000	-	1206%	-	0	55
GRIMOLDI	465.373	558.750	547.349	20%	-2%	94	94	91
HEYDAY	1.000.000	1.000.000	1.000.000	s/v	s/v	54	73	60
IBEX	660.000	770.000	880.000	17%	14%	64	49	41
IGUALITA	480.000	480.000	480.000	s/v	s/v	91	94	69
IMPEGNO	159.000	206.000	365.000	30%	77%	59	53	33
INDULAR	3.886.400	5.414.400	6.091.200	47%	13%	22	19	32
INDUSTRIAS SUCRE	264.000	264.000	264.000	s/v	s/v	34	33	32
IWO CILICIA	1.900.000	1.900.000	1.900.000	s/v	s/v	33	28	31
JOSE LOPES	522.572	533.929	651.023	2%	22%	75	85	70
JUAN CARLOS CHILLEMI	230.000	230.000	230.000	s/v	s/v	92	87	75
LADY STORK	2.000.000	2.200.000	2.600.000	10%	18%	69	66	45
MAINCAL	504.000	552.000	624.000	10%	13%	60	65	59
MIDLANS	700.000	1.300.000	1.500.000	86%	15%	d/c	76	80
PANOSS	125.068	163.734	195.980	31%	20%	50	50	30
PIANS	560.000	640.000	780.000	14%	22%	9	49	32
SUOLA	39.000	495.000	700.000	1169%	41%	85	86	84
TECAL	600.000	750.000	800.000	25%	7%	54	51	45
VALE	50.000	52.000	55.000	4%	6%	93	94	85
Total productores grandes	23.885.413	29.017.130	32.022.652	21%	10%	66	62	56

El grado de utilización del total de la producción nacional excluye al información de Midlans y Borcal atento a que presentaron datos contradictorios. La capacidad de producción agregada difiere de la suma por categoría 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.

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

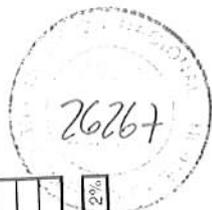


Cuadro Nº 4 / 1
Indicadores de empleo por empresa - Productores Grandes

Empresa	a. Nivel de Empleo En cantidad de personas - promedio anual		b. Masa Salarial (1) En pesos		c. Salario Medio Mensual En pesos por empleado		d. Producto Físico Medio del Empleo En partes por empleado / año		Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008		
	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007				
ALPARGATAS	2.770	2.722	2.458		992	1.305	1.650	2.629	2.909	2.715	11%	-7%
ARIZONA	21	21	20		1.188	1.328	2.350	4.783	5.323	4.895	11%	-8%
BORCAL	43	42	42		1.467	1.448	1.785	893	986	1.269	10%	29%
CIRENE	17	17	19		1.318	1.485	1.836	5.909	6.575	5.153	11%	-22%
DASS	0	70	192			518	1.076		1.300	3.126		140%
DISTRINANDO	s/d	s/d	s/d									
EMILIO AGNESE	30	30	30		723	931	1.354	5.146	4.999	4.903	-3%	2%
EVA INJECT	0	31	23			1.032	1.240		2.855	4.464		56%
EXTREME GEAR	7	16	43		507	1.108	1.964	2.342	5.297	5.084	125%	-4%
FABICAL	95	91	85		1.007	1.313	1.608	2.404	2.395	2.507	-0,4%	5%
FRANCALZ	64	76	83		1.024	1.391	1.560	1.266	1.244	1.111	-2%	-11%
GGM	0	0	352				605			313		
GRIMOLDI	222	255	268		1.411	1.843	2.330	1.973	2.063	1.856	5%	-10%
HEYDAY	130	140	100		1.032	1.241	2.385	4.177	5.200	6.000	24%	15%
IBEX	34	55	47		1.453	855	1.699	12.437	6.875	7.698	-45%	12%
IGUALITA	17	19	19		1.345	1.707	2.438	25.770	23.737	17.463	-8%	-26%
IMPEGNO	14	42	45		1.022	890	1.679	6.644	2.598	2.654	-61%	2%
INDULAR	458	697	1.979		1.211	1.359	1.588	1.795	1.493	983	-17%	-34%
INDUSTRIAS SUCRE	29	32	34		1.086	1.437	1.414	3.135	2.688	2.603	8%	-7%
IWO CILICIA	43	41	43		1.437	1.649	2.054	14.575	12.372	13.867	-15%	12%
JOSE LOPES	138	199	178		1.092	1.149	1.705	2.840	2.281	2.560	20%	12%
JUAN CARLOS CHILLEMI	80	66	81		1.435	2.293	2.849	2.638	2.926	2.135	11%	-27%
LADY STORK	20	23	23		2.114	2.640	3.543	59.578	63.509	51.163	7%	-19%
MAINCAL	156	144	178		116	155	189	2.865	2.473	2.061	-34%	-17%
MIDLANS	56	56	60		1.102	1.357	1.609	24.645	17.738	19.926	-28%	12%
PANOSS	22	26	27		1.009	1.191	1.169	2.842	3.149	3.008	11%	-3%
PIANS	67	73	83		1.198	1.388	1.836	722	4.330	3.008	500%	-31%
SUOLA	101	221	279		856	1.644	2.050	327	1.918	2.115	487%	10%
TECAL	106	126	155		1.934	1.695	1.800	3.062	3.037	2.317	-1%	-24%
VALE	33	34	35		1.549	1.972	2.796	1.410	1.444	1.342	2%	-7%
Total productores grandes	4.726	5.369	6.981		1.077	1.378	1.648	3.311	3.255	2.523	28%	20%

En el caso de INDULAR, la firma informo, (en el Cuadro Nº 6) el empleo a diciembre de cada año. Aquí se presenta el dato promedio. Debido a que presentaban inconsistencias, el cálculo del salario medio no incluye a DASS en 2007, EXTREME GEAR en 2006 y MAINCAL en todo el periodo.





Cuadro Nº 4 / 2
Indicadores de empleo por empresa - Productores Pequeños

a. Nivel de Empleo
En cantidad de personas - promedio anual

Empresa	2006	2007	2008
ABESH	9	9	9
ARIAN'S	9	9	11
BIASFLEX	30	29	30
BUDMAN	24	24	25
BUSCEMI CALZATURE	6	6	5
CADEPA	27	30	30
CAJAL DIEGO	30	26	22
CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO	27	27	27
CALZADOS EMILIA	6	5	5
CALZADOS FIVE	40	36	22
CALZADOS HECAR	13	11	9
CALZADOS INFANTILES	16	16	14
CALZADOS ROCA	4	6	6
CANVAS	30	20	19
CIMMINO	29	24	22
CONFORT GROUP	27	25	25
CONFORT SHOES	0	18	24
CREACIONES LUCIANA	6	7	5
DAHME	5	20	10
DE ASIA	22	25	22
DE LA CRUZ	25	25	25
DEMIRDJIAN	16	16	16
DICOS	6	6	6
FRISCHMANN	27	28	26
GERMAN TOLEDO	4	6	7
GERMAN Y FABIO VOLPI	6	7	8
GREGORIO TCHATLDJEEKIAN E HIJOS	12	12	10
INTERSTANDARS ARGENTINA	24	32	30
KAILER	13	13	9
LAUBER TOP	25	24	25
LENTOCHNIK SEBASTIAN	3	3	3
LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	2	3	4
MALENA BSAS SRL	13	16	17
MARASCO & SPEZIALE	10	12	10
MAYKEL	30	30	28
MOCASSINO	27	26	26
MOSCHETTO	7	6	5
ONLY CUER	18	18	18
PEREZ CARLOS G	5	6	6
PIRA	22	23	24
CALZADOS PIRRI	20	16	13
PURITA	6	8	7
TALPINI	12	22	17
TRESELL GROUP	32	27	32
TRIDY	24	31	30
CREACIONES PIERANYELA	8	9	9
VICLA	29	31	33
Total productores pequeños	786	815	786

b. Producto Físico Medio del Empleo
En pares por empleado / año

Empresa	2006	2007	2008	Var. 2006 / 2007	Var. 2007 / 2008
ABESH	4.444	3.333	3.333	-25%	s/v
ARIAN'S	3.111	3.222	2.364	4%	-27%
BIASFLEX	6.460	6.890	6.691	7%	-3%
BUDMAN	9.460	10.417	10.349	10%	-1%
BUSCEMI CALZATURE	667	583	630	-13%	8%
CADEPA	2.244	2.107	1.996	-6%	-5%
CAJAL DIEGO	4.700	4.731	5.636	1%	19%
CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO	4.074	4.259	3.519	5%	-17%
CALZADOS EMILIA	3.300	4.043	4.143	23%	2%
CALZADOS FIVE	1.875	1.861	1.682	11%	-10%
CALZADOS HECAR	10.497	13.077	11.060	25%	-15%
CALZADOS INFANTILES	3.438	3.250	3.429	-5%	5%
CALZADOS ROCA	2.763	1.578	1.474	-43%	-7%
CANVAS	3.486	5.557	6.310	59%	14%
CIMMINO	3.276	3.708	3.955	13%	7%
CONFORT GROUP	1.852	1.200	1.360	-35%	13%
CONFORT SHOES	-	7.340	4.440	-	-40%
CREACIONES LUCIANA	12.837	11.278	13.204	-12%	17%
DAHME	60	583	450	872%	-23%
DE ASIA	4.053	4.651	5.551	15%	19%
DE LA CRUZ	3.200	2.800	2.600	-13%	-7%
DEMIRDJIAN	1.943	2.372	2.161	22%	-9%
DICOS	1.300	1.351	1.231	4%	-9%
FRISCHMANN	2.339	2.461	2.885	5%	17%
GERMAN TOLEDO	8.750	5.000	3.571	-43%	-29%
GERMAN Y FABIO VOLPI	5.067	4.849	4.435	-4%	-9%
GREGORIO TCHATLDJEEKIAN E HIJOS	4.167	3.333	4.000	-20%	20%
INTERSTANDARS ARGENTINA	1.330	985	687	-26%	-30%
KAILER	4.385	4.615	6.889	5%	49%
LAUBER TOP	564	675	564	20%	-16%
LENTOCHNIK SEBASTIAN	8.333	8.333	8.333	s/v	s/v
LINZVAIN HERNAN Y PEREZ JAVIER	1.000	1.000	750	s/v	-25%
MALENA BSAS SRL	1.300	1.083	1.300	-17%	20%
MARASCO & SPEZIALE	12.667	15.000	17.857	18%	19%
MAYKEL	1.836	1.881	1.803	2%	-4%
MOCASSINO	6.018	6.764	7.271	12%	7%
MOSCHETTO	389	389	389	s/v	s/v
ONLY CUER	1.060	850	800	-20%	-6%
PEREZ CARLOS G	10.135	11.308	12.760	12%	13%
PIRA	3.250	4.375	6.154	35%	41%
CALZADOS PIRRI	250	125	143	-50%	14%
PURITA	1.833	1.091	1.294	-40%	19%
TALPINI	4.250	4.630	3.438	9%	-26%
TRESELL GROUP	9.956	7.429	7.955	-25%	7%
TRIDY	7.500	7.778	5.556	4%	-29%
CREACIONES PIERANYELA	414	429	697	4%	62%
Total productores pequeños	4.130	4.318	4.418	5%	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.



Cuadro N° 5.B/1
Estructura de costos de CALZADO de ALPARGATAS.

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
poliuretano	cuero flor natural		tenis	

Indicar Artículo y descripción: 019561-075 X-FORCER
Indicar categoría de calzado: B

Participación del modelo en la facturación total de Calzado de producción propia (2008): 6.82% en (2008): %
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) 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
Insumos nacionales (1)	18.83	41%	19.86	38%	23.43	39%	5%	18%
CUERO FLOR BLANCO M2	6.17	13%	6.46	12%	8.20	14%	5%	27%
ESTUQUE TOPPER C/U	2.39	5%	2.01	4%	2.29	4%	-2%	14%
POLIOL NORAN KG	2.06	4%	7.64	15%	8.55	14%	4%	12%
NORAN PREPOLIN KG	7.35	16%	0.00	0%	0.00	0%	39%	11%
RESTO DE MATERIALES	0.00	0%	13.10	25%	14.58	25%	162%	-4%
Insumos importados (1)	9.43	20%	2.44	5%	2.35	4%	52%	-19%
Mano de obra directa	0.44	1%	0.67	1%	0.54	1%	261%	2%
Costos variables de fabricación	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%		
Energía eléctrica	0.00	0%	0.00	0%	1.81	3%		
Combustibles	0.49	1%	1.77	3%	0.00	0%		
Otros costos variables de fabricación	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%		
Royalties	0.00	0%	2.12	4%	2.89	5%		
Otras Transferencias	1.46	3%	0.00	0%	0.00	0%		
Gastos Variables de Comercialización	0.00	0%	37.52	73%	43.25	73%		
Fletes	30.65	66%	9.34	18%	8.94	15%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	10.37	22%	9.34	18%	8.94	15%	-10%	-4%
Costos fijos de fabricación	3.64	8%	3.61	7%	3.40	6%		
Depreciación	6.73	15%	5.72	11%	5.54	9%		
Otros Costos fijos de producción	5.27	11%	4.86	9%	7.21	12%		
Otros costos	0.02	0%	-0.42	-1%	-0.59	-1%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	1.48	3%	1.58	3%	1.70	3%		
Administrativos	2.47	5%	2.47	5%	3.19	5%		
Fijos de comercialización	1.30	3%	1.23	2%	2.91	5%		
Otros	15.64	34%	14.20	27%	16.15	27%		
TOTAL COSTOS FIJOS	46.29	100%	51.72	100%	59.40	100%	-25%	6%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	2.19		1.65		1.75		17%	19%
BENEFICIO FISCAL	46.91		55.10		65.60			
PRECIO DE VENTA	1.01		1.07		1.10			
RELACION PRECIO/COSTO	49.10		56.75		67.35			
PRECIO DE VENTA CON BENEFICIO FISCAL	1.06		1.10		1.13			
RELACION PRECIO CON BENEFICIO/COSTO								

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



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
caucho	loneta topper		multitasking	

Cuadro N° 5.B/2
Estructura de costos de CALZADO de ALPARGATAS.

Indicar Artículo y descripción: 023300-410 NOVA LOW BLANCO

Indicar categoría de calzado: B

Posición NCM/SIM (11 dígitos):

Participación del modelo en la facturación total de Calzado de producción propia (2008)9.55% en (2008): %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar)

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
Insumos nacionales (1)	11.05	35%	11.49	32%	14.59	34%	4%	27%
S.M.R.S.L. KG.	1.00	3%	0.84	2%	1.51	3%	-16%	80%
CAUCHO SBR 1502 KG	1.26	4%	1.31	4%	1.84	4%	4%	40%
LONETA TOPPER BLANCA MT	1.06	3%	1.11	3%	1.39	3%	5%	25%
FORRO ASARGADO PESADO	0.72	2%	0.74	2%	0.70	2%	3%	-5%
RESTO DE MATERIALES	7.01	22%	7.49	21%	9.15	21%	7%	22%
Insumos importados (1)	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	50%	20%
Mano de obra directa	7.16	23%	10.72	30%	12.90	30%	59%	18%
Costos variables de fabricación	1.23	4%	1.95	6%	2.31	5%	46%	21%
Energía eléctrica	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	66%	17%
Combustibles	0.00	0%	0.00	0%	1.50	3%	0%	0%
Desperdicios	0.77	2%	1.28	4%	1.50	0%	0%	0%
Otros costos variables de fabricación	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	39%	33%
Royalties	0.00	0%	0.00	0%	1.97	5%	0%	0%
Otras Transferencias	1.07	3%	1.48	4%	0.00	0%	25%	24%
Gastos Variables de Comercialización	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	0%	0%
Fletes	20.51	66%	25.64	72%	31.77	73%	0%	0%
TOTAL COSTOS VARIABLES	6.90	22%	6.37	18%	6.60	15%	-8%	4%
Costos fijos de fabricación	2.42	8%	2.47	7%	2.51	6%	2%	2%
Depreciación	4.48	14%	3.91	11%	4.09	9%	-13%	5%
Otros Costos fijos de producción	3.85	12%	3.39	10%	4.93	11%	-12%	45%
Otros costos	0.01	0.05%	-0.30	-1%	-0.40	-1%	2%	5%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	1.08	3%	1.11	3%	1.16	3%	-5%	27%
Administrativos	1.81	6%	1.72	5%	2.18	5%	-10%	131%
Fijos de comercialización	0.95	3%	0.86	2%	1.99	2%	-9%	18%
Otros	10.76	34%	9.77	28%	11.53	27%	13%	22%
TOTAL COSTOS FIJOS	31.27	100%	35.41	100%	43.31	100%	-28%	4%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	1.60		1.15		1.20		12%	17%
BENEFICIO FISCAL	34.31		38.48		44.85			
PRECIO DE VENTA	1.10		1.09		1.04			
RELACION PRECIO/COSTO	35.91		39.63		46.05			
PRECIO DE VENTA CON BENEFICIO FISCAL	1.15		1.12		1.06			
RELACION PRECIO CON BENEFICIO/COSTO							10%	16%

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



Cuadro N° 5.B/3
Estructura de costos de CALZADO de ALPARGATAS.

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
caucho	loneta topper			

Indicar Artículo y descripción: 019600-410 PROFESIONAL BLANCO

Indicar categoría de calzado: B

Participación del modelo en la facturación total de Calzado de producción propia (2008): 9,25% en (2008): %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) 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
Insumos nacionales (1)	9.55	36%	9.98	34%	12.39	34%	5%	24%
CAUCHO SBR 1502 KG	1.24	5%	1.29	4%	1.74	5%	4%	35%
CAUCHO SBR 1502 KG	0.96	4%	1.00	3%	1.26	3%	4%	26%
LOMETA TOPPER BLANCA MT	0.68	3%	0.80	3%	0.91	3%	16%	14%
ESTUCHE DE CARTON C/U	1.12	4%	0.94	3%	1.53	4%	-16%	63%
S.M.R.S.L. KG	5.54	21%	5.95	20%	6.95	19%	7%	17%
RESTO DE MATERIALES	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	47%	20%
Insumos importados (1)	5.51	21%	8.09	27%	9.74	27%	51%	17%
Mano de obra directa	1.14	4%	1.72	6%	2.02	6%	36%	19%
Costos variables de fabricación	0.39	1%	0.53	2%	0.63	2%	59%	17%
Energía eléctrica	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	0%	0%
Combustibles	0.00	0%	1.19	4%	1.39	4%	0%	0%
Desperdicios	0.75	3%	0.00	0%	0.00	0%	0%	0%
Otros costos variables de fabricación	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	0%	0%
Royalties	0.00	0%	1.44	5%	1.90	5%	42%	32%
Otras Transferencias	1.01	4%	0.00	0%	0.00	0%	0%	0%
Gastos Variables de Comercialización	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	0%	0%
Fletes	17.21	65%	21.23	71%	26.05	72%	23%	23%
TOTAL COSTOS VARIABLES	5.75	22%	5.22	18%	5.35	15%	-9%	2%
Costos fijos de fabricación	2.02	8%	2.02	7%	2.03	6%	0.1%	1%
Depreciación	3.73	14%	3.20	11%	3.32	9%	-14%	4%
Otros Costos fijos de producción	3.63	14%	3.29	11%	4.74	13%	-9%	44%
Otros costos	0.01	0.1%	-0.29	-1%	-0.39	-1%	5%	5%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	1.02	4%	1.07	4%	1.12	3%	-2%	26%
Administrativos	1.70	6%	1.67	6%	2.10	6%	-7%	129%
Fijos de comercialización	0.90	3%	0.83	3%	1.91	5%	-9%	19%
Otros	9.38	35%	8.51	29%	10.09	28%	12%	22%
TOTAL COSTOS FIJOS	26.59	100%	29.73	100%	36.14	100%	-26%	4%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	1.51		1.11		1.15		15%	15%
BENEFICIO FISCAL	31.04		35.74		41.24		13%	15%
PRECIO DE VENTA	1.17		1.20		1.14		13%	15%
RELACION PRECIO/COSTO	32.55		36.85		42.39		13%	15%
PRECIO DE VENTA CON BENEFICIO FISCAL	1.22		1.24		1.17		13%	15%
RELACION PRECIO CON BENEFICIO/COSTO								

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

26272

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
CAUCHO Y EVA	SINTETICO Y TEXTIL		CALZADO PARA CORRER	

Cuadro N° 5.B/4
Estructura de costos de CALZADO de DASS

Indicar Artículo y descripción EZ RUNNER

Indicar categoría de calzado: B

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 64.04.11.00

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 40,11 %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) 40,11% en (2008)

en pesos por PAR

Concepto	promedio 2007		promedio 2008		Variaciones Porcentuales
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	
Insumos nacionales (1)	0,349	1%	2,471	4%	608%
HILO 2 GRAMOS	0,019	0,03%	0,021	0,03%	13%
PEGAMENTOS 100 GRAMOS	0,330	1%	0,260	0%	-21%
EMBALAJE	0,000	0%	2,190	3%	100%
Insumos importados (1)	53,290	91%	60,420	89%	13%
CAPELLADAS	31,550	54%	35,280	52%	12%
SUELAS	19,220	33%	24,700	36%	29%
ORMAS	0,420	1%	0,440	1%	5%
EMBALAJE	2,100	4%	0,000	0%	-100%
Mano de obra directa	3,400	6%	3,190	5%	-6%
Costos variables de fabricación	0,200	0,3%	0,240	0,4%	20%
Energía eléctrica	0,120	0,2%	0,160	0,2%	33%
Combustibles	0,050	0,1%	0,060	0,1%	20%
Desperdicios	0,030	0,1%	0,020	0,0%	-33%
Otros costos variables de fabricación	0,000	0%	0,000	0%	
Royalties	0,000	0%	0,000	0%	
Otras Transferencias	0,000	0%	0,000	0%	
Gastos Variables de Comercialización	0,330	1%	0,369	1%	12%
Fletes	57,569	98%	66,690	98%	16%
TOTAL COSTOS VARIABLES					
	1,260	2%	1,560	2%	24%
Costos fijos de fabricación	0,680	1%	0,880	1%	29%
Mano de obra indirecta	0,060	0,1%	0,090	0,1%	50%
Mantenimiento	0,000	0%	0,000	0%	
Depreciación	0,520	1%	0,590	1%	13%
Otros Costos fijos de producción	0,000	0%	0,000	0%	
Otros costos	0,000	0%	0,000	0%	
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	0,000	0%	0,000	0%	
Administrativos	0,000	0%	0,000	0%	
Fijos de comercialización	0,000	0%	0,000	0%	
Otros	1,260	2%	1,560	2%	24%
TOTAL COSTOS FIJOS					
	58,83	100%	68,25	100%	16%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)					
	60,61		65,33		8%
PRECIO DE VENTA					
	1,03		0,96		
RELACION PRECIO/COSTO					

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

26273

Detalle las características del calzado informado

Material Finito	Material Capellada	Accesorios	Tipos de deporte (solo para deportivo)	Otros
Caucho + Eva	Cuero Vacuno	Diversos	Running	

Cuadro N. 5.B/5
Estructura de costos de CALZADO de GRIMOLDI.

Indicar Artículo y descripción: C.56 - Mono - C.ZM.165056 - T.110.12

Indicar categoría de calzado: B

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6403.99.30.2190

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0,000134%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Complement) B en (2008): 0,0015%

En pesos por PAR

Concepto	Promedio 2006		Promedio 2007		Promedio 2008		Variaciones Porcentuales	
	Valor por unidad de medida	Part. %/CMU	Valor por unidad de medida	Part. %/CMU	Valor por unidad de medida	Part. %/CMU	2007/2006	2008/2007
Insumos nacionales (1) - (Talles Nos. 7.0 al 12.0)	48,34	38%	51,34	34%	57,20	34%	6%	11%
Tela para contraluz (M2)	9,07	0,4%	9,09	6%	8,98	0,5%	30%	-0,4%
Nobreak chalcado (M2)	18,71	14%	21,24	14%	23,53	14%	13%	11%
E-Light Brown 1.9x2.0 (M2)	0,09	0,1%	0,10	0,1%	0,14	0,1%	12%	36%
Cartulina para encapota (M2)	3,37	3%	3,77	2%	4,04	2%	12%	7%
Vacuño Marron 0.70x1 (M2)	1,35	1%	1,49	0,2%	1,74	1%	11%	17%
Vacuño Marron 0.70x1 (M2)	0,36	0,3%	0,36	0,2%	0,40	0,2%	SV	SV
Pique linter marron (M2)	0,11	0,1%	0,11	0,1%	0,11	0,1%	SV	SV
Tela refuerzo SCR 410 (M2)	0,36	0,4%	0,60	0,8%	0,67	0,1%	5%	3%
Tela adhesiva refuerzo cambrado (M2)	0,16	0,1%	0,17	0,1%	0,20	0,1%	25%	3%
Tela adhesiva refuerzo cambrado (M2)	0,15	0,1%	0,19	0,1%	0,27	0,2%	36%	25%
Goma espuma 3 mm (M2)	0,19	0,1%	0,20	0,1%	0,21	0,1%	5%	3%
Goma espuma 10 mm (M2)	0,19	0,1%	0,20	0,1%	0,20	0,1%	SV	SV
Goma espuma 5 MM AP (M2)	0,09	0,1%	0,10	0,1%	0,19	0,1%	10%	13%
Esponja de Tallo (UND)	0,11	0,1%	0,12	0,1%	0,14	0,1%	11%	18%
Esponjitas de Abacado (MTS)	0,14	0,1%	0,16	0,1%	0,19	0,1%	2%	8%
Cinta poliester pasapa Marron 15 mm (MTS)	0,83	1%	0,83	1%	0,92	1%	-10%	18%
Adhesivos Varios (LTS)	7,16	5%	6,48	4%	7,62	5%	32%	43%
Fo. Entrosuela Sprint Blast Negro (PAR)	1,00	1%	1,32	1%	0,76	0,5%	7%	27%
Capa Merrell N. 5 (UND)	0,57	0,4%	0,61	0,4%	0,76	0,5%	7%	14%
Cordón Poliester marron 331 de 120 cm (PAR)	0,16	0,1%	0,16	0,1%	0,19	0,1%	SV	SV
El. Colgante Merrell cir. 3 caras (UND)	0,05	0,04%	0,06	0,04%	0,07	0,04%	8%	3%
Papel Seda Merrell 66x30 cm (UND)	2,96	2%	2,94	2%	3,45	2%	3%	17%
Pi. hermocomada pique marron 213 (PAR)	0,28	0,2%	0,28	0,2%	0,33	0,2%	SV	8%
Insumos varios de embalaje (PAR)	9,86	7%	9,86	7%	10,66	6%	SV	33%
Insumos importados (1) - (Talles Nos. 7.0 al 12.0)	0,22	0,2%	0,22	0,1%	0,29	0,2%	-5%	38%
Pilo 60 Marron (MTS)	0,04	0,0%	0,04	0,03%	0,06	0,03%	SV	7%
Pilo 60 Marron (MTS)	9,60	7%	9,60	6%	10,31	6%	19%	31%
Fo. Merrell MRS 263 - Moto color quinimoki (PAR)	20,27	15%	24,05	16%	31,61	19%	SV	SV
Mano de obra directa	0,30	0,2%	0,30	0,2%	0,30	0,2%	SV	SV
Royalties	13,92	10%	15,68	11%	18,70	11%	14%	18%
Costos variables de fabricación	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	SV	SV
Otros Transferencias	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	SV	SV
Gastos Variabiles de Comercialización	0,00	0%	0,00	0%	118,46	71%	9%	14%
Fletes	32,89	20%	107,43	67%	118,46	71%	SV	SV
TOTAL COSTOS VARIABLES	14,01	11%	20,31	13%	24,87	15%	45%	22%
Costos fijos de fabricación	26,57	20%	29,42	19%	22,92	14%	11%	-22%
Otros costos	4,86	4%	5,13	3%	0,93	0,6%	6%	-59%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	2,32	2%	2,96	2%	0,50	0,3%	28%	-63%
Administrativos	19,39	15%	21,43	14%	22,59	13%	10%	5%
Fijos de comercialización	0,00	0%	0,00	0%	47,79	0,0%	SV	-4%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	40,28	30%	49,74	33%	66,25	100%	15%	10%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	133,27	100%	151,16	100%	166,25	100%	12%	10%
PRECIO DE VENTA	146,35		164,10		189,81			
RELACION PRECIO/COSTO	1,10		1,09		1,14			

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



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capiplada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
EVA/GOMA	SINTETICO		FITNESS	USUARIOS EN GENERAL

Cuadro N° 5 B/6
Estructura de costos de CALZADO de INDULAR.

Indicar Artículo y descripción: Excess
Indicar categoría de calzado: B
Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402.99.90.290

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0.65 % en (2008): 0.69%
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) en peses 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
Insumos nacionales (1)	***	38%	***	38%	***	43%	6%	16%
Cuero Sintético PU	***	10%	***	10%	***	14%	6%	34%
Manta Agujada	***	2%	***	2%	***	3%	6%	16%
Tela Pique	***	3%	***	3%	***	2%	5%	-10%
Gaúcho	***	3%	***	3%	***	2%	6%	-19%
Eivax 460	***	2%	***	2%	***	3%	6%	31%
Estuche	***	14%	***	14%	***	17%	6%	29%
Otros	***	0%	***	0%	***	0%	6%	23%
Insumos importados (1)	***	22%	***	21%	***	25%	4%	22%
Mano de obra directa	***	1%	***	1%	***	1%	3%	3%
Costos variables de fabricación	***	1%	***	1%	***	1%	3%	24%
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	2%	***	2%	***	2%	35%	6%
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	1%	***	1%	35%	7%
Fletes	***	62%	***	63%	***	72%	6%	18%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	14%	***	14%	***	17%	4%	21%
Costos fijos de fabricación	***	7%	***	7%	***	9%	4%	21%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	1%	***	1%	***	1%	4%	22%
Depreciación	***	6%	***	6%	***	7%	4%	21%
Otros Costos fijos de producción	***	24%	***	23%	***	11%	4%	-50%
Otros costos	***	3%	***	3%	***	4%	5%	18%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	9%	***	9%	***	4%	6%	-58%
Administrativos	***	11%	***	11%	***	4%	2%	-63%
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	4%	0%
Otros	***	38%	***	37%	***	28%	4%	-23%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	100%	***	100%	***	100%	5%	3%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	40.01		53.90		57.66		35%	7%
PRECIO DE VENTA	***		***		***			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

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

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
Goma EVA	Teila Textil			

Cuadro N° 5.C/1
Estructura de costos de CALZADO de CIRENE.

Indicar Artículo y descripción: 202 Ch. Dralon

Indicar categoría de calzado: "C"

Indicar posición NCM/SIM (11 dígitos): 64041900121 - Inf.24

64041900122 - 24/33 - 64041900123 - 34/39 64041900124 - 40-45

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 15%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) en (2008): 15%

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
Insumos nacionales (1)	***	35%	***	40%	***	39%	39%	31%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	7%	17%
Mano de obra directa	***	17%	***	15%	***	15%	30%	17%
Costos variables de fabricación	***	16%	***	17%	***	0%		
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	0%	***	0%	***	0%		
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	29%	25%
Fletes	***	68%	***	72%	***	67%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	23%	***	19%	***	21%	1%	49%
Costos fijos de fabricación	***	12%	***	10%	***	11%	2%	48%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	10%	s/v	50%
Depreciación	***	11%	***	9%	***	12%	23%	80%
Otros Costos fijos de producción	***	9%	***	9%	***	0%	23%	80%
Otros costos	***	0%	***	0%	***	12%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	9%	***	9%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	7%	59%
Otros	***	32%	***	28%	***	33%	22%	34%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	100%	***	100%	***	100%		
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	7.90		9.28		12.74		17%	37%
PRECIO DE VENTA	***		***		***			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			



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



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo Poliuretano	Material Capellada Cuero Vacuno	Accesorios Diversos	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
-------------------------------	------------------------------------	------------------------	--	-------

Cuadro N° 5.C/2
Estructura de costos de CALZADO de GRIMOLDI.

Indicar Artículo y descripción: H 78 - Closestitch 04 - HVB 681478 - Talle 41

Indicar categoría de calzado: C

Posición NCMSIM (11 dígitos): 6403 99.90.113X

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0.0018%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) C en (2008): 0.050%

En pesos por PAR

Concepto	Promedio 2007		Promedio 2008		Variaciones Porcentuales
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	
Insumos nacionales (1) - (Talles 35 al 41)	21.67	37%	23.83	34%	10%
Cuero Varese Bi Tiza 4750 1.3/1.5 mm (M2)	3.96	7%	4.13	6%	4%
Elastico reforzado blanco de 40 mm (MTS)	0.11	0.1%	0.12	0.2%	7%
Cartulina Para encopia (M2)	0.05	2%	0.07	0.1%	32%
Porcino Antilope 0.7/0.9 MM (M2)	1.24	5%	1.41	2%	14%
Descarne Antilope 2.8/3.0 mm tono 2008 (M2)	2.80	0.4%	2.92	4%	4%
Fanandar 1 MM (M2)	0.25	3%	0.24	0.4%	-0.4%
Latex 5 mm alta densidad (M2)	1.48	0.2%	1.65	2%	11%
Transfer HP Flores blancas derecho (UND)	0.10	0.2%	0.11	7%	7%
Transfer HP Flores blancas izquierdo (UND)	0.15	0.2%	0.18	0.3%	20%
Fapitel 5 MM (MTS)	0.02	0.04%	0.02	0.03%	5%
Fapitel 15 MM (MTS)	0.85	1%	0.92	1%	8%
Adhesivos Varios (LTS)	8.63	15%	9.56	14%	11%
Fondo Sitch Negro con cambrillom (PAR)	0.26	0.4%	0.32	0.5%	20%
Hilo 7 Negro (MTS)	1.19	2%	1.56	3%	31%
Caja HP 4 Gris (UND)	0.15	0.3%	0.16	0.2%	5%
Tapa colgante HP (UND)	0.04	0.1%	0.05	0.1%	21%
Papel Seda Grabado HP (UND)	0.28	0.5%	0.33	0.5%	17%
Insumos de embalajes para costos (PAR)	0.06	0.1%	0.07	0.1%	23%
Insumos importados (1) - (Talles 35 al 41)	0.02	0.03%	0.02	0.03%	22%
Hilo 60 Beige (MTS)	0.04	0.1%	0.05	0.1%	27%
Hilo 30 Gris 1485 (MTS)	13.39	23%	17.06	25%	26%
Mano de obra directa	1.00	2%	1.00	1%	5%
Royalties	3.65	6%	4.60	7%	26%
Otras Transferencias	0.00	0%	0.00	0%	
Gastos Variables de Comercialización	0.00	0%	0.00	0%	
Fletes	0.00	0%	0.00	0%	
TOTAL COSTOS VARIABLES	39.76	67%	46.56	67%	17%
• Costos fijos de fabricación	8.55	14%	10.24	15%	20%
Otros costos	10.79	18%	12.30	18%	14%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	1.88	3%	2.99	4%	59%
Administrativos	7.83	13%	8.16	12%	6%
Fijos de comercialización	0.00	0%	0.00	0%	4%
Otros	19.34	35%	22.54	33%	17%
TOTAL COSTOS FIJOS	59.10	100%	69.10	100%	17%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	72.97		88.41		21%
PRECIO DE VENTA	1.23		1.28		
RELACION PRECIO/COSTO					

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

2627

Cuadro N° 5.C/3
Estructura de costos de CALZADO de INDUSTRIAS SUCRE.

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
T. R.	CUERO			

Indicar Artículo y descripción: _____ 506015

Indicar categoría de calzado: _____ C

Posición NCM/SIM (11 dígitos): _____ 64039900913

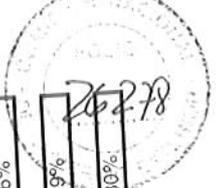
Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 2 % en (2008): 4.5 %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) C

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
Insumos nacionales (1)	***	69%	***	68%	***	68%	22%	24%
CUERO	***	26%	***	26%	***	24%	25%	13%
BASE	***	24%	***	23%	***	24%	20%	30%
PLANTILLA ARMADO	***	9%	***	8%	***	9%	20%	30%
FORRO	***	6%	***	6%	***	7%	20%	30%
OTROS	***	4%	***	4%	***	4%	20%	30%
OTROS importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	39%	16%
Mano de obra directa	***	18%	***	20%	***	19%	-88%	1062%
Costos variables de fabricación	***	1%	***	0%	***	1%	-88%	1062%
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	5%	***	5%	***	5%	24%	21%
Gastos Variables de Comercialización	***	1%	***	1%	***	1%	8%	30%
Fletes	***	94%	***	94%	***	94%	24%	23%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	6%	***	6%	***	6%	14%	30%
Costos fijos de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	0%		
Depreciación	***	6%	***	6%	***	6%	14%	30%
Otros Costos fijos de producción	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos	***	0%	***	0%	***	0%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros	***	6%	***	6%	***	6%	14%	30%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	100%	***	100%	***	100%	24%	23%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	24.38		32.53		40.65			
PRECIO DE VENTA	***		***		***			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

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



26278

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
PVC-Microtech	Simil Cuero	Aplicación en chapa		

Cuadro N° 5.D/1
Estructura de costos de CALZADO de ARIZONA.

Indicar Artículo y descripción:

Indicar categoría de calzado: "D"

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 64029990930-34/39

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 60%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) en (2008): 60%

en pesos por PAR

Concepto	promedio 2006		promedio 2007		promedio 2008		Variaciones Porcentuales	
	Valor	Part.	Valor	Part.	Valor	Part.	2007/2006	2008/2007
	por unidad de medida	s/CMU	por unidad de medida	s/CMU	por unidad de medida	s/CMU		
Insumos nacionales (1)	***	38%	***	41%	***	42%	11%	43%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	-1%	-5%
Mano de obra directa	***	23%	***	22%	***	15%	3%	78%
Costos variables de fabricación	***	18%	***	18%	***	23%		
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	0%	***	0%	***	0%		
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	6%	38%
Fletes	***	79%	***	81%	***	80%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	10%	***	10%	***	13%	3%	80%
Costos fijos de fabricación	***	6%	***	5%	***	6%	-14%	66%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	7%	29%	94%
Depreciación	***	4%	***	5%	***	7%	-15%	8%
Otros Costos fijos de producción	***	11%	***	9%	***	0%	-15%	8%
Otros costos	***	0%	***	0%	***	7%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	11%	***	9%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros	***	21%	***	19%	***	20%	-7%	46%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	100%	***	100%	***	100%	3%	39%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	19.34		21.28		27.72		10%	30%
PRECIO DE VENTA	***		***		***			
RELACION PRECIO/COSTO								



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
Poliuretano	Cuero flor			

Cuadro N° 5.D/2
Estructura de costos de CALZADO de FRANCALZ.

Indicar Artículo y descripción: Calsado Casual cuero flor

Indicar categoría de calzado: Otros

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6403.99.90.11

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 7.5 % en (2008): 7.5 %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) otros 0 %

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
Insumos nacionales (1)	***	45%	***	42%	***	43%	7%	33%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	39%	16%
Mano de obra directa	***	23%	***	28%	***	25%	-22%	30%
Costos variables de fabricación	***	7%	***	5%	***	5%		
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%	21%	44%
Otras Transferencias	***	9%	***	9%	***	0%		
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	14%	28%
Fletes	***	84%	***	84%	***	83%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	0%	***	0%	***	0%		
Costos fijos de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	0%		
Depreciación	***	0%	***	0%	***	17%	15%	38%
Otros Costos fijos de producción	***	16%	***	16%	***	7%	17%	22%
Otros costos	***	7%	***	7%	***	10%	14%	53%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	9%	***	9%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	17%	15%	38%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	16%	***	16%	***	17%		
TOTAL COSTOS	***	100%	***	100%	***	100%	15%	30%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	82.29		95.41		124.28		16%	30%
PRECIO DE VENTA	***		***		***			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

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



Cuadro N° 5.D/3
Estructura de costos de CALZADO de GGM.

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros

Indicar Artículo y descripción: Shooter
 Indicar categoría de calzado: D
 Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402.99.90.930X

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 35 %
 Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) en (2008): %
 en pesos por PAR

Concepto	promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
Insumos nacionales (1)	***	34%
Insumos importados (1)	***	0%
Mano de obra directa	***	28%
Costos variables de fabricación	***	7%
Energía eléctrica	***	0%
Combustibles	***	0%
Desperdicios	***	0%
Otros costos variables de fabricación	***	0%
Royalties	***	0%
Otras Transferencias	***	0%
Gastos Variables de Comercialización	***	6%
Fletes	***	0%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	75%

Costos fijos de fabricación	***	11%
Mano de obra indirecta	***	0%
Mantenimiento	***	0%
Depreciación	***	0%
Otros Costos fijos de producción	***	11%
Otros costos	***	14%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%
Administrativos	***	0%
Fijos de comercialización	***	0%
Otros	***	14%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	25%

COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%
-----------------------------------	-----	------

PRECIO DE VENTA	59.52
------------------------	-------

RELACION PRECIO/COSTO	***
------------------------------	-----

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



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Otros
Poliuretano	Cuero Vacuado	Diversos	

Cuadro N. 5 D/4
Estructura de costos de CALZADO de GRIMOLDI.

Indicar Artículo y descripción: H 87 - 3D - HON 1163887 - Talle 45

Indicar categoría de calzado: **D**

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6403.99.9999.30

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0.0041%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Complementar) D en (2008): 0.0007%

En pesos por PAR

Zapato
 (6403.99.90.3142)

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
Insumos nacionales (1) - (N° 39 AL 45)	40,27	40,33%	45,75	36,90%	52,68	36,94%	14%	15%
Tela Rhinoflex 3142 (M2)	0,74	0,75%	0,74	0,63%	0,82	0,58%	0,1%	12%
Tela Rhinoflex 3142 (M2)	16,12	16,30%	16,32	15,59%	20,62	14,45%	14%	1%
Cuero Renugado Negro 1,8/2,0 MM (M2)	1,04	1,05%	1,11	0,94%	1,26	0,88%	7%	SV
Acopus Negro (M2)	0,61	0,62%	0,61	0,52%	0,33	0,43%	2%	16%
Tela de contraluz Imperlin V25 (M2)	0,31	0,31%	0,31	0,26%	0,42	0,23%	27%	2%
Hidrolizado negro con frisolina (M2)	0,27	0,27%	0,35	0,29%	0,14	0,10%	36%	25%
Goma Escuma 15 MM AP (M2)	0,08	0,08%	0,11	0,09%	0,15	0,10%	SV	20%
Goma Escuma 10 MM (M2)	0,12	0,12%	0,12	0,10%	0,27	0,19%	SV	9%
Equipo HP Negro/Bianca (UND)	0,23	0,25%	0,25	0,21%	0,27	0,24%	35%	14%
Tar HP Negro/Plata (UND)	0,79	0,80%	1,05	0,90%	1,20	0,84%	12%	15%
Equipo 750 Bronce/Niquel Negro HP (UND)	0,06	0,06%	0,07	0,06%	0,08	0,05%	12%	16%
Capela 15 mm (MTS)	11,39	11,55%	12,68	10,79%	14,65	10,28%	10%	22%
Fondo 3D Negro opaco (PAR)	0,27	0,27%	0,30	0,25%	0,36	0,26%	2%	8%
Hilo 8 Negro (MTS)	0,83	0,84%	0,85	0,72%	0,92	0,64%	11%	45%
Adhesivos Varios (LTS)	0,61	0,62%	0,62	0,50%	0,79	1,25%	100%	10%
Caia HP 5 (UND)	0,23	0,23%	0,23	0,20%	0,15	0,11%	SV	SV
Gordon Negro art. 426 de 30 cm (PAR)	0,15	0,15%	0,15	0,13%	0,23	0,16%	16%	32%
Tan Colabando HP Three Donslay (UND)	0,15	0,15%	0,17	0,15%	0,05	0,03%	12%	24%
Papel Suda (UND)	0,03	0,03%	0,04	0,03%	0,06	0,05%	14%	19%
Paño Suda Grabado HP (UND)	5,84	6,02%	6,76	5,75%	8,06	5,65%	SV	17%
Plantilla PU New Supercort vacuado Marron (PAR)	0,28	0,29%	0,28	0,24%	0,33	0,23%	3%	18%
Insumos de Entablados Varios (PAR)	2,12	2,15%	2,19	1,85%	2,58	1,81%	SV	1%
Insumos Impardes (1) - (N° 39 AL 45)	0,47	0,48%	0,47	0,40%	0,48	0,32%	5%	23%
Clamrele Negro sur Bondair (M2)	1,29	1,31%	1,32	1,15%	1,67	1,17%	2%	17%
Hilos de Aparado (MTS)	0,27	0,28%	0,28	0,24%	0,33	0,23%	SV	24%
Vanilla Plástica para empaque (UND)	0,06	0,06%	0,08	0,07%	0,10	0,07%	19%	31%
Mano de obra directa	19,85	20,13%	23,66	20,04%	30,95	21,70%	SV	SV
• Costos variables de fabricación	1,30	1,32%	1,30	1,11%	1,30	0,91%	21%	20%
Royalties	5,38	5,46%	6,54	5,56%	7,87	5,52%	SV	SV
Otros Transferencias	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	SV	SV
Gastos Variables de Comercialización	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	SV	SV
Fletes	68,92	69,88%	79,30	67,47%	95,38	66,88%	SV	SV
TOTAL COSTOS VARIABLES	11,12	11,27%	17,03	14,49%	21,55	15,11%	53%	27%
• Costos fijos de fabricación	18,59	18,85%	21,21	18,05%	25,69	18,01%	14%	21%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	3,40	3,45%	3,70	3,15%	6,24	4,38%	9%	69%
Administrativos	1,62	1,64%	2,13	1,81%	2,41	1,69%	31%	17%
Fijos de comercialización	13,57	13,76%	15,38	13,09%	17,04	11,95%	13%	11%
Otros	0,03	0,03%	0,00	0,00%	47,24	0,00%	23%	24%
TOTAL COSTOS FIJOS	29,71	30,12%	39,24	32,54%	47,24	33,12%	SV	SV
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	98,63	100,00%	117,54	100,00%	142,62	100,00%	14%	16%
PRECIO DE VENTA	114,49		130,74		151,38			
RELACION PRECIO/COSTO	1,16		1,11		1,06			

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

Detalle las características del calzado informado

Cuadro N° 5.D/5
Estructura de costos de CALZADO de IGUALITA.

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
PVC	TEXTIL			

Indicar Artículo y descripción: Art. 350 zapatilla acordonada

Indicar categoría de calzado: d)

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6404.19.00.113P

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 16.9%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) d) en (2008): 16.9% 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
Insumos nacionales (1)	***	55%	***	50%	***	49%	6%	23%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%		
Mano de obra directa	***	12%	***	16%	***	17%	56%	30%
Costos variables de fabricación	***	8%	***	8%	***	8%	16%	32%
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	8%	***	8%	***	8%	16%	32%
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	0%	***	0%	***	0%		
Gastos Variables de Comercialización	***	14%	***	15%	***	15%	25%	30%
Fletes	***	0%	***	0%	***	0%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	90%	***	90%	***	89%	17%	26%

Costos fijos de fabricación	***	3%	***	3%	***	3%	14%	28%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	0%		
Depreciación	***	3%	***	2%	***	2%	11%	30%
Otros Costos fijos de producción	***	1%	***	1%	***	1%	25%	20%
Otros costos	***	7%	***	7%	***	8%	22%	31%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros	***	7%	***	7%	***	8%	22%	31%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	10%	***	10%	***	11%	19%	30%

COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%	***	100%	***	100%	17%	27%
-----------------------------------	-----	------	-----	------	-----	------	-----	-----

PRECIO DE VENTA	8.73	10.24	13.75				17%	34%
------------------------	------	-------	-------	--	--	--	-----	-----

RELACION PRECIO/COSTO	***	***	***					
------------------------------	-----	-----	-----	--	--	--	--	--



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



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
SINETICO PU	SINETICO		GINNASIA	USUARIOS EN GENERAL

Cuadro N° 5.D/6
Estructura de costos de CALZADO de INDULAR.

Indicar Artículo y descripción: Inicio

Indicar categoría de calzado: D
Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402.99.90.290

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0.05%
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) en (2008): 1.31%
en pesos por PAR

Concepto	promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
Insumos nacionales (1)	***	37%
Cuero Sintetico PU	***	10%
Forro Araluna	***	2%
Manta Aguilhada 200.g	***	2%
Menskin PU c/Base Jersey	***	1%
Otros	***	23%
Insumos importados (1)	***	0%
Adhesivo Fortix 151	***	0%
Fortimelt 110	***	29%
Mano de obra directa	***	1%
Costos variables de fabricación	***	0%
Energía eléctrica	***	1%
Combustibles	***	0%
Desperdicios	***	0%
Otros costos variables de fabricación	***	0%
Royalties	***	0%
Otras Transferencias	***	0%
Gastos Variables de Comercialización	***	2%
Fletes	***	1%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	70%
Costos fijos de fabricación	***	19%
Mano de obra indirecta	***	10%
Mantenimiento	***	0%
Depreciación	***	1%
Otros Costos fijos de producción	***	8%
Otros costos	***	11%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	3%
Administrativos	***	4%
Fijos de comercialización	***	4%
Otros	***	0%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	30%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%
PRECIO DE VENTA	49.53	
RELACION PRECIO/COSTO	***	

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



Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
SINTETICO.PU	SINTETICO		GIMNASIA	USUARIOS EN GENERAL

Cuadro N° 5.D/7
Estructura de costos de CALZADO de INDULAR.

Indicar Artículo y descripción: Tummy Jr

Indicar categoría de calzado: D
Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402.99.90.290

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 1.20%
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) en (2008): 31.33%
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
Insumos nacionales (1)	***	29.38%	***	28.76%	***	36.51%	2%	34%
Cuero Sintético PU Blanco	***	5.06%	***	4.95%	***	8.87%	2%	88%
Forro Araruna + Esp. c/Báse Jersey	***	2.09%	***	2.05%	***	1.61%	3%	18%
Cuero Menskin	***	0.88%	***	0.85%	***	1.06%	2%	31%
Poliol	***	5.72%	***	5.61%	***	6.53%	2%	22%
Isocianato	***	4.43%	***	4.35%	***	5.01%	2%	21%
Resto	***	11.19%	***	10.95%	***	13.44%	2%	29%
Insumos importados (1)	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	5%	20%
Mano de obra directa	***	24.89%	***	25.08%	***	28.61%	5%	21%
Costos variables de fabricación	***	0.93%	***	0.94%	***	1.08%	5%	21%
Energía eléctrica	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Combustibles	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Desperdicios	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Otros costos variables de fabricación	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Royalties	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Otros Transferencias	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Gastos Variables de Comercialización	***	1.36%	***	1.69%	***	1.91%	30%	19%
Fletes	***	0.35%	***	0.43%	***	0.48%	29%	17%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	56.92%	***	56.91%	***	68.59%	4%	27%
Costos fijos de fabricación	***	16.48%	***	16.63%	***	18.93%	5%	20%
Mano de obra indirecta	***	8.47%	***	8.53%	***	9.72%	5%	20%
Mantenimiento	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
Depreciación	***	1.23%	***	1.26%	***	1.42%	6%	19%
Otros Costos fijos de producción	***	6.78%	***	6.84%	***	7.79%	5%	20%
Otros costos	***	26.61%	***	26.46%	***	12.48%	4%	50%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	3.15%	***	3.14%	***	3.75%	4%	25%
Administrativos	***	10.71%	***	10.90%	***	4.32%	6%	58%
Fijos de comercialización	***	12.75%	***	12.42%	***	4.41%	2%	63%
Otros	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%		
TOTAL COSTOS FIJOS	***	43.08%	***	43.09%	***	31.41%	4%	-23%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100.00%	***	100.00%	***	100.00%	4%	5%
PRECIO DE VENTA	27.02		35.03		41.46		30%	18%
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

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

26285

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
PVC	CUERO			

Cuadro N° 5.D/8
Estructura de costos de CALZADO de INDUSTRIAS SUCRE.

Indicar Artículo y descripción: 501511

Indicar categoría de calzado: D

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 64039900913

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 3.33% en (2008): 8.2%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) D

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
Insumos nacionales (1)	***	68%	***	67%	***	66%	23%	21%
CUERO	***	35%	***	35%	***	32%	25%	12%
BASE	***	10%	***	10%	***	11%	20%	30%
PLANTILLA ARMADO	***	7%	***	7%	***	7%	20%	30%
FORRO	***	5%	***	5%	***	5%	20%	30%
OTROS	***	10%	***	10%	***	11%	20%	30%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	39%	16%
Mano de obra directa	***	15%	***	16%	***	16%	-88%	1062%
Costos variables de fabricación	***	1%	***	0%	***	1%	-88%	1062%
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%	24%	21%
Otras Transferencias	***	4%	***	4%	***	4%	8%	30%
Gastos Variables de Comercialización	***	1%	***	1%	***	1%	24%	21%
Fletes	***	88%	***	89%	***	88%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	***		***		***		20%	30%
Costos fijos de fabricación	***	12%	***	11%	***	12%		
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	0%		
Depreciación	***	12%	***	11%	***	12%		
Otros Costos fijos de producción	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos	***	0%	***	0%	***	0%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros	***	12%	***	11%	***	12%		
TOTAL COSTOS FIJOS	***		***		***		24%	22%
TOTAL COSTOS	***	100%	***	100%	***	100%		
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	32.07		38.99		46.61		22%	20%
PRECIO DE VENTA	***		***		***			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

CUOT sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

Cuadro N° 5.D/9
Estructura de costos de CALZADO de IWO CILICIA.

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (sólo para deportivo)	Otros
GOMA MICROCELULOSA	LONA	ELASTICO, ETIQUETAS		

Indicar Artículo y descripción: ARTICULO 54 ALPARGATA

Indicar categoría de calzado: D1

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6404.19.00.930H

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 29,39_%

en (2008): _____%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) 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
Insumos nacionales (1)	***	29%	***	32%	***	32%	37%	9%
Insumos importados (1)	***	9%	***	8%	***	10%	6%	36%
Mano de obra directa	***	16%	***	17%	***	17%	29%	16%
Costos variables de fabricación	***	9%	***	8%	***	8%	8%	11%
Energía eléctrica	***	0%	***	1%	***	0%	67%	s/v
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	8%	***	7%	***	7%	5%	12%
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	6%	***	10%	***	7%	114%	-21%
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	s/v	s/v
Fletes	***	69%	***	74%	***	74%	34%	10%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***		***		***			
Costos fijos de fabricación	***	19%	***	19%	***	18%	25%	5%
Mano de obra indirecta	***	16%	***	15%	***	14%	22%	-1%
Mantenimiento	***	1%	***	1%	***	1%	-45%	s/v
Depreciación	***	1%	***	1%	***	1%	20%	s/v
Otros Costos fijos de producción	***	1%	***	2%	***	3%	233%	50%
Otros costos	***	12%	***	7%	***	9%	-22%	28%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	***	0%	-19%	28%
Administrativos	***	11%	***	7%	***	8%	-67%	s/v
Fijos de comercialización	***	1%	***	0%	***	0%		
Otros	***	0%	***	0%	***	0%	7%	12%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	31%	***	26%	***	26%	25%	10%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%	***	100%	***	100%	2%	18%
PRECIO DE VENTA	8,70		8,86		10,42			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			



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

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
PU o TR	CUERO			FORRO TEXTIL

Cuadro N: 5.D/10
Estructura de costos de CALZADO de JUAN CARLOS CHILLEMI.

Indicar Artículo y descripción: Modelo STONE

Indicar categoría de calzado: Uso Urbano

Posición NCM/SIM (11 dígitos):

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 100% en (2008): %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) 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
Insumos nacionales (1)	***	59%	***	48%	***	53%	21%	47%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	41%	15%
Mano de obra directa	***	16%	***	15%	***	13%	13%	0.3%
Costos variables de fabricación	***	5%	***	4%	***	3%		
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%		
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%		
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%		
Royalties (Se incluyen dentro de los Gtos Vbles Comer.)	***	0%	***	0%	***	7%	183%	17%
Otras Transferencias	***	4%	***	8%	***	0%		
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	32%	35%
Fletes	***	84%	***	75%	***	76%		
TOTAL COSTOS VARIABLES	***		***		***		182%	33%
Costos fijos de fabricación	***	3%	***	6%	***	6%		
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%		
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	0%		
Depreciación	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros Costos fijos de producción	***	13%	***	19%	***	18%	123%	20%
Otros costos	***	0%	***	0%	***	0%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	***	0%		
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%		
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%		
Otros	***	16%	***	25%	***	24%	135%	28%
TOTAL COSTOS FIJOS	***		***		***		48%	33%
TOTAL COSTO UNITARIO (CMU)	***	100%	***	100%	***	100%	18%	12%
PRECIO DE VENTA	73.06		85.95		96.56			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

2633

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
SINTECTICO	CUERO	FORRO TEXTIL POLIESTER		

Cuadro N. 5.D/11
Estructura de costos de CALZADO de LADY STORK.

Indicar Artículo y descripción: CALZADO DE HOMBRE

Indicar categoría de calzado: OTROS

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6403.9900

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0.0474%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) OTROS en (2008): 0.0474%

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
Insumos nacionales (1)	...	50%	...	49%	...	46%	22%	19%
CUERO	...	20%	...	21%	...	17%	8%	8%
FONDO	...	13%	...	13%	...	14%	25%	41%
RESTO	...	17%	...	16%	...	15%	19%	17%
Insumos importados (1)	...	0%	...	0%	...	0%	25%	36%
Mano de obra directa	...	25%	...	25%	...	27%	25%	29%
Costos variables de fabricación	...	3%	...	3%	...	3%	24%	27%
Energía eléctrica	...	1%	...	1%	...	0%	25%	30%
Combustibles	...	0%	...	0%	...	0%	10%	13%
Depreciación	...	0%	...	0%	...	0%	23%	25%
Otros costos variables de fabricación	...	1%	...	1%	...	1%	10%	13%
Royalties	...	0%	...	0%	...	0%	23%	25%
Otras Transferencias	...	0%	...	0%	...	0%	37%	40%
Gastos Variables de Comercialización	...	80%	...	79%	...	78%	35%	36%
Fletes	...	8%	...	9%	...	10%	30%	36%
TOTAL COSTOS VARIABLES	...	8%	...	9%	...	10%	30%	36%
Costos fijos de fabricación	...	0%	...	0%	...	0%	30%	36%
Mano de obra indirecta	...	1%	...	1%	...	1%	30%	36%
Mantenimiento	...	5%	...	6%	...	6%	30%	36%
Depreciación	...	12%	...	12%	...	12%	30%	36%
Otros Costos fijos de producción	...	2%	...	2%	...	2%	30%	36%
Otros costos	...	5%	...	5%	...	5%	30%	36%
Financieros	...	6%	...	6%	...	6%	30%	36%
Administrativos	...	6%	...	6%	...	6%	30%	36%
Fijos de comercialización	...	20%	...	21%	...	22%	30%	36%
Otros	...	100%	...	100%	...	100%	30%	36%
TOTAL COSTOS FIJOS	...	100%	...	100%	...	100%	30%	36%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	72.57		85.15		110.30		17%	30%
PRECIO DE VENTA
RELACION PRECIO/COSTO

... obrante en el expediente de referencia

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
PVC	Cuero Descarne	Ojallillos Metálicos		Puntera de Acero

Cuadro N° 5.D/12
Estructura de costos de CALZADO de MAINCAL.

Indicar Artículo y descripción: Art 2000 Botin linea InyPVC

Indicar categoría de calzado: D

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6403.40.00.111B / 6403.40.00.112D

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 10 %
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) D en (2008): 10 %
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
Insumos nacionales (1)	13.32	54%	15.86	52%	19.34	50%	19%	22%
Insumos importados (1)	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	39%	43%
Mano de obra directa	4.84	20%	6.73	22%	9.61	25%	10%	21%
Costos variables de fabricación	0.68	3%	0.75	2%	0.91	2%	8%	16%
Energía eléctrica	0.15	1%	0.16	1%	0.19	0.5%		
Combustibles	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	10%	10%
Desperdicios	0.30	1%	0.33	1%	0.41	1%	11%	18%
Otros costos variables de fabricación	0.24	1%	0.26	1%	0.31	1%		
Royalties	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%		
Otras Transferencias	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	10%	10%
Gastos Variables de Comercialización	1.18	5%	1.30	4%	1.64	4%	10%	26%
Fletes	0.22	1%	0.25	1%	0.31	1%	23%	28%
TOTAL COSTOS VARIABLES	20.25	82%	24.88	82%	31.80	83%		
Costos fijos de fabricación	2.27	9%	2.06	9%	3.32	9%	18%	24%
Mano de obra indirecta	0.41	2%	0.58	2%	0.82	2%	39%	43%
Mantenimiento	0.59	2%	0.67	2%	0.76	2%	14%	14%
Depreciación	0.29	1%	0.34	1%	0.45	1%	18%	31%
Otros Costos fijos de producción	0.98	4%	1.09	4%	1.28	3%	11%	18%
Otros costos	2.09	8%	2.65	9%	3.23	8%	27%	29%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	0.85	3%	1.06	4%	1.33	3%	25%	29%
Administrativos	0.78	3%	1.05	3%	1.23	3%	33%	18%
Fijos de comercialización	0.45	2%	0.54	2%	0.67	2%	19%	29%
Otros	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%	22%	23%
TOTAL COSTOS FIJOS	4.36	18%	5.32	18%	6.55	17%		
TOTAL COSTOS UNITARIO (CMU)	24.61	100%	30.21	100%	38.35	100%	23%	27%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)			35.71		43.82		13%	
PRECIO DE VENTA			1.18		1.14			
RELACION PRECIO/COSTO			1.29					

Fuente: CNCCE sobre la base de información obrante en el expediente de referenciado

Cuadro N° 5.D/13
Estructura de costos de CALZADO de MAINCAL.

Indicar Artículo y descripción: Art 3002 Botin linea PegCAU

Indicar categoría de calzado: D

Posicion NCM/SIM (11 dígitos): 6403.40.00.111B / 6403.40.00.112D

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 15 %
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) D en (2008): 15 %
en pesos por PAR

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
CAUCHO	Güero Flor	Ganchos Metálicos		Puntera de Acero

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
Insumos nacionales (1)	32,70	56%	34,42	52%	41,98	50%	5%	22%
Insumos importados (1)	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	39%	43%
Mano de obra directa	10,05	17%	13,96	21%	19,94	24%	10%	19%
Costos variables de fabricación	3,30	6%	3,05	6%	4,36	5%	8%	10%
Energía eléctrica	0,27	0%	0,29	0%	0,33	0%		
Combustibles	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%		
Desperdicios	0,00	0%	0,00	0%	1,02	1%	10%	20%
Otros costos variables de fabricación	0,74	1%	0,81	1%	3,01	4%	11%	18%
Royalties	2,93	5%	3,21	5%	4,06	5%	10%	20%
Otras Transferencias	0,56	1%	0,61	1%	0,77	1%	13%	27%
Gastos Variables de Comercialización	49,54	86%	55,85	84%	71,11	85%		
Fletes	2,53	5%	3,43	5%	4,37	5%	22%	27%
TOTAL COSTOS VARIABLES	0,73	1%	1,01	2%	1,44	2%	33%	43%
Costos fijos de fabricación	1,29	2%	1,47	2%	1,68	2%	14%	14%
Mano de obra indirecta	0,81	1%	0,95	1%	1,25	1%	18%	31%
Mantenimiento	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%		
Depreciación	5,52	10%	6,96	11%	8,50	10%	20%	23%
Otros Costos fijos de producción	1,64	3%	2,05	3%	2,56	3%	25%	25%
Otros costos	2,09	4%	2,78	4%	3,27	4%	33%	18%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	1,80	3%	2,13	3%	2,67	3%	19%	25%
Administrativos	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%		
Fijos de comercialización	8,35	14%	10,40	16%	12,87	15%	25%	24%
Otros	57,89	100%	66,25	100%	83,97	100%	14%	27%
TOTAL COSTOS FIJOS	65,28		71,50		88,68		10%	24%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	1,13		1,08		1,06			
PRECIO DE VENTA								
RELACION PRECIO/COSTO								

26270

Detalle las características del calzado informado

Cuadro N° 5.D/14
Estructura de costos de CALZADO de PANOSS.

Indicar Artículo y descripción: Cynthia - Taco Chino

Indicar categoría de calzado: _____ d _____

Posición NCM/SIM (11 dígitos): _____

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 48 %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) _____ en (2008): _____ %

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
Insumos nacionales (1)	***	66%	***	65%	***	60%	7%	7%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	***	0%	26%	3%
Mano de obra directa	***	15%	***	17%	***	14%	17%	0%
Costos variables de fabricación	***	15%	***	16%	***	14%	17%	0%
Energía eléctrica	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Combustibles	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Desperdicios	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Otros costos variables de fabricación	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Royalties	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Otras Transferencias	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	12%	10%
Fletes	***	96%	***	99%	***	94%	12%	10%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	4%	***	1%	***	6%	-59%	362%
Costos fijos de fabricación	***	4%	***	1%	***	6%	-59%	362%
Mano de obra indirecta	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Mantenimiento	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Depreciación	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Otros Costos fijos de producción	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Otros costos	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Administrativos	***	0%	***	0%	***	0%	0%	0%
Fijos de comercialización	***	0%	***	0%	***	0%	-59%	362%
Otros	***	4%	***	1%	***	6%	9%	15%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	100%	***	100%	***	100%	9%	15%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	16.9		18.05		20.23		7%	12%
PRECIO DE VENTA	***		***		***		***	***
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***		***	***

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

26292

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
EVA + Caucho	Caucho Sintetico		0	

Cuadro N. 5.D/15
Estructura de costos de CALZADO de SUOLA.

Indicar Artículo y descripción: Calzado cementado
Indicar categoría de calzado: d
Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402.99.90.930X

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 41 % en (2008): 52%
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) d en pesos por PAR

Concepto	promedio 2007		promedio 2008		Variaciones Porcentuales
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	
Insumos nacionales (1)	...	61%	...	65%	27%
Capellada	...	41%	...	38%	14%
Suela	...	12%	...	18%	85%
Plantillas + Empaque	...	9%	...	9%	17%
Insumos importados (1)	...	3%	...	2%	34%
estuches	...	24%	...	23%	16%
Mano de obra directa	...	1%	...	1%	16%
Costos variables de fabricación	...	0%	...	0%	16%
Energía eléctrica	...	0%	...	0%	0%
Combustibles	...	0%	...	0%	0%
Desperdicios	...	0%	...	0%	0%
Otros costos variables de fabricación	...	0%	...	0%	0%
Royalties	...	0%	...	0%	0%
Otras Transferencias	...	0%	...	0%	0%
Gastos Variables de Comercialización	...	0%	...	0%	0%
Fletes	...	90%	...	92%	23%
TOTAL COSTOS VARIABLES	...	7%	...	5%	-4%
Costos fijos de fabricación	...	2%	...	0%	4%
Mano de obra indirecta	...	1%	...	0%	4%
Mantenimiento	...	0%	...	4%	4%
Depreciación	...	4%	...	3%	4%
Otros Costos fijos de producción	...	3%	...	0%	4%
Otros costos	...	0%	...	3%	1%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	...	3%	...	0%	0%
Administrativos	...	0%	...	0%	0%
Fijos de comercialización	...	0%	...	8%	1%
Otros	...	10%	...	100%	21%
TOTAL COSTOS FIJOS	...	100%	...	100%	18%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)		
PRECIO DE VENTA	45,22		53,42		
RELACION PRECIO/COSTO		

Indicar categoría de calzado: d en pesos por PAR

2628

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
Poliéster	Cuero Flor	Cordones		

Cuadro N 5.D/16
Estructura de costos de CALZADO de BORCAL.

Indicar Artículo y descripción: Calzado acordeonado dos costuras
Indicar categoría de calzado: Linea Casual

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6405.10.90.914J

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 5 %
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) Otros en (2008): 5 %
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
Insumos nacionales (1)	...	48%	...	45%	...	44%	3%	2%
Suela	...	14%	...	14%	...	14%	10%	28%
Cuero m ²	...	29%	...	25%	...	24%	12%	22%
Plantara m ²	...	0%	...	0%	...	0%	8%	33%
Adhesivo	...	2%	...	2%	...	2%	10%	27%
Plantilla	...	4%	...	4%	...	4%	10%	27%
Insumos importados (1)	...	0%	...	0%	...	0%	10%	27%
Mano de obra directa	...	26%	...	27%	...	27%	10%	28%
Costos variables de fabricación	...	9%	...	10%	...	10%	10%	28%
Energía eléctrica	...	0%	...	0%	...	0%	10%	28%
Combustibles	...	0%	...	0%	...	0%	10%	28%
Otros costos variables de fabricación	...	9%	...	10%	...	10%	10%	28%
Royalties	...	0%	...	0%	...	0%	10%	28%
Otras Transferencias	...	0%	...	0%	...	0%	10%	28%
Gastos Variables de Comercialización	...	2%	...	0%	...	0%	2%	27%
Fletes	...	85%	...	84%	...	84%	2%	27%
TOTAL COSTOS VARIABLES	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Costos fijos de fabricación	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Mano de obra indirecta	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Mantenimiento	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Depreciación	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Otros Costos fijos de producción	...	15%	...	16%	...	16%	10%	17%
Otros costos	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Fundamentos - Por CAPITAL DE TRABAJO	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Administrativos	...	15%	...	16%	...	16%	10%	17%
Fijos de comercialización	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Otros	...	15%	...	16%	...	16%	10%	17%
TOTAL COSTOS FIJOS	...	100%	...	100%	...	100%	3%	27%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	...	90,76	...	103,85	...	132,72	14%	28%
PRECIO DE VENTA
RELACION PRECIO/COSTO

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

26294

Detalle las características del calzado informado

Cuadro N° 5.D/17
Estructura de costos de CALZADO de EVA INJECT.

Indicar Artículo y descripción: Calzado Liviano de Eva

Indicar categoría de calzado: d)

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 64029990

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 100%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 d) en (2008): 100%

en pesos por PAR

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Otros
Ethil Vinyl Acetato	Ethil Vinyl Acetato	Aplicques de Nylon	Bolsas de Polipropileno
		Etiquetas	caja de cartón

Concepto	promedio 2007		promedio 2008	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU
Insumos nacionales (1)	...	14,44%	...	11,61%
Insumos importados (1)	...	48,13%	...	48,36%
Mano de obra directa	...	14,80%	...	11,90%
Costos variables de fabricación	...	4,93%	...	3,97%
Energía eléctrica	...	0,00%	...	0,00%
Combustibles	...	0,00%	...	0,00%
Desperdicios	...	0,00%	...	0,00%
Otros costos variables de fabricación	...	0,00%	...	10,64%
Royalties	...	0,00%	...	0,00%
Otras Transferencias	...	0,00%	...	0,00%
Gastos Variables de Comercialización	...	88,45%	...	86,46%
Fletes	...	11,07%	...	13,15%
TOTAL COSTOS VARIABLES	...	11,07%	...	13,15%
Costos fijos de fabricación	...	0,00%	...	0,00%
Mano de obra indirecta	...	0,00%	...	0,00%
Mantenimiento	...	0,00%	...	0,00%
Depreciación	...	0,48%	...	0,39%
Otros Costos fijos de producción	...	0,00%	...	0,39%
Otros costos	...	0,48%	...	0,00%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	...	0,00%	...	0,00%
Administrativos	...	0,00%	...	0,00%
Fijos de comercialización	...	0,00%	...	13,54%
Otros:	...	11,55%	...	13,54%
TOTAL COSTOS FIJOS	...	11,55%	...	100%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	19,11		15,53	
PRECIO DE VENTA	
RELACION PRECIO/COSTO	

Variaciones Porcentuales
2008/2007
S/V
29%
S/V
116%
92%
48%
48%
S/V
S/V
46%
24%
19%

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
TR	PVC			

Cuadro N° 5.D/18
Estructura de costos de CALZADO de PIANS.

Indicar Artículo y descripción: FAJITA

Indicar categoría de calzado: D

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402 99 90 392

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 0.78 %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) D en (2008): 1.5 %

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
Insumos nacionales (1)	***	47.40%	***	56.56%	***	55.97%	75%	10%
Insumos importados (1)	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	-38%	15%
Mano de obra directa	***	38.51%	***	36.24%	***	37.32%	-48%	21%
Costos variables de fabricación	***	5.26%	***	1.86%	***	2.02%	-53%	23%
Energía eléctrica	***	2.08%	***	0.57%	***	0.64%	-56%	25%
Combustibles	***	2.34%	***	0.71%	***	0.79%	s/v	15%
Desperdicios	***	0.00%	***	0.00%	***	0.60%	s/v	s/v
Otros costos variables de fabricación	***	0.84%	***	0.57%	***	0.00%	-17%	s/v
Royalties	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	50%	12%
Otras Transferencias	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	-69%	20%
Gastos Variables de Comercialización	***	3.90%	***	2.21%	***	1.98%	-69%	20%
Fletes	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	10%	-3%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	95.03%	***	96.86%	***	97.30%	10%	-3%
Costos fijos de fabricación	***	1.04%	***	0.22%	***	0.16%	-69%	20%
Mano de obra indirecta	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	-69%	20%
Mantenimiento	***	1.04%	***	0.22%	***	0.16%	-69%	20%
Depreciación	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	10%	-3%
Otros Costos fijos de producción	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	10%	-3%
Otros costos	***	3.90%	***	2.92%	***	2.54%	10%	-3%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	10%	-3%
Administrativos	***	3.90%	***	2.92%	***	2.54%	10%	-3%
Fijs de comercialización	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	7%	4%
Otros	***	0.00%	***	0.00%	***	0.00%	47%	11%
TOTAL COSTOS FIJOS	***	4.94%	***	3.14%	***	2.70%	51%	18%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	***	100%	***	100%	***	100%	51%	18%
PRECIO DE VENTA	18.22		27.52		32.61			
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***			

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
eva / caucho	Algodón			

Cuadro N° 5.D/19
Estructura de costos de CALZADO de PIANS.

Indicar Artículo y descripción: LA NOVECIENTOS

Indicar categoría de calzado: D

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6402 99 90 392

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 4.48 %
Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) D en (2008): 6.29 %
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
Insumos nacionales (1)	...	52.42%	...	51.85%	...	50.74%	30%	14%
Insumos importados (1)	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%	38%	2%
Mano de obra directa	...	38.53%	...	40.33%	...	42.29%	48%	21%
Costos variables de fabricación	...	5.12%	...	2.02%	...	2.10%	-59%	23%
Energía eléctrica	...	2.02%	...	0.62%	...	0.66%	-56%	25%
Combustibles	...	2.27%	...	0.77%	...	0.83%	s/v	15%
Desperdicios	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%		
Otros costos variables de fabricación	...	0.89%	...	0.62%	...	0.62%		
Royalities	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%		
Otras Transferencias	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%	25%	s/v
Gastos Variables de Comercialización	...	2.53%	...	2.40%	...	2.06%		
Fletes	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%	29%	17%
TOTAL COSTOS VARIABLES	...	98.59%	...	96.59%	...	97.19%		
Costos fijos de fabricación	...	1.01%	...	0.24%	...	0.17%	-63%	30%
Mano de obra indirecta	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%		
Mantenimiento	...	1.01%	...	0.24%	...	0.17%	-69%	30%
Depreciación	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%		
Otros Costos fijos de producción	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%	948%	3%
Otros costos	...	0.40%	...	3.17%	...	2.64%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%	948%	3%
Administrativos	...	0.40%	...	3.17%	...	2.64%		
Fijos de comercialización	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%		
Otros	...	0.00%	...	0.00%	...	0.00%	218%	4%
TOTAL COSTOS FIJOS	...	1.41%	...	3.41%	...	2.81%		
TOTAL COSTO UNITARIO (CMU)	...	100%	...	100%	...	100%	3%	16%
PRECIO DE VENTA	18.16		29.54		31.28		50%	33%
RELACION PRECIO/COSTO			

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

25276

2009

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
MICRO TECH	DE SUEÑE			
INYECTADO				

Cuadro N° 5.D/20
Estructura de costos de CALZADO de AGNESE.

Indicar Artículo y descripción: Mocasin linea Economico

Indicar categoría de calzado: otros

Posición NCM/SIM (11 dígitos):

en (2008): %

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 12 %

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) 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
Insumos nacionales (1)	...	44%	...	44%	...	44%	15%	10%
FONDO	...	13%	...	13%	...	13%	11%	10%
CAPELLADA	...	21%	...	21%	...	21%	15%	10%
OTROS	...	10%	...	10%	...	10%	21%	10%
Insumos importados (1)	...	0%	...	0%	...	0%	18%	10%
Mano de obra directa	...	18%	...	18%	...	18%	18%	10%
Costos variables de fabricación	...	6%	...	6%	...	6%	13%	10%
Energía eléctrica	...	2%	...	2%	...	2%	20%	10%
Combustibles	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Desperdicios	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Otros costos variables de fabricación	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Royalties	...	4%	...	4%	...	4%	0%	0%
Otras Transferencias	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Gastos Variables de Comercialización	...	68%	...	68%	...	68%	16%	10%
Fletes	...	24%	...	23%	...	23%	13%	10%
TOTAL COSTOS VARIABLES	...	15%	...	14%	...	14%	10%	10%
Costos fijos de fabricación	...	0%	...	0%	...	0%	18%	10%
Mano de obra indirecta	...	0%	...	0%	...	0%	17%	10%
Mantenimiento	...	9%	...	9%	...	9%	20%	10%
Depreciación	...	0%	...	0%	...	0%	15%	10%
Otros Costos fijos de producción	...	4%	...	4%	...	4%	14%	10%
Otros costos	...	5%	...	5%	...	5%	15%	10%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
Administrativos	...	32%	...	32%	...	32%	15%	10%
Ejercicios de comercialización	...	100%	...	100%	...	100%	14%	9%
Otros	...	0%	...	0%	...	0%	0%	0%
TOTAL COSTOS FIJOS	...	29.00	...	33.00	...	36.00	14%	9%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	...	29.00	...	33.00	...	36.00	14%	9%
PRECIO DE VENTA
RELACION PRECIO/COSTO

La información obrante en el expediente de referencia

Cuadro N° 5.D/21
Estructura de costos de CALZADO de IMPEGNO

ZAPATILLAS LONA BASICA CON CORDON VULCANIZADA

Indicar Artículo y descripción: _____

Indicar categoría de calzado: D

Posición NCM/SIM (11 dígitos): 6404.11.00.290

Participación del modelo en la facturación total de Calzado (2008): 100%

Participación del modelo en la facturación de Calzado de la Categoría (según definición 2.2 - Completar) _____ en (2008): 100%

Detalle las características del calzado informado

Material Fondo	Material Capellada	Accesorios	Tipo de deporte (solo para deportivo)	Otros
Suela de caucho con entresuela de espuma de poliuretano con cordón				

Concepto	promedio 2007		promedio 2008		Variaciones Porcentuales	
	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	Valor por unidad de medida	Part. s/CMU	2007/2006	2008/2007
Insumos nacionales (1)	***	79%	***	73%	10%	6%
Insumos importados (1)	***	0%	***	0%	121%	67%
Mano de obra directa	***	8%	***	16%	31%	26%
Costos variables de fabricación	***	5%	***	6%		
Royalties	***	0%	***	0%		
Otras Transferencias	***	0%	***	0%		
Gastos Variables de Comercialización	***	0%	***	0%		
Fletes	***	92%	***	94%	21%	8%
TOTAL COSTOS VARIABLES	***	0%	***	0%	-12%	21%
Costos fijos de fabricación	***	8%	***	6%		
Otros costos	***	0%	***	0%		
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	***	0%	***	0%	-34%	31%
Administrativos	***	4%	***	2%	7%	16%
Fijos de comercialización	***	4%	***	4%	-12%	-1%
Otros	***	8%	***	6%		
TOTAL COSTOS FIJOS	***	100%	***	100%	18%	7%
COSTO MEDIO UNITARIO (CMU)	27,53		30,77		12%	27%
PRECIO DE VENTA	***		***		***	***
RELACION PRECIO/COSTO	***		***		***	***

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

26239

Cuadro N° 8 / 4.1
Evolución de los principales rubros contables
ARIZONA
 en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/07/2005	31/07/2006	31/07/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	28	17	52	-38%	199%
Cuentas a Cobrar	91	114	86	25%	-25%
Bienes de Cambio	205	235	220	15%	-6%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	324	367	358	13%	-2%
Bienes de Uso	49	368	380	658%	3%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	49	368	380	658%	3%
Activo Total	373	734	739	97%	1%
Cuentas por Pagar	150	444	398	195%	-10%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	s/v	s/v
Ds. Sociales y Fiscales	22	86	61	295%	-29%
Otros Pasivos Corrientes	131	136	138	3%	2%
Pasivo Corriente	304	666	598	119%	-10%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Total	304	666	598	119%	-10%
Capital	2	2	2	s/v	s/v
Resultados Acumulados	67	67	139	-1%	108%
Patrimonio Neto	69	69	141	-1%	105%
Ventas	1.347	1.513	1.822	12%	20%
Costo de Ventas	1.224	1.269	1.573	4%	24%
Resultado Bruto	123	244	249	99%	2%
Gs. Administración y Comerc.	42	143	84	240%	-41%
Resultado Operativo	81	101	165	25%	63%
Resultados Financieros	-1	-13	-26	1045%	110%
Result.No Op. y Extraordinarios	10	0	0	-100%	s/v
Resultado Antes de Impuestos	90	89	139	-1%	56%
Impuestos ganancias/ Renta minima presunta	-23	-22	-40	-3%	81%
Resultado Neto	67.0	66.8	99	-0.3%	48%

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

Cuadro Nº 8 / 4.2
Indicadores Contables
ARIZONA
 En porcentajes.

	31/07/2005	31/07/2006	31/07/2007
90% - 100%			
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	1.821
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados			
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)			
RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS			
Ventas	1.347	1.513	1.822
Costo de Ventas	1.224	1.269	1.573
Resultado Bruto	123	244	249
Resultado Operativo	81	101	165
Resultado Neto	67	67	99
INDICES DE RENTABILIDAD			
Margen Bruto / Ventas	9%	16%	14%
Margen Operativo / Ventas	6%	7%	9%
Margen Neto / Ventas	5%	4%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	97%	97%	70%
Tasa Retorno / Activos	18%	9%	13%
INDICES DE LIQUIDEZ			
Liquidez Corriente	107%	55%	60%
Liquidez Acida	39%	20%	23%
INDICES DE ENDEUDAMIENTO			
Prop. Act. Fin. c/ Deuda	81%	91%	81%
Endeudamiento Global	437%	966%	423%
Prop. Deuda a Corto Plazo	81%	91%	81%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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

2301

Cuadro N° 8 / 5.1
Evolución de los principales rubros contables
BORCAL
 en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/03/2006	31/03/2007	31/03/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	1.153	1.921	1.350	67%	-30%
Cuentas a Cobrar	1.364	1.161	2.026	-15%	74%
Bienes de Cambio	297	217	440	-27%	103%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	S/V	S/V
Activo Corriente	2.813	3.299	3.816	17%	16%
Bienes de Uso	201	193	232	-4%	20%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	S/V	S/V
Activo No Corriente	201	193	232	-4%	20%
Activo Total	3.014	3.492	4.048	16%	16%
Cuentas por Pagar	436	663	411	52%	-38%
Ds. Financieras a C.P.	31	13	0	-60%	-100%
Ds. Sociales y Fiscales	76	114	264	51%	132%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	S/V	S/V
Pasivo Corriente	543	789	676	45%	-14%
Ds. Bancarias a L.P.	0	11	0	-	-100%
Otros Pasivos No Corrientes	13	2	13	-85%	560%
Pasivo No Corriente	13	13	13	-3%	3%
Pasivo Total	556	802	689	44%	-14%
Capital	357	357	357	S/V	S/V
Resultados Acumulados	2.101	2.333	3.002	11%	29%
Patrimonio Neto	2.458	2.690	3.359	9%	25%
Ventas	6.980	8.395	10.179	20%	21%
Costo de Ventas	5.341	6.461	7.440	21%	15%
Resultado Bruto	1.639	1.934	2.739	18%	42%
Gs. Administración y Comerc.	1.186	1.055	1.566	-11%	48%
Resultado Operativo	453	879	1.173	94%	34%
Resultados Financieros	-59	-67	-128	15%	91%
Result.No Op. y Extraordinarios	184	0	0	-100%	S/V
Resultado Antes de Impuestos	579	811	1.045	40%	29%
Impuestos ganancias/ Renta minima presunta	-91	-167	-233	83%	40%
Resultado Neto	488	645	811	32%	26%

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

Cuadro Nº 8 / 5.2
Indicadores Contables
BORCAL

En porcentajes.

	31/03/2006	31/03/2007	31/03/2008
--	------------	------------	------------

	31/03/2006	31/03/2007	31/03/2008
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	71%	79%
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	5.920	7.991
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	2.071
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	116%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	6.980	8.395	10.179
Costo de Ventas	5.341	6.461	7.440
Resultado Bruto	1.639	1.934	2.739
Resultado Operativo	453	879	1.173
Resultado Neto	488	645	811

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	23%	23%	27%
Margen Operativo / Ventas	6%	10%	12%
Margen Neto / Ventas	7%	8%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	20%	24%	24%
Tasa Retorno / Activos	16%	18%	20%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	518%	418%	565%
Liquidez Acrida	463%	390%	499%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	18%	23%	17%
Endeudamiento Global	23%	30%	21%
Prop. Deuda a Corto Plazo	18%	23%	17%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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

2009

2003

Cuadro Nº 8 / 6.1
Evolución de los principales rubros contables
CIRENE

en miles de pesos.

	Estados Contables al				Variaciones	
	31/07/2005	31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	140	205	111	48	47%	-46%
Cuentas a Cobrar	97	93	546	615	-4%	490%
Bienes de Cambio	65	86	94	139	31%	10%
Otros Activos Corrientes	1	0	0	0	-100%	---
Activo Corriente	303	383	751	801	27%	96%
Bienes de Uso	39	168	144	116	333%	-14%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0	---	---
Activo No Corriente	39	168	144	116	333%	-14%
Activo Total	341	551	895	918	61%	62%
Cuentas por Pagar	81	142	279	487	76%	96%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	0	---	---
Ds. Sociales y Fiscales	75	169	95	56	124%	-43%
Otros Pasivos Corrientes	71	43	122	4	-40%	185%
Pasivo Corriente	228	354	496	547	55%	40%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0	---	---
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	0	---	---
Pasivo No Corriente	0	0	0	0	---	---
Pasivo Total	228	354	496	547	55%	40%
Capital	12	12	12	12	s.v.	s.v.
Resultados Acumulados	102	185	388	359	82%	109%
Patrimonio Neto	114	197	400	371	74%	103%
Ventas	1.635	2.052	2.424	3.332	25%	18%
Costo de Ventas	1.331	1.566	1.586	1.761	18%	1%
Resultado Bruto	304	486	839	1.571	60%	73%
Gs. Administración y Comerc.	152	232	432	367	53%	86%
Resultado Operativo	152	254	407	1.203	67%	60%
Resultados Financieros	-17	-12	-21	0	-28%	78%
Result.No Op. y Extraordinarios	1	1	0	-847	133%	-100%
Resultado Antes de Impuestos	136	244	385	356	79%	58%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-39	-70	-111	0	80%	58%
Resultado Neto	97	174	275	356	79%	58%

s.v: sin variación.

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

Cuadro Nº 8 / 6.2
Indicadores Contables
CIRENE

En porcentajes.

31/07/2005	31/07/2006	31/07/2007
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	101%
Ventas al mercado interno de calzados (Calculadas en forma lineal)	s/d	s/d	2.455
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.635	2.052	2.424
Costo de Ventas	1.331	1.566	1.586
Resultado Bruto	304	486	839
Resultado Operativo	152	254	407
Resultado Neto	97	174	275

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	19%	24%	35%
Margen Operativo / Ventas	9%	12%	17%
Margen Neto / Ventas	6%	8%	11%
Tasa Retorno / P. Neto	85%	88%	69%
Tasa Retorno / Activos	28%	31%	31%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	133%	108%	151%
Liquidez Acida	104%	84%	132%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	67%	64%	55%
Endeudamiento Global	200%	179%	124%
Prop. Deuda a Corto Plazo	67%	64%	55%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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

Cuadro Nº 8 / 7.1
Evolución de los principales rubros contables
EMILIO AGNESE
 en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	31/12/2006 (1)	31/12/2007	2007/2006
Caja y Bancos	501	442	-12%
Cuentas a Cobrar	1.321	1.474	12%
Bienes de Cambio	1.475	2.062	40%
Otros Activos Corrientes	0	0	s/v
Activo Corriente	3.297	3.979	21%
Bienes de Uso	215	238	11%
Otros Activos No Corrientes	0	0	s/v
Activo No Corriente	215	238	11%
Activo Total	3.512	4.217	20%
Cuentas por Pagar	1.051	1.376	31%
Ds. Financieras a C.P.	129	323	151%
Ds. Sociales y Fiscales	983	1.066	8%
Otros Pasivos Corrientes	0	170	-
Pasivo Corriente	2.163	2.935	36%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	s/v
Pasivo Total	2.163	2.935	36%
Capital	905	905	0%
Resultados Acumulados	377	363	-4%
Patrimonio Neto	1.282	1.267	-1%
Ventas	7.993	12.370	55%
Costo de Ventas	4.410	6.692	52%
Resultado Bruto	3.583	5.678	58%
Gs. Administración y Comerc.	3.172	5.141	62%
Resultado Operativo	411	537	30%
Resultados Financieros	-1	-31	4257%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	3	-
Resultado Antes de Impuestos	410	509	24%
Impuestos ganancias/ Renta minima presunta	-119	-147	24%
Resultado Neto	292	363	24%

(1) Ejercicio económico N° 1 - mayo a diciembre de 2006.

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

Cuadro Nº 8 / 7.2
Indicadores Contables
EMILIO AGNESE
 En porcentajes.

31/12/2006 (1)	31/12/2007
----------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (2)	63%	41%
Ventas al mercado interno de calzados	5.011	5.012
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	1
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	0,02%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	7.993	12.370
Costo de Ventas	4.410	6.692
Resultado Bruto	3.583	5.678
Resultado Operativo	411	537
Resultado Neto	292	363

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	45%	46%
Margen Operativo / Ventas	5%	4%
Margen Neto / Ventas	4%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	23%	29%
Tasa Retorno / Activos	8%	9%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	152%	136%
Liquidez Acida	84%	65%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	62%	70%
Endeudamiento Global	169%	232%
Prop. Deuda a Corto Plazo	62%	70%

(1) Ejercicio económico Nº 1 - mayo a diciembre de 2006.

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

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

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

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





Cuadro N° 8 / 8.1
Evolución de los principales rubros contables
EXTREME GEAR
 en miles de pesos.

	Estados Contables al		
	31/10/2006 (1)	31/10/2007	31/10/2008
Caja y Bancos	76	226	1.417
Cuentas a Cobrar	392	1.378	1.008
Bienes de Cambio	136	335	748
Otros Activos Corrientes	0	0	550
Activo Corriente	603	1.939	3.722
Bienes de Uso	66	179	410
Otros Activos No Corrientes	1	1	0,5
Activo No Corriente	67	180	411
Activo Total	670	2.118	4.133
Cuentas por Pagar	91	144	532
Ds. Financieras a C.P.	0	16	897
Ds. Sociales y Fiscales	16	285	468
Otros Pasivos Corrientes	0	0	21
Pasivo Corriente	108	445	1.917
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0
Otros Pasivos No Corrientes	521	1.016	934
Pasivo No Corriente	521	1.016	934
Pasivo Total	629	1.461	2.852
Capital	12	12	12
Resultados Acumulados	29	644	1.269
Patrimonio Neto	41	656	1.281
Ventas	231	3.487	8.054
Costo de Ventas	164	2.436	6.491
Resultado Bruto	67	1.051	1.563
Gs. Administración y Comerc.	38	412	799
Resultado Operativo	29	639	764
Resultados Financieros	0,01	-3	4
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0
Resultado Antes de Impuestos	29	637	768
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0
Resultado Neto	29	637	768

Variaciones	
2007/2006	2008/2007
199%	527%
252%	-27%
147%	123%
s/v	s/v
222%	92%
170%	129%
-28%	-31%
168%	129%
216%	95%
57%	270%
s/v	s/v
1640%	64%
s/v	s/v
313%	331%
s/v	s/v
95%	-8%
95%	-8%
132%	95%
s/v	s/v
2128%	97%
1504%	95%
1408%	131%
1384%	166%
1466%	49%
978%	94%
2112%	20%
-	-
s/v	s/v
2103%	21%
s/v	s/v
2103%	21%

(1) Ejercicio económico N° 1 - febrero a octubre de 2006.

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

Cuadro Nº 8 / 8.2
Indicadores Contables
EXTREME GEAR
 En porcentajes.

	31/10/2006 (1)	31/10/2007	31/10/2008
--	----------------	------------	------------

	100%	100%	100%
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (2)	231	3.487	8.054
Ventas al mercado interno de calzados	231	3.255	4.567
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	100%	100%	100%
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)			

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	231	3.487	8.054
Costo de Ventas	164	2.436	6.491
Resultado Bruto	67	1.051	1.563
Resultado Operativo	29	639	764
Resultado Neto	29	637	768

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	29%	30%	19%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	12%	18%	9%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	12%	18%	10%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	71%	97%	60%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	4%	30%	19%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	560%	436%	194%
Liquidez Acida	(Act. Cte - Bs. Cambio) / Pasivo Cte.	434%	360%	155%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	94%	69%	69%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	1538%	223%	223%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	16%	21%	46%

(1) Ejercicio económico Nº 1 - mayo a diciembre de 2006.

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

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

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

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





Cuadro N° 8 / 9.1
Evolución de los principales rubros contables
PAR-KE-GOM (1)

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2005	30/06/2006	30/06/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	34	103	192	203%	86%
Cuentas a Cobrar	547	668	965	22%	44%
Bienes de Cambio	1.073	1.200	1.477	12%	23%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	1.654	1.971	2.634	19%	34%
Bienes de Uso	1.061	1.004	938	-5%	-7%
Otros Activos No Corrientes	1	1	1	s/v	s/v
Activo No Corriente	1.062	1.005	939	-5%	-7%
Activo Total	2.716	2.976	3.573	10%	20%
Cuentas por Pagar	589	586	1.155	-1%	97%
Ds. Financieras a C.P.	0	20	0	-	-100%
Ds. Sociales y Fiscales	90	252	128	180%	-49%
Otros Pasivos Corrientes	0	194	191	-	-2%
Pasivo Corriente	679	1.052	1.474	55%	40%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Total	679	1.052	1.474	55%	40%
Capital	415	415	415	s/v	s/v
Resultados Acumulados	1.623	1.509	1.685	-7%	12%
Patrimonio Neto	2.038	1.924	2.100	-6%	9%
Ventas	5.500	7.029	9.714	28%	38%
Costo de Ventas	4.881	5.899	7.877	21%	34%
Resultado Bruto	619	1.130	1.837	83%	63%
Gs. Administración y Comerc.	743	869	1.165	17%	34%
Resultado Operativo	-124	261	672	-310%	157%
Resultados Financieros	-26	-34	-63	31%	85%
Result.No Op. y Extraordinarios	301	64	16	-79%	-75%
Resultado Antes de Impuestos	151	291	625	93%	115%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	-211	-218	-	3%
Resultado Neto	151	80	407	-47%	409%

(1) No presentó información estadística.

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

Cuadro Nº 8 / 9.2
Indicadores Contables
PAR-KE-GOM (1)

En porcentajes.

30/06/2005	30/06/2006	30/06/2007
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (2)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	5.500	7.029	9.714
Costo de Ventas	4.881	5.899	7.877
Resultado Bruto	619	1.130	1.837
Resultado Operativo	-124	261	672
Resultado Neto	151	80	407

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	11%	16%	19%
Margen Operativo / Ventas	-2%	4%	7%
Margen Neto / Ventas	3%	1%	4%
Tasa Retorno / P. Neto	7%	4%	19%
Tasa Retorno / Activos	6%	3%	11%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	244%	187%	179%
Liquidez Acida	86%	73%	78%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	25%	35%	41%
Endeudamiento Global	33%	55%	70%
Prop. Deuda a Corto Plazo	25%	35%	41%

(1) No presentó información estadística.

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

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 10.1

Evolución de los principales rubros contables

FRANCALZ

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	19	79	191	316%	142%
Cuentas a Cobrar	421	804	1.101	91%	37%
Bienes de Cambio	689	1.175	2.426	71%	106%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	1.129	2.058	3.718	82%	81%
Bienes de Uso	130	348	647	168%	86%
Otros Activos No Corrientes	122	248	210	103%	-15%
Activo No Corriente	252	596	857	137%	44%
Activo Total	1.381	2.654	4.575	92%	72%
Cuentas por Pagar	390	730	1.247	87%	71%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	s/v	s/v
Ds. Sociales y Fiscales	197	159	188	-19%	18%
Otros Pasivos Corrientes	743	1.687	2.997	127%	78%
Pasivo Corriente	1.330	2.576	4.432	94%	72%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Total	1.330	2.576	4.432	94%	72%
Capital	94	94	94	s/v	s/v
Resultados Acumulados	-43	-16	49	-	-
Patrimonio Neto	51	78	143	53%	83%
Ventas	2.909	4.592	6.990	58%	52%
Costo de Ventas	2.196	3.693	5.101	68%	38%
Resultado Bruto	713	899	1.889	26%	110%
Gs. Administración y Comerc.	571	568	1.191	-1%	110%
Resultado Operativo	142	331	698	133%	111%
Resultados Financieros	-120	-277	-600	131%	117%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Antes de Impuestos	22	54	98	145%	81%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-12	-26	-34	117%	31%
Resultado Neto	10	28	64	180%	129%

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

Cuadro Nº 8 / 10.2
Indicadores Contables
FRANCALZ
 En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	100%	95%	87%
Ventas al mercado interno de calzados	2.915	4.347	6.082
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	1.432	1.734
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	85%	72%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.909	4.592	6.990
Costo de Ventas	2.196	3.693	5.101
Resultado Bruto	713	899	1.889
Resultado Operativo	142	331	698
Resultado Neto	10	28	64

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	25%	20%	27%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	5%	7%	10%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	0%	1%	1%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	20%	36%	45%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	1%	1%	1%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	85%	80%	84%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	33%	34%	29%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	96%	97%	97%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	2608%	3303%	3099%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	96%	97%	97%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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



**Cuadro Nº 8 / 11.1****Evolución de los principales rubros contables****GGM**

en miles de pesos.

	Estados Contables al
	30/06/2008
Caja y Bancos	1.241
Cuentas a Cobrar	11.842
Bienes de Cambio	8.377
Otros Activos Corrientes	0
Activo Corriente	21.460
Bienes de Uso	2.176
Otros Activos No Corrientes	138
Activo No Corriente	2.314
Activo Total	23.774
Cuentas por Pagar	4.487
Ds. Financieras a C.P.	1.052
Ds. Sociales y Fiscales	2.718
Otros Pasivos Corrientes	1.548
Pasivo Corriente	9.805
Ds. Bancarias a L.P.	0
Otros Pasivos No Corrientes	7.380
Pasivo No Corriente	7.380
Pasivo Total	17.185
Capital	6.330
Resultados Acumulados	260
Patrimonio Neto	6.590
Ventas	17.803
Costo de Ventas	11.048
Resultado Bruto	6.755
Gs. Administración y Comerc.	6.315
Resultado Operativo	440
Resultados Financieros	-99
Result.No Op. y Extraordinarios	-81
Resultado Antes de Impuestos	260
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-82
Resultado Neto	178

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

Cuadro Nº 8 / 11.2
Indicadores Contables
GGM
 En porcentajes.

30/06/2008

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)	100%
Ventas al mercado interno de calzados	17.786
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	17.786
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	100%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	17.803
Costo de Ventas	11.048
Resultado Bruto	6.755
Resultado Operativo	440
Resultado Neto	178

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	38%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	2%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	1%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	3%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	1%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	219%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	133%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	72%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	261%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	41%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

Nota: Cuando la evolución de las ventas al mercado interno tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.





Cuadro Nº 8 / 12.1
Evolución de los principales rubros contables
INDULAR

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	516	143	1.017	-72%	611%
Cuentas a Cobrar	4.556	7.258	29.928	59%	312%
Bienes de Cambio	4.685	11.377	19.555	143%	72%
Otros Activos Corrientes	0	0	402	s/v	-
Activo Corriente	9.757	18.778	50.902	92%	171%
Bienes de Uso	6.959	6.782	17.673	-3%	161%
Otros Activos No Corrientes	5.579	10.035	18.822	80%	88%
Activo No Corriente	12.538	16.817	36.495	34%	117%
Activo Total	22.295	35.595	87.397	60%	146%
Cuentas por Pagar	3.877	6.630	25.490	71%	284%
Ds. Financieras a C.P.	7	2.628	40.031	37443%	1423%
Ds. Sociales y Fiscales	3.715	8.373	6.253	125%	-25%
Otros Pasivos Corrientes	0	1.140	0	-	-100%
Pasivo Corriente	7.599	18.771	71.774	147%	282%
Ds. Bancarias a L.P.	15.361	14.592	0	-5%	-100%
Otros Pasivos No Corrientes	0	51	4.484	-	8692%
Pasivo No Corriente	15.361	14.643	4.484	-5%	-69%
Pasivo Total	22.960	33.414	76.258	46%	128%
Capital	9.808	4.767	31.934	-51%	570%
Resultados Acumulados	-10.474	-2.586	-20.796	-75%	704%
Patrimonio Neto	-666	2.181	11.138	-	411%
Ventas	22.519	38.694	68.235	72%	76%
Costo de Ventas	16.964	33.248	70.663	96%	113%
Resultado Bruto	5.555	5.446	-2.428	-2%	-145%
Gs. Administración y Comerc.	8.521	17.411	12.103	104%	-30%
Resultado Operativo	-2.966	-11.965	-14.531	-	-
Resultados Financieros	180	5.594	-5.804	3008%	-204%
Result.No Op. y Extraordinarios	-5.409	-477	-699	-91%	47%
Resultado Antes de Impuestos	-8.195	-6.848	-21.034	-	-
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	2.806	174	5.690	-94%	3170%
Resultado Neto	-5.389	-6.674	-15.344	-	-

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

Cuadro Nº 8 / 12.2
Indicadores Contables
INDULAR
 En porcentajes.

30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	47%	31%
Ventas al mercado interno de calzados (2) (Calculadas en forma lineal)	s/d	18.009	21.229
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	3220
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	s/d	100%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	22.519	38.694	68.235
Costo de Ventas	16.964	33.248	70.663
Resultado Bruto	5.555	5.446	-2.428
Resultado Operativo	-2.966	-11.965	-14.531
Resultado Neto	-5.389	-6.674	-15.344

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	25%	14%	-4%
Margen Operativo / Ventas	-13%	-31%	-21%
Margen Neto / Ventas	-24%	-17%	-22%
Tasa Retorno / P. Neto	-24%	-306%	-138%
Tasa Retorno / Activos	-24%	-19%	-18%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	128%	100%	71%
Liquidez Acida	67%	39%	44%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	103%	94%	87%
Endeudamiento Global	-3447%	1532%	685%
Prop. Deuda a Corto Plazo	34%	53%	82%



(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

(2) La firma sólo informó ventas de calzado a partir de julio de 2007.

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

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

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



Cuadro N° 8 / 13.1

Evolución de los principales rubros contables

HEYDAY

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	235	289	70	23%	-76%
Cuentas a Cobrar	463	764	1.672	65%	119%
Bienes de Cambio	2.628	4.917	11.509	87%	134%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	3.326	5.970	13.251	79%	122%
Bienes de Uso	191	521	498	173%	-4%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	191	521	498	173%	-4%
Activo Total	3.517	6.491	13.749	85%	112%
Cuentas por Pagar	1.871	4.785	11.315	156%	136%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	s/v	s/v
Ds. Sociales y Fiscales	378	289	878	-24%	204%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Corriente	2.249	5.074	12.193	126%	140%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	85	67	52	-21%	-22%
Pasivo No Corriente	85	67	52	-21%	-22%
Pasivo Total	2.334	5.141	12.245	120%	138%
Capital	26	526	526	1923%	0%
Resultados Acumulados	504	823	977	63%	19%
Patrimonio Neto	530	1.349	1.503	155%	11%
Ventas	7.022	8.614	13.065	23%	52%
Costo de Ventas	6.415	5.859	9.990	-9%	71%
Resultado Bruto	607	2.755	3.075	354%	12%
Gs. Administración y Comerc.	245	2.326	2.145	849%	-8%
Resultado Operativo	362	429	930	19%	117%
Resultados Financieros	-58	-98	-487	69%	397%
Result.No Op. y Extraordinarios	9	0	0	-100%	s/v
Resultado Antes de Impuestos	313	331	443	6%	34%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-82	-87	-127	6%	46%
Resultado Neto	231	244	316	6%	30%

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



Cuadro Nº 8 / 13.2
Indicadores Contables
HEYDAY

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)	98%	97%	98%
Ventas al mercado interno de calzados	6.873	8.398	12.739
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	1.525	4.341
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	96%	98%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	7.022	8.614	13.065
Costo de Ventas	6.415	5.859	9.990
Resultado Bruto	607	2.755	3.075
Resultado Operativo	362	429	930
Resultado Neto	231	244	316

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	9%	32%	24%
Margen Operativo / Ventas	5%	5%	7%
Margen Neto / Ventas	3%	3%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	44%	18%	21%
Tasa Retorno / Activos	7%	4%	2%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	148%	118%	109%
Liquidez Acida	31%	21%	14%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	66%	79%	89%
Endeudamiento Global	440%	381%	815%
Prop. Deuda a Corto Plazo	64%	78%	89%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.
 Nota: Cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 8 / 14.1

Evolución de los principales rubros contables
IGUALITA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	101	131	16	30%	-88%
Cuentas a Cobrar	381	494	621	30%	26%
Bienes de Cambio	221	223	581	1%	161%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	703	848	1.218	21%	44%
Bienes de Uso	661	639	610	-3%	-5%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	661	639	610	-3%	-5%
Activo Total	1.364	1.487	1.828	9%	23%
Cuentas por Pagar	382	287	316	-25%	10%
Ds. Financieras a C.P.	0	162	446	-	175%
Ds. Sociales y Fiscales	218	270	285	24%	6%
Otros Pasivos Corrientes	166	4	4	-98%	s/v
Pasivo Corriente	766	723	1.051	-6%	45%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Total	766	723	1.051	-6%	45%
Capital	5	5	5	s/v	s/v
Resultados Acumulados	593	758	771	28%	2%
Patrimonio Neto	598	763	776	28%	2%
Ventas	3.977	4.335	4.945	9%	14%
Costo de Ventas	3.040	3.345	3.856	10%	15%
Resultado Bruto	937	990	1.089	6%	10%
Gs. Administración y Comerc.	624	512	597	-18%	17%
Resultado Operativo	313	478	492	53%	3%
Resultados Financieros	0	0	0	s/v	s/v
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Antes de Impuestos	313	478	492	53%	3%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Neto	313	478	492	53%	3%

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

Cuadro Nº 8 / 14.2 Indicadores Contables IGUALITA

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	100%	100%	100%
Ventas al mercado interno de calzados	3.977	4.335	4.945
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	358	610
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	100%	100%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	3.977	4.335	4.945
Costo de Ventas	3.040	3.345	3.856
Resultado Bruto	937	990	1.089
Resultado Operativo	313	478	492
Resultado Neto	313	478	492

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	24%	23%	22%
Margen Operativo / Ventas	8%	11%	10%
Margen Neto / Ventas	8%	11%	10%
Tasa Retorno / P. Neto	52%	63%	63%
Tasa Retorno / Activos	23%	32%	27%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	92%	117%	116%
Liquidez Acida	63%	86%	61%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	56%	49%	58%
Endeudamiento Global	128%	95%	135%
Prop. Deuda a Corto Plazo	56%	49%	57%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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





Cuadro Nº 8 / 15.1

Evolución de los principales rubros contables

IMPEGNO

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Caja y Bancos	138	45	99	431
Cuentas a Cobrar	13	29	387	96
Finanzas de Cambio	15	140	260	310
Otros Activos Corrientes	0	0	0	0
Activo Corriente	166	214	746	837
Bienes de Uso	447	500	515	456
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0
Activo No Corriente	447	500	515	456
Activo Total	613	714	1.261	1.293
Cuentas por Pagar	0	0	171	44
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	0
Ds. Sociales y Fiscales	41	82	146	262
Otros Pasivos Corrientes	1	1	0	0
Pasivo Corriente	42	83	317	306
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	88	32
Pasivo No Corriente	0	0	88	32
Pasivo Total	42	83	405	338
Capital	212	212	212	212
Resultados Acumulados	359	420	644	743
Patrimonio Neto	571	632	856	955
Ingresos	1.334	2.417	3.673	4.330
Costo de Ventas	1.191	2.218	3.236	3.959
Resultado Bruto	143	199	437	371
Gs. Administración y Comerc.	68	260	203	169
Resultado Operativo	75	-61	234	202
Resultados Financieros	-18	-7	-9	-13
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	0
Resultado Antes de Impuestos	57	-68	225	189
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	0
Resultado Neto	57	-68	225	189

	Variaciones		
	2006/2005	2007/2006	2008/2007
	-67%	120%	336%
	123%	1234%	-75%
	833%	86%	19%
	-	-	-
	29%	249%	12%
	12%	3%	-11%
	-	-	-
	12%	3%	-11%
	16%	77%	3%
	-	-	-75%
	-	-	-
	100%	78%	80%
	s/v	-	-
	98%	282%	-3%
	-	-	-
	-	-	-64%
	-	-	-64%
	98%	388%	-17%
	s/v	s/v	s/v
	17%	53%	15%
	11%	35%	12%
	81%	52%	18%
	86%	46%	22%
	39%	120%	-15%
	282%	-22%	-17%
	-	-	-14%
	-	-	-
	-	-	-
	-	-	-16%
	-	-	-
	-	-	-16%

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

Cuadro Nº 8 / 15.2
Indicadores Contables
IMPEGNO

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	118%	106%	91%	s/d
Ventas al mercado interno de calzados (2)	1.574	2.561	3.358	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	988	797	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	91%	63%	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.334	2.417	3.673	4.330
Costo de Ventas	1.191	2.218	3.236	3.959
Resultado Bruto	143	199	437	371
Resultado Operativo	75	-61	234	202
Resultado Neto	57	-68	225	189

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	11%	8%	12%	9%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	6%	-3%	6%	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	4%	-3%	6%	4%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	10%	-11%	26%	20%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	9%	-10%	18%	15%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	395%	258%	235%	274%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	360%	89%	153%	172%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	7%	12%	32%	26%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	7%	13%	47%	35%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	7%	12%	25%	24%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

(2) La inconsistencia que se observa entre las ventas de calzado y las totales de la firma, será objeto de especial atención, de corresponder, en la siguiente etapa del presente procedimiento.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 16.1
Evolución de los principales rubros contables
INDUSTRIAS SUCRE

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	30/09/2005	30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008
Caja y Bancos	44	96	126	263
Cuentas a Cobrar	571	617	906	941
Bienes de Cambio	318	519	558	803
Cuentas Activos Corrientes	0	0	0	62
Activo Corriente	933	1.232	1.590	2.069
Bienes de Uso	108	123	129	166
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0
Activo No Corriente	108	123	129	166
Activo Total	1.041	1.355	1.719	2.236
Cuentas por Pagar	684	958	1.287	1.763
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	0
Ds. Sociales y Fiscales	69	65	64	88
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	19
Pasivo Corriente	753	1.023	1.351	1.870
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0
Otros Pasivos No Corrientes	30	25	19	13
Pasivo No Corriente	30	25	19	13
Pasivo Total	783	1.048	1.370	1.884
Capital	139	139	285	285
Resultados Acumulados	120	120	64	67
Patrimonio Neto	259	259	349	352
Ventas	2.229	2.669	3.362	3.813
Cuentas de Ventas	1.635	2.125	2.765	3.157
Resultado Bruto	594	544	597	656
Gs. Administración y Comerc.	436	422	526	589
Resultado Operativo	158	122	71	67
Resultados Financieros	0	0	0	0
Result.No Op. y Extraordinarios	12	15	10	0
Resultado Antes de Impuestos	170	137	81	67
Impuestos ganancias/ Renta minima presunta	-50	-41	-17	-19
Resultado Neto	120	96	64	48

	Variaciones		
	2006/2005	2007/2006	2008/2007
	118%	31%	109%
	8%	47%	4%
	63%	8%	44%
	s/v	s/v	s/v
	32%	29%	30%
	14%	5%	29%
	s/v	s/v	s/v
	14%	5%	29%
	30%	27%	30%
	40%	34%	37%
	s/v	s/v	s/v
	-6%	-2%	38%
	s/v	s/v	s/v
	36%	32%	38%
	s/v	s/v	s/v
	-17%	-24%	-31%
	-17%	-24%	-31%
	34%	31%	37%
	s/v	105%	0%
	s/v	-47%	5%
	s/v	35%	1%
	20%	26%	13%
	30%	30%	14%
	-8%	10%	10%
	-3%	25%	12%
	-23%	-42%	-6%
	s/v	s/v	s/v
	25%	-33%	-100%
	-19%	-41%	-18%
	-18%	-59%	12%
	-20%	-33%	-25%

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

Cuadro Nº 8 / 16.2
Indicadores Contables
INDUSTRIAS SUCRE

En porcentajes.

30/09/2005	30/09/2006	30/09/2007
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	97%	95%
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	2.600	3.187
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	586
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	85%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.229	2.669	3.362
Costo de Ventas	1.635	2.125	2.765
Resultado Bruto	594	544	597
Resultado Operativo	158	122	71
Resultado Neto	120	96	64

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	27%	20%	18%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	7%	5%	2%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	5%	4%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	46%	37%	18%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	12%	7%	4%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	124%	120%	118%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	82%	70%	76%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	75%	77%	80%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	302%	405%	393%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	72%	75%	79%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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





Cuadro Nº 8 / 17.1

Evolución de los principales rubros contables

IWO CILICIA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Caja y Bancos	629	942	992	2.269
Cuentas a Cobrar	365	412	834	681
Bienes de Cambio	722	601	605	1
Activos Corrientes	0	0	0	0
Activo Corriente	1.716	1.955	2.431	2.952
Bienes de Uso	148	140	148	147
Otros Activos No Corrientes	426	484	295	1.905
Activo No Corriente	574	624	443	2.051
Activo Total	2.290	2.579	2.874	5.003
Cuentas por Pagar	308	357	438	801
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	0
Ds. Sociales y Fiscales	205	269	376	377
Otros Pasivos Corrientes	0	13	9	9
Pasivo Corriente	513	639	823	1.187
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0
Otros Pasivos No Corrientes	4	4	4	4
Pasivo No Corriente	4	4	4	4
Pasivo Total	517	643	827	1.191
Capital	1.474	1.474	1.474	1.474
Resultados Acumulados	298	464	574	2.338
Patrimonio Neto	1.772	1.938	2.048	3.812
Costos	4.212	5.280	5.901	7.579
Costo de Ventas	3.120	3.921	4.277	5.816
Resultado Bruto	1.092	1.359	1.624	1.763
Gs. Administración y Comerc.	599	771	828	849
Resultado Operativo	493	588	796	914
Resultados Financieros	-32	-45	-40	15
Result.No Op. y Extraordinarios	-2	1	2	0,2
Resultado Antes de Impuestos	459	544	758	928
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-128	-158	-224	-274
Resultado Neto	331	386	534	654

Variaciones		
2006/2005	2007/2006	2008/2007
50%	5%	129%
13%	102%	-18%
-17%	1%	-99,76%
-	-	-
14%	24%	21%
-5%	6%	-1%
14%	-39%	546%
9%	-29%	363%
13%	11%	74%
16%	23%	83%
-	-	-
31%	40%	0,2%
-	-28%	s/v
25%	29%	44%
-	-	-
s/v	s/v	s/v
s/v	s/v	s/v
24%	29%	44%
s/v	s/v	s/v
56%	24%	307%
9%	6%	86%
25%	12%	28%
26%	9%	36%
24%	19%	9%
29%	7%	3%
19%	35%	15%
-	-	-
-	100%	-90%
19%	39%	22%
-	-	-
17%	38%	22%

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

Cuadro Nº 8 / 17.2
Indicadores Contables
IWO CILICIA

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	75%	100%	100%	99%
Ventas al mercado interno de calzados	3.154	5.279	5.901	7.527
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	2.125	622	1.626
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	199%	100%	97%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	4.212	5.280	5.901	7.579
Costo de Ventas	3.120	3.921	4.277	5.816
Resultado Bruto	1.092	1.359	1.624	1.763
Resultado Operativo	493	588	796	914
Resultado Neto	331	386	534	654

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	26%	26%	28%	23%
Margen Operativo / Ventas	12%	11%	13%	12%
Margen Neto / Ventas	8%	7%	9%	9%
Tasa Retorno / P. Neto	19%	20%	26%	17%
Tasa Retorno / Activos	14%	15%	19%	13%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	335%	306%	295%	249%
Liquidez Acida	194%	212%	222%	249%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	23%	25%	29%	24%
Endeudamiento Global	29%	33%	40%	31%
Prop. Deuda a Corto Plazo	22%	25%	29%	24%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 18.1
Evolución de los principales rubros contables
JOSÉ LOPES
 en miles de pesos.

	Estados Contables al	
	31/12/2005	
Caja y Bancos	719	
Cuentas a Cobrar	1.764	
Bienes de Cambio	500	
Otros Activos Corrientes	2	
Activo Corriente	2.985	
Bienes de Uso	539	
Otros Activos No Corrientes	0	
Activo No Corriente	539	
Activo Total	3.524	
Cuentas por Pagar	1.275	
Ds. Financieras a C.P.	439	
Ds. Sociales y Fiscales	193	
Otros Pasivos Corrientes	0	
Pasivo Corriente	1.907	
Ds. Bancarias a L.P.	0	
Otros Pasivos No Corrientes	0	
Pasivo No Corriente	0	
Pasivo Total	1.907	
Capital	s/d	
Resultados Acumulados	s/d	
Patrimonio Neto	1.617	
Ventas	20.570	
Costo de Ventas	17.082	
Resultado Bruto	3.488	
Gs. Administración y Comerc.	2.370	
Resultado Operativo	1.118	
Resultados Financieros	0	
Result.No Op. y Extraordinarios	27	
Resultado Antes de Impuestos	1.145	
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	s/d	
Resultado Neto	1.145	

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

Cuadro Nº 8 / 18.2
Indicadores Contables
JOSÉ LOPES
 En porcentajes.

31/12/2005

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	20.570
Costo de Ventas	17.082
Resultado Bruto	3.488
Resultado Operativo	1.118
Resultado Neto	1.145

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	17%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	6%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	71%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	32%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	157%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	130%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	54%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	118%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	54%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 19.1
Evolución de los principales rubros contables
JUAN CARLOS CHILLEMI

en miles de pesos.

	Estados Contables al				Variaciones		
	31/07/2005	31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008	2006/2005	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	464	1.261	1.080	1.881	172%	-14%	74%
Cuentas a Cobrar	1.185	1.440	3.085	4.582	22%	114%	49%
Bienes de Cambio	2.706	2.100	1.226	1.667	-22%	-42%	36%
- s Activos Corrientes	0	0	650	950	-	-	46%
Activo Corriente	4.355	4.801	6.041	9.080	10%	26%	50%
Bienes de Uso	386	645	756	652	67%	17%	-14%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0	-	-	-
Activo No Corriente	386	645	756	652	67%	17%	-14%
Activo Total	4.741	5.446	6.797	9.732	15%	25%	43%
Cuentas por Pagar	741	3.244	4.603	4.975	338%	42%	8%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	1.200	-	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	252	149	286	334	-41%	92%	17%
Otros Pasivos Corrientes	3.707	1.422	357	196	-62%	-75%	-45%
Pasivo Corriente	4.700	4.815	5.246	6.705	2%	9%	28%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0	-	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	0	-	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	0	-	-	-
Pasivo Total	4.700	4.815	5.246	6.705	2%	9%	28%
Capital	300	300	300	300	s/v	s/v	s/v
Resultados Acumulados	-257	332	1.250	2.727	-	277%	118%
Patrimonio Neto	43	632	1.550	3.027	1370%	145%	95%
Gastos	7.804	12.488	16.779	22.508	60%	34%	34%
Costo de Ventas	6.063	9.723	11.613	15.443	60%	19%	33%
Resultado Bruto	1.741	2.765	5.166	7.065	59%	87%	37%
Gs. Administración y Comerc.	1.535	2.216	4.147	5.299	44%	87%	28%
Resultado Operativo	206	549	1.019	1.767	167%	86%	73%
Resultados Financieros	-126	-191	-285	-289	-	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	231	183	0	-	-21%	-
Resultado Antes de Impuestos	80	589	917	1.477	636%	56%	61%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	0	-	-	-
Resultado Neto	80	589	917	1.477	636%	56%	61%

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

Cuadro Nº 8 / 19.2
Indicadores Contables
JUAN CARLOS CHILLEMI

En porcentajes.

	31/07/2005	31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)	s/d	108%	95%	72%
Ventas al mercado interno de calzados (2)	s/d	13.444	15.907	16.313
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	2.463	406
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	s/d	57%	7%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	7.804	12.488	16.779	22.508
Costo de Ventas	6.063	9.723	11.613	15.443
Resultado Bruto	1.741	2.765	5.166	7.065
Resultado Operativo	206	549	1.019	1.767
Resultado Neto	80	589	917	1.477

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	22%	22%	31%	31%
Margen Operativo / Ventas	3%	4%	6%	8%
Margen Neto / Ventas	1%	5%	5%	7%
Tasa Retorno / P. Neto	186%	93%	59%	49%
Tasa Retorno / Activos	2%	11%	13%	15%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	93%	100%	115%	135%
Liquidez Acida	35%	56%	92%	111%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	99%	88%	77%	69%
Endeudamiento Global	10930%	762%	338%	222%
Prop. Deuda a Corto Plazo	99%	88%	77%	69%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

(2) La inconsistencia que se observa entre las ventas de calzado y las totales de la firma, será objeto de especial atención, de corresponder, en la siguiente etapa del presente procedimiento.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 20.1

Evolución de los principales rubros contables

LADY STORK

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	31/08/2005	31/08/2006	31/08/2007	31/08/2008
Caja y Bancos	771	123	679	118
Cuentas a Cobrar	5.211	6.450	9.349	10.455
Bienes de Cambio	9.457	10.801	11.717	8.723
Otros Activos Corrientes	0	0	0	2.856
Activo Corriente	15.439	17.374	21.745	22.152
Bienes de Uso	2.914	3.084	3.302	3.955
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0
Activo No Corriente	2.914	3.084	3.302	3.955
Activo Total	18.353	20.458	25.047	26.107
Cuentas por Pagar	12.033	11.809	13.303	2.955
Ds. Financieras a C.P.	259	301	505	297
Ds. Sociales y Fiscales	435	368	674	921
Otros Pasivos Corrientes	25	57	1.364	168
Pasivo Corriente	12.752	12.535	15.846	4.341
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	0
Pasivo No Corriente	0	0	0	0
Pasivo Total	12.752	12.535	15.846	4.342
Capital	4.453	4.453	4.453	4.453
Resultados Acumulados	1.148	3.470	4.136	17.313
Patrimonio Neto	5.601	7.923	8.589	21.766
Ventas	28.561	38.978	49.041	66.498
Costo de Ventas	24.265	30.044	37.895	49.958
Resultado Bruto	4.296	8.934	11.146	16.541
Gs. Administración y Comerc.	2.754	4.728	5.123	6.227
Resultado Operativo	1.542	4.206	6.023	10.314
Resultados Financieros	175	-814	-566	-973
Result.No Op. y Extraordinarios	80	319	76	32
Resultado Antes de Impuestos	1.797	3.711	5.533	9.374
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-945	-1.179	-1.625	-2.734
Resultado Neto	852	2.532	3.908	6.640

	Variaciones		
	2006/2005	2007/2006	2008/2007
	-84%	452%	-83%
	24%	45%	12%
	14%	8%	-26%
	—	—	—
	13%	25%	2%
	6%	7%	20%
	—	—	—
	6%	7%	20%
	11%	22%	4%
	-2%	13%	-78%
	16%	68%	-41%
	-15%	83%	37%
	128%	2293%	-88%
	-2%	26%	-73%
	—	—	—
	—	—	—
	—	—	—
	-2%	26%	-73%
	s/v	s/v	s/v
	202%	19%	319%
	41%	8%	153%
	36%	26%	36%
	24%	26%	32%
	108%	25%	48%
	72%	8%	22%
	173%	43%	71%
	—	—	—
	299%	-76%	-58%
	107%	49%	69%
	—	—	—
	197%	54%	70%

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

Cuadro Nº 8 / 20.2
Indicadores Contables
LADY STORK

En porcentajes.

	31/08/2005	31/08/2006	31/08/2007	31/08/2008
--	------------	------------	------------	------------

	31/08/2005	31/08/2006	31/08/2007	31/08/2008
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	96%	77%
Ventas al mercado interno de calzados (Calculadas en forma lineal)	s/d	s/d	46.912	51.083
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d	4.171
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d	24%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	28.561	38.978	49.041	66.498
Costo de Ventas	24.265	30.044	37.895	49.958
Resultado Bruto	4.296	8.934	11.146	16.541
Resultado Operativo	1.542	4.206	6.023	10.314
Resultado Neto	852	2.532	3.908	6.640

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	15%	23%	23%	25%
Margen Operativo / Ventas	5%	11%	12%	16%
Margen Neto / Ventas	3%	6%	8%	10%
Tasa Retorno / P. Neto	15%	32%	46%	31%
Tasa Retorno / Activos	5%	12%	16%	25%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	121%	139%	137%	510%
Liquidez Acida	47%	52%	63%	309%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	69%	61%	63%	17%
Endeudamiento Global	228%	158%	184%	20%
Prop. Deuda a Corto Plazo	69%	61%	63%	17%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 21.1

Evolución de los principales rubros contables

MIDLANDS

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/06/2005	31/06/2006	31/06/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	18	189	15	950%	-92%
Cuentas a Cobrar	207	692	885	234%	28%
Bienes de Cambio	251	331	1.130	32%	241%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	476	1.212	2.030	155%	67%
Bienes de Uso	8	5	109	-38%	2080%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	8	5	109	-38%	2080%
Activo Total	484	1.217	2.139	151%	76%
Cuentas por Pagar	8	324	772	3950%	138%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	23	s/v	-
Ds. Sociales y Fiscales	95	182	329	92%	81%
Otros Pasivos Corrientes	2	0	273	-100%	-
Pasivo Corriente	105	506	1.397	382%	176%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	2	2	-	0%
Pasivo No Corriente	0	2	2	-	0%
Pasivo Total	105	508	1.399	384%	175%
Capital	12	12	12	s/v	s/v
Resultados Acumulados	367	697	729	90%	5%
Patrimonio Neto	379	709	741	87%	5%
Ventas	4.291	7.798	5.916	82%	-24%
Costo de Ventas	3.623	6.925	4.742	91%	-32%
Resultado Bruto	668	873	1.174	31%	34%
Gs. Administración y Comerc.	406	302	460	-26%	52%
Resultado Operativo	262	571	714	118%	25%
Resultados Financieros	-13	-26	-35	100%	35%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Antes de Impuestos	249	545	679	119%	25%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-52	-78	-182	50%	133%
Resultado Neto	197	467	497	137%	6%

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

Cuadro Nº 8 / 21.2
Indicadores Contables
MIDLANDS
 En porcentajes.

31/06/2005	31/06/2006	31/06/2007
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS			
Ventas	4.291	7.798	5.916
Costo de Ventas	3.623	6.925	4.742
Resultado Bruto	668	873	1.174
Resultado Operativo	262	571	714
Resultado Neto	197	467	497

INDICES DE RENTABILIDAD			
Margen Bruto / Ventas	16%	11%	20%
Margen Operativo / Ventas	6%	7%	12%
Margen Neto / Ventas	5%	6%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	52%	66%	67%
Tasa Retorno / Activos	41%	38%	23%

INDICES DE LIQUIDEZ			
Liquidez Corriente	453%	240%	145%
Liquidez Acida	214%	174%	64%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO			
Prop. Act. Fin. c/ Deuda	22%	42%	65%
Endeudamiento Global	28%	72%	189%
Prop. Deuda a Corto Plazo	22%	42%	65%



(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Nota: Cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 8 / 22.1

Evolución de los principales rubros contables

PANNOS

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/10/2005	31/10/2006	31/10/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	6	5	5	-17%	0%
Cuentas a Cobrar	423	411	437	-3%	6%
Bienes de Cambio	75	648	835	764%	29%
Otros Activos Corrientes	453	0	0	-100%	s/v
Activo Corriente	957	1.064	1.277	11%	20%
Bienes de Uso	21	23	18	10%	-22%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	21	23	18	10%	-22%
Activo Total	978	1.087	1.295	11%	19%
Cuentas por Pagar	478	534	608	12%	14%
Ds. Financieras a C.P.	45	64	121	42%	89%
Ds. Sociales y Fiscales	48	50	94	4%	88%
Otros Pasivos Corrientes	250	246	250	-2%	2%
Pasivo Corriente	821	894	1.073	9%	20%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Total	821	894	1.073	9%	20%
Capital	9	9	9	s/v	s/v
Resultados Acumulados	148	185	213	25%	15%
Patrimonio Neto	157	194	222	24%	14%
Ventas	1.441	1.393	1.302	-3%	-7%
Costo de Ventas	1.351	1.196	1.076	-11%	-10%
Resultado Bruto	90	197	226	119%	15%
Gs. Administración y Comerc.	144	149	180	3%	21%
Resultado Operativo	-54	48	46	-	-4%
Resultados Financieros	-14	-21	-18	50%	-14%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	10	0	-	-100%
Resultado Antes de Impuestos	-68	37	28	-	-24%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Neto	-68	37	28	-	-24%

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

Cuadro Nº 8 / 22.2
Indicadores Contables
PANNOS
 En porcentajes.

	31/10/2005	31/10/2006	31/10/2007
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	102%	98%
Ventas al mercado interno de calzados (2)	s/d	1.415	1.275
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	-139
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	s/d	153%
RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS			
Ventas	1.441	1.393	1.302
Costo de Ventas	1.351	1.196	1.076
Resultado Bruto	90	197	226
Resultado Operativo	-54	48	46
Resultado Neto	-68	37	28
INDICES DE RENTABILIDAD			
Margen Bruto / Ventas	6%	14%	17%
Margen Operativo / Ventas	-4%	3%	4%
Margen Neto / Ventas	-5%	3%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	-43%	19%	13%
Tasa Retorno / Activos	-7%	3%	2%
INDICES DE LIQUIDEZ			
Liquidez Corriente	117%	119%	119%
Liquidez Acida	107%	47%	41%

	INDICES DE ENDEUDAMIENTO		
Prop. Act. Fin. c/ Deuda	84%	82%	83%
Endeudamiento Global	523%	461%	483%
Prop. Deuda a Corto Plazo	84%	82%	83%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) La inconsistencia que se observa entre las ventas de calzado y las totales de la firma, será objeto de especial atención, de corresponder, en la siguiente etapa del presente procedimiento.
 (3) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.

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

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





Cuadro Nº 8 / 23.1
Evolución de los principales rubros contables
PIAN'S

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	17	31	83	82%	168%
Cuentas a Cobrar	0	98	211	-	115%
Bienes de Cambio	5	557	1.218	11040%	119%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	22	686	1.512	3018%	120%
Bienes de Uso	0	47	41	-	-13%
Otros Activos No Corrientes	30	30	30	s/v	s/v
Activo No Corriente	30	77	71	157%	-8%
Activo Total	52	763	1.583	1367%	107%
Cuentas por Pagar	0	393	433	-	10%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	3	s/v	-
Ds. Sociales y Fiscales	3	240	795	7900%	231%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Corriente	3	633	1.231	21000%	95%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Total	3	633	1.232	21007%	95%
Capital	6	6	6	s/v	s/v
Resultados Acumulados	42	125	345	198%	176%
Patrimonio Neto	48	131	351	173%	168%
Ventas	73	901	4.215	1134%	368%
Costo de Ventas	21	715	3.702	3305%	418%
Resultado Bruto	52	186	513	258%	176%
Gs. Administración y Comerc.	10	57	235	470%	312%
Resultado Operativo	42	129	278	207%	116%
Resultados Financieros	0	-6	-27	-	350%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Antes de Impuestos	42	123	251	193%	104%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	s/v	s/v
Resultado Neto	42	123	251	193%	104%

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

Cuadro Nº 8 / 23.2
Indicadores Contables
PIAN'S
 En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	0%	96%	106%
Ventas al mercado interno de calzados (2)	0	869	4.473
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	869	3.604
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	105%	109%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	73	901	4.215
Costo de Ventas	21	715	3.702
Resultado Bruto	52	186	513
Resultado Operativo	42	129	278
Resultado Neto	42	123	251

INDICES DE RENTABILIDAD

Resultado Bruto / Ventas	71%	21%	12%
Resultado Operativo / Ventas	58%	14%	7%
Resultado Neto / Ventas	58%	14%	6%
Resultado Neto / Patrimonio Neto	88%	94%	72%
Resultado Neto / Activo Total	81%	16%	16%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	733%	108%	123%
Liquidez Acida	567%	20%	24%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda			
Endeudamiento Global	6%	83%	78%
Prop. Deuda a Corto Plazo	6%	483%	351%
	6%	83%	78%



en la siguiente etapa del presente procedimiento.

- (1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
- (2) La inconsistencia que se observa entre las ventas de calzado y las totales de la firma, será objeto de especial atención, de corresponder, en la siguiente etapa del presente procedimiento.
- (3) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.

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



Cuadro Nº 8 / 24.1
Evolución de los principales rubros contables
PRIMER ROUND

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2005	30/06/2006	30/06/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	83	240	494	189%	106%
Cuentas a Cobrar	1.094	1.584	1.865	45%	18%
Bienes de Cambio	3.674	3.651	4.315	-1%	18%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	4.851	5.475	6.674	13%	22%
Bienes de Uso	210	397	541	89%	36%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	210	397	541	89%	36%
Activo Total	5.061	5.872	7.215	16%	23%
Cuentas por Pagar	476	391	880	-18%	125%
Ds. Financieras a C.P.	97	0	0	-100%	s/v
Ds. Sociales y Fiscales	277	483	511	74%	6%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Corriente	850	874	1.391	3%	59%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	s/v	s/v
Otros Pasivos No Corrientes	3.149	3.678	0	17%	-100%
Pasivo No Corriente	3.149	3.678	0	17%	-100%
Pasivo Total	3.999	4.552	1.392	14%	-69%
Capital	613	613	613	0%	0%
Resultados Acumulados	448	706	1.014	58%	44%
Patrimonio Neto	1.061	1.319	1.627	24%	23%
Ventas	6.357	8.191	9.605	29%	17%
Costo de Ventas	4.997	6.576	7.615	32%	16%
Resultado Bruto	1.360	1.615	1.990	19%	23%
Gs. Administración y Comerc.	982	984	1.505	0%	53%
Resultado Operativo	378	631	485	67%	-23%
Resultados Financieros	-2	-12	17	500%	-242%
Result.No Op. y Extraordinarios	19	48	95	153%	98%
Resultado Antes de Impuestos	395	667	597	69%	-10%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-121	-218	-189	80%	-13%
Resultado Neto	274	449	408	64%	-9%

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

Cuadro Nº 8 / 24.2
Indicadores Contables
PRIMER ROUND

En porcentajes.

	30/06/2005	30/06/2006	30/06/2007
--	------------	------------	------------

	30/06/2005	30/06/2006	30/06/2007
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	181%	109%	122%
Ventas al mercado interno de calzados (2)	11.520	8.902	11.761
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	-2.618	2.859
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (3)	s/d	-143%	202%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	6.357	8.191	9.605
Costo de Ventas	4.997	6.576	7.615
Resultado Bruto	1.360	1.615	1.990
Resultado Operativo	378	631	485
Resultado Neto	274	449	408

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	21%	20%	21%
Margen Operativo / Ventas	6%	8%	5%
Margen Neto / Ventas	4%	5%	4%
Tasa Retorno / P. Neto	26%	34%	25%
Tasa Retorno / Activos	5%	8%	6%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	571%	626%	480%
Liquidez Acida	138%	209%	170%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	79%	78%	19%
Endeudamiento Global	377%	345%	86%
Prop. Deuda a Corto Plazo	17%	15%	19%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

(2) La inconsistencia que se observa entre las ventas de calzado y las totales de la firma, será objeto de especial atención, de corresponder, en la siguiente etapa del presente procedimiento.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 25.1
Evolución de los principales rubros contables
TECAL

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Caja y Bancos	1.961	2.422	3.687	5.019
Cuentas a Cobrar	741	1.472	2.157	2.798
Bienes de Cambio	1.034	1.085	1.534	3.311
Otros Activos Corrientes	1.062	1.401	1.538	253
Activo Corriente	4.798	6.380	8.916	11.382
Bienes de Uso	740	1.155	1.547	1.894
Otros Activos No Corrientes	1	1	1	64
Activo No Corriente	741	1.156	1.548	1.958
Activo Total	5.539	7.536	10.464	13.340
Cuentas por Pagar	2.599	3.171	4.974	6.100
Ds. Financieras a C.P.	0	6	0	0
Ds. Sociales y Fiscales	463	745	447	691
Otros Pasivos Corrientes	224	265	309	325
Pasivo Corriente	3.286	4.187	5.730	7.116
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	0
Pasivo No Corriente	0	0	0	0
Pasivo Total	3.286	4.187	5.730	7.116
Capital	26	26	26	26
Resultados Acumulados	2.226	3.323	4.706	6.198
Patrimonio Neto	2.252	3.349	4.732	6.224
Ventas	14.187	18.244	24.194	29.881
Costo de Ventas	10.887	14.254	19.557	23.905
Resultado Bruto	3.300	3.990	4.637	5.976
Gs. Administración y Comerc.	1.591	1.795	1.839	2.760
Resultado Operativo	1.709	2.195	2.798	3.216
Resultados Financieros	-351	-291	-380	-364
Result.No Op. y Extraordinarios	-177	-93	-86	-274
Resultado Antes de Impuestos	1.181	1.811	2.332	2.578
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-327	-514	-649	-717
Resultado Neto	854	1.297	1.683	1.861

Variaciones		
2006/2005	2007/2006	2008/2007
24%	52%	36%
99%	47%	30%
5%	41%	116%
32%	10%	-84%
33%	40%	28%
56%	34%	22%
s/v	s/v	6295%
56%	34%	26%
36%	39%	27%
22%	57%	23%
-	-	-
61%	-40%	55%
18%	17%	5%
27%	37%	24%
-	-	-
-	-	-
-	-	-
27%	37%	24%
s/v	s/v	s/v
49%	42%	32%
49%	41%	32%
29%	33%	24%
31%	37%	22%
21%	16%	29%
13%	2%	50%
28%	27%	15%
-	-	-
-	-	-
53%	29%	11%
-	-	-
52%	30%	11%

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

Cuadro Nº 8 / 25.2
Indicadores Contables
TECAL

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	94%	100%	100%	101%
Ventas al mercado interno de calzados	13.369	18.305	24.083	30.179
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	4.937	5.778	6.096
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	122%	97%	107%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	14.187	18.244	24.194	29.881
Costo de Ventas	10.887	14.254	19.557	23.905
Resultado Bruto	3.300	3.990	4.637	5.976
Resultado Operativo	1.709	2.195	2.798	3.216
Resultado Neto	854	1.297	1.683	1.861

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	23%	22%	19%	20%
Margen Operativo / Ventas	12%	12%	12%	11%
Margen Neto / Ventas	6%	7%	7%	6%
Tasa Retorno / P. Neto	38%	39%	36%	30%
Tasa Retorno / Activos	15%	17%	16%	14%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	146%	152%	156%	160%
Liquidez Acida	115%	126%	129%	113%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	59%	56%	55%	53%
Endeudamiento Global	146%	125%	121%	114%
Prop. Deuda a Corto Plazo	59%	56%	55%	53%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 26.1

Evolución de los principales rubros contables

VALE

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Caja y Bancos	407	534	953	1.042
Cuentas a Cobrar	334	362	394	443
Bienes de Cambio	202	314	364	376
Otros Activos Corrientes	0	0	0	61
Activo Corriente	943	1.210	1.711	1.922
Bienes de Uso	87	74	154	374
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	0
Activo No Corriente	87	74	154	374
Activo Total	1.030	1.284	1.865	2.296
Cuentas por Pagar	273	411	565	491
Ds. Financieras a C.P.	3	62	252	81
Ds. Sociales y Fiscales	141	164	216	403
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	0
Pasivo Corriente	417	637	1.033	974
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	321
Otros Pasivos No Corrientes	2	2	2	2
Pasivo No Corriente	2	2	2	323
Pasivo Total	419	639	1.035	1.297
Capital	352	352	352	352
Resultados Acumulados	259	293	478	647
Patrimonio Neto	611	645	830	999
Ventas	3.171	3.566	4.629	5.764
Costo de Ventas	2.280	2.715	3.570	4.244
Resultado Bruto	891	851	1.059	1.520
Gs. Administración y Comerc.	548	666	733	1.092
Resultado Operativo	343	185	326	428
Resultados Financieros	-33	-43	-60	-107
Result.No Op. y Extraordinarios	0	-8	19	-4
Resultado Antes de Impuestos	310	134	285	317
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-89	-45	-75	-96
Resultado Neto	221	89	210	221

	Variaciones		
	2006/2005	2007/2006	2008/2007
	31%	78%	9%
	8%	9%	12%
	55%	16%	3%
	s/v	s/v	s/v
	28%	41%	12%
	-15%	108%	143%
	s/v	s/v	s/v
	-15%	108%	143%
	25%	45%	23%
	51%	37%	-13%
	1967%	306%	-68%
	16%	32%	86%
	s/v	s/v	s/v
	53%	62%	-6%
	s/v	s/v	s/v
	0%	0%	0%
	0%	0%	16036%
	53%	62%	25%
	s/v	s/v	s/v
	13%	63%	35%
	6%	29%	20%
	12%	30%	25%
	19%	31%	19%
	-4%	24%	44%
	22%	10%	49%
	-46%	76%	31%
	30%	40%	78%
	-	-	-
	-57%	113%	11%
	-49%	67%	28%
	-60%	136%	5%

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

Cuadro Nº 8 / 26.2
Indicadores Contables
VALE

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	100%	98%	100%
Ventas al mercado interno de calzados	3.168	3.481	4.629
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	313	1.149
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	79%	108%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	3.171	3.566	4.629
Costo de Ventas	2.280	2.715	3.570
Resultado Bruto	891	851	1.059
Resultado Operativo	343	185	326
Resultado Neto	221	89	210

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	28%	24%	23%
Margen Operativo / Ventas	11%	5%	7%
Margen Neto / Ventas	7%	2%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	36%	14%	25%
Tasa Retorno / Activos	21%	7%	11%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	226%	190%	166%
Liquidez Acida	178%	141%	130%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	41%	50%	56%
Endeudamiento Global	69%	99%	125%
Prop. Deuda a Corto Plazo	40%	50%	55%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 27.1
Evolución de los principales rubros contables
IBEX

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	227	304	256	34%	-16%
Cuentas a Cobrar	944	1.131	1.533	20%	36%
Bienes de Cambio	898	959	1.240	7%	29%
Otros Activos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo Corriente	2.069	2.394	3.029	16%	27%
Bienes de Uso	221	189	283	-14%	50%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	221	189	283	-14%	50%
Activo Total	2.290	2.583	3.312	13%	28%
Cuentas por Pagar	1.066	1.044	1.325	-2%	27%
Ds. Financieras a C.P.	25	26	119	100%	358%
Ds. Sociales y Fiscales	281	293	368	4%	26%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Pasivo Corriente	1.372	1.363	1.812	-1%	33%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	30	s/v	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	40	26	-	-35%
Pasivo No Corriente	0	40	56	-	40%
Pasivo Total	1.372	1.403	1.868	2%	33%
Capital	55	55	55	s/v	s/v
Resultados Acumulados	862	1.126	1.388	31%	23%
Patrimonio Neto	917	1.181	1.443	29%	22%
Ventas	4.674	6.246	6.753	34%	8%
Costo de Ventas	3.824	5.102	5.585	33%	9%
Resultado Bruto	850	1.144	1.168	35%	2%
Gs. Administración y Comerc.	420	618	624	47%	1%
Resultado Operativo	430	526	544	22%	3%
Resultados Financieros	-61	-74	-94	21%	27%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	2	26	s/v	1200%
Resultado Antes de Impuestos	369	454	476	23%	5%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-104	-109	-135	5%	24%
Resultado Neto	265	345	341	30%	-1%

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

Cuadro Nº 8 / 27.2

Indicadores Contables

IBEX

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)	100%	100%	100%
Ventas al mercado interno de calzados	4.674	6.246	6.753
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	1.572	507
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	100%	100%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	4.674	6.246	6.753
Costo de Ventas	3.824	5.102	5.585
Resultado Bruto	850	1.144	1.168
Resultado Operativo	430	526	544
Resultado Neto	265	345	341

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	18%	18%	17%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	9%	8%	8%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	6%	6%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	29%	29%	24%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	12%	13%	10%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	151%	176%	167%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	85%	105%	99%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	60%	54%	56%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	150%	119%	129%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	60%	53%	55%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 28.1
Evolución de los principales rubros contables
FABINCAL

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/01/2006	31/01/2007	31/01/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	536	754	186	41%	-75%
Cuentas a Cobrar	1.601	1.382	1.830	-14%	32%
Bienes de Cambio	676	1.141	1.230	69%	8%
Otros Activos Corrientes	0	0	498	s/v	s/v
Activo Corriente	2.813	3.277	3.744	16%	14%
Bienes de Uso	391	533	626	36%	17%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	s/v	s/v
Activo No Corriente	391	533	626	36%	17%
Activo Total	3.204	3.811	4.370	19%	15%
Cuentas por Pagar	1.593	1.606	1.685	1%	5%
Ds. Financieras a C.P.	0	165	178	100%	8%
Ds. Sociales y Fiscales	498	406	303	-18%	-26%
Otros Pasivos Corrientes	0	99	732	s/v	s/v
Pasivo Corriente	2.091	2.275	2.898	9%	27%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	143	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	143	-	-
Pasivo Total	2.091	2.275	3.041	9%	34%
Capital	225	225	225	s/v	s/v
Resultados Acumulados	888	1.310	1.104	48%	-16%
Patrimonio Neto	1.113	1.535	1.329	38%	-13%
Ventas	7.292	8.106	10.001	11%	23%
Costo de Ventas	5.486	6.084	7.821	11%	29%
Resultado Bruto	1.806	2.022	2.179	12%	8%
Gs. Administración y Comerc.	1.187	1.284	1.368	8%	7%
Resultado Operativo	620	738	811	19%	10%
Resultados Financieros	-25	-47	-39	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-2	-2	28	-	-
Resultado Antes de Impuestos	593	689	800	16%	16%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-130	-267	-233	-	-
Resultado Neto	463	422	567	-9%	35%

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

Cuadro Nº 8 / 28.2
Indicadores Contables
FABINCAL

En porcentajes.

	31/01/2006	31/01/2007	31/01/2008
--	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)		87%	78%
Ventas al mercado interno de calzados (considerando el año calendario)		7.015	7.776
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados			761
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)			40%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	7.292	8.106	10.001
Costo de Ventas	5.486	6.084	7.821
Resultado Bruto	1.806	2.022	2.179
Resultado Operativo	620	738	811
Resultado Neto	463	422	567

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	25%	25%	22%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	8%	9%	8%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	6%	5%	6%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	42%	27%	43%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	14%	11%	13%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	135%	144%	129%
Liquidez Acida	(Act. Cte - Bs. Cambio) / Pasivo Cte.	102%	94%	87%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	65%	60%	70%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	188%	148%	229%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	65%	60%	66%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 29.1
Evolución de los principales rubros contables
GRIMOLDI

en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
Caja y Bancos	2.362	3.826	5.082	11.732
Cuentas a Cobrar	10.833	10.404	16.846	18.703
Bienes de Cambio	35.252	37.254	50.457	59.355
Otros Activos Corrientes	8.697	12.765	14.058	18.650
Activo Corriente	57.144	64.248	86.443	108.440
Bienes de Uso	21.314	22.127	27.951	31.916
Otros Activos No Corrientes	9.685	9.755	10.811	11.701
Activo No Corriente	30.999	31.881	38.762	43.617
Activo Total	88.143	96.129	125.205	152.057
Cuentas por Pagar	18.470	16.343	29.961	35.320
Ds. Financieras a C.P.	10.314	15.297	21.366	31.294
Ds. Sociales y Fiscales	8.712	7.391	12.650	20.649
Otros Pasivos Corrientes	1.101	965	1.724	2.037
Pasivo Corriente	38.598	39.996	65.701	89.299
Ds. Bancarias a L.P.	7.309	11.250	0	5.805
Otros Pasivos No Corrientes	3.987	4.123	11.662	3.034
Pasivo No Corriente	11.297	15.373	11.662	8.838
Pasivo Total	49.895	55.369	77.363	98.137
Capital	32.052	32.052	32.052	32.053
Resultados Acumulados	6.196	8.708	15.790	21.867
Patrimonio Neto	38.248	40.761	47.842	53.921
Ventas	124.275	151.886	201.599	257.829
Costo de Ventas	68.076	84.679	108.475	137.723
Resultado Bruto	56.199	67.207	93.124	120.106
Gs. Administración y Comerc.	47.628	55.124	73.845	94.113
Resultado Operativo	8.572	12.083	19.278	25.994
Resultados Financieros	-4.892	-7.640	-7.568	-16.360
Result.No Op. y Extraordinarios	573	892	1.140	1.413
Resultado Antes de Impuestos	4.253	5.335	12.850	11.046
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	-2.415	-5.124	-4.637
Resultado Neto	4.253	2.920	7.727	6.410

Variaciones		
2006/2005	2007/2006	2008/2007
62%	33%	131%
-4%	62%	11%
6%	35%	18%
47%	10%	33%
12%	35%	25%
4%	26%	14%
1%	11%	8%
3%	22%	13%
9%	30%	21%
-12%	83%	18%
100%	40%	46%
-15%	71%	63%
-12%	79%	18%
4%	64%	36%
54%	-	-
3%	183%	-74%
36%	-24%	-24%
11%	40%	27%
s/v	s/v	s/v
41%	81%	38%
7%	17%	13%
22%	33%	28%
24%	28%	27%
20%	39%	29%
16%	34%	27%
41%	60%	35%
-	-	-
56%	28%	24%
25%	141%	-14%
-	-	-
-31%	165%	-17%

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

Cuadro Nº 8 / 29.2
Indicadores Contables
GRIMOLDI

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)		33%	27%	24%
Ventas al mercado interno de calzados		50.042	53.842	60.671
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados			3.800	6.830
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)			8%	12%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	124.275	151.886	201.599	257.829
Costo de Ventas	68.076	84.679	108.475	137.723
Resultado Bruto	56.199	67.207	93.124	120.106
Resultado Operativo	8.572	12.083	19.278	25.994
Resultado Neto	4.253	2.920	7.727	6.410

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	45%	44%	46%	47%
Margen Operativo / Ventas	7%	8%	10%	10%
Margen Neto / Ventas	3%	2%	4%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	11%	7%	16%	12%
Tasa Retorno / Activos	5%	3%	6%	4%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	148%	161%	132%	121%
Liquidez Acida	57%	67%	55%	55%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	57%	58%	62%	65%
Endeudamiento Global	130%	136%	162%	182%
Prop. Deuda a Corto Plazo	44%	42%	52%	59%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 30.1

Evolución de los principales rubros contables

TRIDY

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	74	95	231	27%	144%
Cuentas a Cobrar	18	41	21	127%	-49%
Bienes de Cambio	653	1.031	1.727	58%	67%
Otros Activos Corrientes	48	59	97	24%	65%
Activo Corriente	794	1.226	2.076	55%	69%
Bienes de Uso	324	363	336	12%	-7%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	324	363	336	12%	-7%
Activo Total	1.118	1.589	2.412	42%	52%
Cuentas por Pagar	508	831	1.460	64%	76%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	13	41	48	219%	17%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo Corriente	521	873	1.509	68%	73%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	521	873	1.509	68%	73%
Capital	90	90	90	s/v	s/v
Resultados Acumulados	508	626	768	23%	23%
Patrimonio Neto	598	716	858	20%	20%
Ventas	2.076	2.841	3.379	37%	19%
Costo de Ventas	1.722	2.472	2.988	44%	21%
Resultado Bruto	354	369	391	4%	6%
Gs. Administración y Comerc.	218	209	198	-4%	-5%
Resultado Operativo	136	160	193	18%	20%
Resultados Financieros	-7	-9	-12	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	129	151	181	17%	20%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	129	151	181	17%	20%

Nota: En 2007 no cierra la ecuación patrimonial debido a que no coinciden el valor total de los distintos rubros del pasivo con la sumatoria

Cuadro Nº 8 / 30.2
Indicadores Contables
TRIDY

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

	s/d	s/d	s/d
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.076	2.841	3.379
Costo de Ventas	1.722	2.472	2.988
Resultado Bruto	354	369	391
Resultado Operativo	136	160	193
Resultado Neto	129	151	181

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	17%	13%	12%
Margen Operativo / Ventas	7%	6%	6%
Margen Neto / Ventas	6%	5%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	22%	21%	21%
Tasa Retorno / Activos	12%	9%	7%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	152%	141%	138%
Liquidez Acida	27%	22%	23%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	47%	55%	63%
Endeudamiento Global	87%	122%	176%
Prop. Deuda a Corto Plazo	47%	55%	63%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 31.1
Evolución de los principales rubros contables
TRESELL GROUP

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	74	43	384	-42%	791%
Cuentas a Cobrar	190	323	349	70%	8%
Bienes de Cambio	280	913	1.819	226%	99%
Otros Activos Corrientes	131	236	55	80%	-77%
Activo Corriente	675	1.516	2.607	124%	72%
Bienes de Uso	43	164	196	281%	20%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	43	164	196	281%	20%
Activo Total	718	1.680	2.804	134%	67%
Cuentas por Pagar	64	398	328	521%	-18%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	45	62	72	38%	16%
Otros Pasivos Corrientes	546	1.022	2.309	s/v	s/v
Pasivo Corriente	655	1.482	2.710	126%	83%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	655	1.482	2.710	126%	83%
Capital	12	12	12	s/v	s/v
Resultados Acumulados	51	186	82	264%	-56%
Patrimonio Neto	63	198	94	213%	-53%
Ventas	976	2.645	2.407	171%	-9%
Costo de Ventas	875	2.151	1.957	146%	-9%
Resultado Bruto	101	495	450	390%	-9%
Gs. Administración y Comerc.	38	283	264	644%	-6%
Resultado Operativo	63	212	186	237%	-12%
Resultados Financieros	-12	-27	-104	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	51	186	82	264%	-56%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	51	186	82	264%	-56%

Cuadro Nº 8 / 31.2
Indicadores Contables
TRESELL GROUP
 En porcentajes.

30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	976	2.645	2.407
Costo de Ventas	875	2.151	1.957
Resultado Bruto	101	495	450
Resultado Operativo	63	212	186
Resultado Neto	51	186	82

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	10%	19%	19%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	6%	8%	8%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	5%	7%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	81%	94%	87%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	7%	11%	3%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	103%	102%	96%
Liquidez Acida	(Act. Cte - Bs. Cambio) / Pasivo Cte.	60%	41%	29%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	91%	88%	97%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	1039%	750%	2891%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	91%	88%	97%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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



26355

Cuadro N° 8 / 32.1
Evolución de los principales rubros contables
LAUBER TOP

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	11	26	20	133%	-23%
Cuentas a Cobrar	65	147	109	126%	-26%
Bienes de Cambio	143	92	424	-35%	359%
Otros Activos Corrientes	24	30	48	27%	58%
Activo Corriente	243	296	601	22%	103%
Bienes de Uso	313	284	373	-9%	31%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	313	284	373	-9%	31%
Activo Total	556	580	975	4%	68%
Cuentas por Pagar	210	160	150	-24%	-6%
Ds. Financieras a C.P.	13	58	446	100%	668%
Ds. Sociales y Fiscales	14	4	14	-69%	229%
Otros Pasivos Corrientes	0	15	0	-	-
Pasivo Corriente	236	238	610	1%	157%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	5	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	5	-	-
Pasivo Total	236	238	615	1%	159%
Capital	468	468	468	s/v	s/v
Resultados Acumulados	-148	-125	-108	-15%	-14%
Patrimonio Neto	320	343	360	7%	5%
Ventas	1.471	1.921	1.981	31%	3%
Costo de Ventas	1.340	1.726	1.815	29%	5%
Resultado Bruto	131	196	166	50%	-15%
Gs. Administración y Comerc.	124	136	117	9%	-14%
Resultado Operativo	7	60	49	820%	-19%
Resultados Financieros	0	0	0	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-0,3	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	6	60	49	859%	-19%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	-14	-9	-	-
Resultado Neto	6	46	39	639%	-15%

Cuadro Nº 8 / 32.2
Indicadores Contables
LAUBER TOP

En porcentajes.

31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.471	1.921	1.981
Costo de Ventas	1.340	1.726	1.815
Resultado Bruto	131	196	166
Resultado Operativo	7	60	49
Resultado Neto	6	46	39

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	9%	10%	8%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	0%	3%	2%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	0%	2%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	2%	14%	11%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	1%	8%	4%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	103%	124%	99%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	42%	86%	29%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	42%	41%	63%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	74%	69%	171%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	42%	41%	63%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 33.1
EVOLUCIÓN de los principales rubros contables
LUCIANA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	254	75	109	-70%	45%
Cuentas a Cobrar	154	234	289	53%	23%
Bienes de Cambio	105	312	271	197%	-13%
Otros Activos Corrientes	60	79	108	32%	36%
Activo Corriente	572	700	776	22%	11%
Bienes de Uso	196	155	204	-21%	32%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	196	155	204	-21%	32%
Activo Total	768	855	980	11%	15%
Cuentas por Pagar	218	156	291	-28%	87%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	117	142	174	21%	22%
Otros Pasivos Corrientes	204	276	167	36%	-39%
Pasivo Corriente	539	574	633	7%	10%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	539	574	633	7%	10%
Capital	12	12	12	s/v	s/v
Resultados Acumulados	217	269	335	24%	25%
Patrimonio Neto	229	281	347	22%	24%
Ventas	2.070	2.719	3.309	31%	22%
Costo de Ventas	1.039	1.384	1.499	33%	8%
Resultado Bruto	1.032	1.335	1.810	29%	36%
Gs. Administración y Comerc.	486	553	804	14%	45%
Resultado Operativo	545	782	1.006	43%	29%
Resultados Financieros	-29	-34	-32	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-217	-377	-509	-	-
Resultado Antes de Impuestos	299	371	464	24%	25%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-86	-107	-134	-	-
Resultado Neto	213	264	331	24%	25%

Cuadro Nº 8 / 33.2
Indicadores Contables
LUCIANA
 En porcentajes.

30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008
------------	------------	------------

	s/d	s/d	s/d
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)			
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.070	2.719	3.309
Costo de Ventas	1.039	1.384	1.499
Resultado Bruto	1.032	1.335	1.810
Resultado Operativo	545	782	1.006
Resultado Neto	213	264	331

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	50%	49%	55%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	26%	29%	30%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	10%	10%	10%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	93%	94%	95%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	28%	31%	34%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	106%	122%	123%
Liquidez Acida	(Act. Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	87%	68%	80%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	70%	67%	65%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	235%	205%	182%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	70%	67%	65%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 34.1
Evolución de los principales rubros contables
ROCA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/04/2006	30/04/2007	30/04/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	9	8	18	-3%	109%
Cuentas a Cobrar	2	15	44	899%	186%
Bienes de Cambio	126	196	214	56%	9%
Otros Activos Corrientes	2	5	5	s/v	s/v
Activo Corriente	138	224	280	62%	25%
Bienes de Uso	7	20	14	187%	-27%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	7	20	14	187%	-27%
Activo Total	145	244	294	68%	21%
Cuentas por Pagar	33	66	95	100%	44%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	7	8	11	13%	30%
Otros Pasivos Corrientes	75	101	126	s/v	s/v
Pasivo Corriente	116	176	232	52%	32%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	11	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	11	0	-	-
Pasivo Total	116	187	232	62%	24%
Capital	12	36	36	200%	0%
Resultados Acumulados	17	20	26	18%	27%
Patrimonio Neto	29	56	62	93%	10%
Ventas	331	393	415	19%	6%
Costo de Ventas	309	363	377	18%	4%
Resultado Bruto	22	30	37	34%	26%
Gs. Administración y Comerc.	8	11	15	39%	42%
Resultado Operativo	14	19	22	31%	16%
Resultados Financieros	-0,05	-2	-1	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	1	2	2	s/v	33%
Resultado Antes de Impuestos	16	18	23	15%	25%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	16	18	23	15%	25%

Cuadro Nº 8 / 34.2
Indicadores Contables
ROCA

En porcentajes.

30/04/2006	30/04/2007	30/04/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	331	393	415
Costo de Ventas	309	363	377
Resultado Bruto	22	30	37
Resultado Operativo	14	19	22
Resultado Neto	16	18	23

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	7%	8%	9%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	4%	5%	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	5%	5%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	54%	32%	37%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	11%	7%	8%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	119%	128%	120%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	11%	16%	28%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	80%	77%	79%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	395%	332%	375%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	80%	72%	79%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 35.1
Evolución de los principales rubros contables
MAYKEL

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	297	243	86	-18%	-65%
Cuentas a Cobrar	176	105	179	-41%	72%
Bienes de Cambio	472	534	797	13%	49%
Otros Activos Corrientes	433	448	1.525	3%	240%
Activo Corriente	1.378	1.329	2.587	-4%	95%
Bienes de Uso	462	406	523	-12%	29%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	462	406	523	-12%	29%
Activo Total	1.840	1.735	3.110	-6%	79%
Cuentas por Pagar	1.178	675	326	-43%	-52%
Ds. Financieras a C.P.	50	125	804	100%	543%
Ds. Sociales y Fiscales	94	176	266	87%	51%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	532	s/v	s/v
Pasivo Corriente	1.323	977	1.929	-26%	97%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	1.323	977	1.929	-26%	97%
Capital	141	141	141	s/v	s/v
Resultados Acumulados	377	618	1.041	64%	68%
Patrimonio Neto	518	759	1.181	47%	56%
Ventas	3.197	3.186	4.303	0%	35%
Costo de Ventas	2.598	2.579	3.640	-1%	41%
Resultado Bruto	599	607	663	1%	9%
Gs. Administración y Comerc.	404	307	351	-24%	14%
Resultado Operativo	195	300	312	54%	4%
Resultados Financieros	-53	-128	-310	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	138	236	693	s/v	194%
Resultado Antes de Impuestos	279	408	695	46%	70%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-80	-117	-200	-	-
Resultado Neto	199	291	495	46%	70%

Cuadro Nº 8 / 35.2
Indicadores Contables
MAYKEL

En porcentajes.

31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	3.197	3.186	4.303
Costo de Ventas	2.598	2.579	3.640
Resultado Bruto	599	607	663
Resultado Operativo	195	300	312
Resultado Neto	199	291	495

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	19%	19%	15%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	6%	9%	7%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	6%	9%	12%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	38%	38%	42%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	11%	17%	16%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	104%	136%	134%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	69%	81%	93%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	72%	56%	62%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	255%	129%	163%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	72%	56%	62%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 36.1
Evolución de los principales rubros contables
VICLA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	22	439	226	1888%	-49%
Cuentas a Cobrar	1.575	1.824	1.766	16%	-3%
Bienes de Cambio	225	293	326	30%	11%
Otros Activos Corrientes	3.405	2.381	3.040	-30%	28%
Activo Corriente	5.227	4.936	5.358	-6%	9%
Bienes de Uso	1.559	1.450	1.317	-7%	-9%
Otros Activos No Corrientes	13	13	14	0%	5%
Activo No Corriente	1.572	1.463	1.330	-7%	-9%
Activo Total	6.799	6.400	6.688	-6%	5%
Cuentas por Pagar	420	576	1.046	37%	81%
Ds. Financieras a C.P.	193	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	877	602	620	-31%	3%
Otros Pasivos Corrientes	0	14	0	-	-
Pasivo Corriente	1.491	1.192	1.666	-20%	40%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	296	229	163	-22%	-29%
Pasivo No Corriente	296	229	163	-22%	-29%
Pasivo Total	1.786	1.421	1.829	-20%	29%
Capital	1.171	1.171	1.171	s/v	s/v
Resultados Acumulados	3.842	3.807	3.689	-1%	-3%
Patrimonio Neto	5.013	4.979	4.860	-1%	-2%
Ventas	7.595	7.273	8.021	-4%	10%
Costo de Ventas	5.252	5.470	6.108	4%	12%
Resultado Bruto	2.342	1.802	1.913	-23%	6%
Gs. Administración y Comerc.	491	461	569	-6%	23%
Resultado Operativo	1.851	1.341	1.344	-28%	0%
Resultados Financieros	-131	-160	-132	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	5	10	9	s/v	-2%
Resultado Antes de Impuestos	1.725	1.191	1.222	-31%	3%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-543	-355	-371	-	-
Resultado Neto	1.182	836	851	-29%	2%

Cuadro Nº 8 / 36.2
Indicadores Contables
VICLA

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

	s/d	s/d	s/d
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	7.595	7.273	8.021
Costo de Ventas	5.252	5.470	6.108
Resultado Bruto	2.342	1.802	1.913
Resultado Operativo	1.851	1.341	1.344
Resultado Neto	1.182	836	851

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	31%	25%	24%
Margen Operativo / Ventas	24%	18%	17%
Margen Neto / Ventas	16%	11%	11%
Tasa Retorno / P. Neto	24%	17%	18%
Tasa Retorno / Activos	17%	13%	13%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	351%	414%	322%
Liquidez Acida	336%	390%	302%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	26%	22%	27%
Endeudamiento Global	36%	29%	38%
Prop. Deuda a Corto Plazo	22%	19%	25%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 37.1
Evolución de los principales rubros contables
CALZADOS EMILIA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	18	19	6	7%	-69%
Cuentas a Cobrar	30	53	43	81%	-19%
Bienes de Cambio	121	152	293	26%	93%
Otros Activos Corrientes	18	8	10	-54%	18%
Activo Corriente	187	233	352	25%	51%
Bienes de Uso	12	11	8	-11%	-29%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	12	11	8	-11%	-29%
Activo Total	199	244	360	23%	47%
Cuentas por Pagar	199	208	180	5%	-14%
Ds. Financieras a C.P.	64	94	147	100%	57%
Ds. Sociales y Fiscales	8	12	40	54%	236%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo Corriente	271	314	367	16%	17%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	271	314	367	16%	17%
Capital	0	0	0	-	-
Resultados Acumulados	-67	-70	-7	-	-
Patrimonio Neto	-67	-70	-7	-	-
Ventas	758	735	902	-3%	23%
Costo de Ventas	712	672	710	-6%	6%
Resultado Bruto	46	64	193	38%	203%
Gs. Administración y Comerc.	16	24	70	50%	190%
Resultado Operativo	30	40	123	32%	210%
Resultados Financieros	-22	-19	-19	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	8	21	104	178%	394%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	-5	-34	-	-
Resultado Neto	8	16	70	113%	334%

Cuadro Nº 8 / 37.2
Indicadores Contables
CALZADOS EMILIA
 En porcentajes.

31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
------------	------------	------------

	s/d	s/d	s/d
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	758	735	902
Costo de Ventas	712	672	710
Resultado Bruto	46	64	193
Resultado Operativo	30	40	123
Resultado Neto	8	16	70

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	6%	9%	21%
Margen Operativo / Ventas	4%	5%	14%
Margen Neto / Ventas	1%	2%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	-11%	-23%	-983%
Tasa Retorno / Activos	4%	7%	19%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	69%	74%	96%
Liquidez Acida	24%	26%	16%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	136%	129%	102%
Endeudamiento Global	-405%	-449%	-5166%
Prop. Deuda a Corto Plazo	136%	129%	102%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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



26367

Cuadro Nº 8 / 38.1
Evolución de los principales rubros contables
COMFORT SHOES
 en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones 2008/2007
	31/03/2007	31/03/2008	
Caja y Bancos	10	180	1745%
Cuentas a Cobrar	45	175	288%
Bienes de Cambio	19	118	509%
Otros Activos Corrientes	0	0	-
Activo Corriente	74	474	537%
Bienes de Uso	84	33	-61%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	84	33	-61%
Activo Total	158	507	221%
Cuentas por Pagar	93	204	118%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	-
Ds. Sociales y Fiscales	0	0	-
Otros Pasivos Corrientes	0	0	-
Pasivo Corriente	93	204	118%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	93	204	118%
Capital	20	20	s/v
Resultados Acumulados	45	283	535%
Patrimonio Neto	65	303	369%
Ventas	760	6.013	691%
Costo de Ventas	663	4.941	645%
Resultado Bruto	97	1.072	1005%
Gs. Administración y Comerc.	82	820	894%
Resultado Operativo	15	252	1638%
Resultados Financieros	0	0	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	28	s/v
Resultado Antes de Impuestos	15	281	1833%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	-
Resultado Neto	15	281	1833%

Cuadro Nº 8 / 38.2
Indicadores Contables
COMFORT SHOES
 En porcentajes.

31/03/2007	31/03/2008
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de los resultados en miles de pesos	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS			
Ventas	760	6.013	
Costo de Ventas	663	4.941	
Resultado Bruto	97	1.072	
Resultado Operativo	15	252	
Resultado Neto	15	281	

INDICES DE RENTABILIDAD			
Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	13%	18%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	2%	4%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	2%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	22%	93%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	9%	55%

INDICES DE LIQUIDEZ			
Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	80%	233%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	59%	175%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO			
Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	59%	40%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	145%	67%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	59%	40%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.
 Nota: Cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.

26363



Cuadro Nº 8 / 39.1
Evolución de los principales rubros contables
CALZADOS INFANTILES

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	8	51	21	579%	-60%
Cuentas a Cobrar	32	9	14	-71%	58%
Bienes de Cambio	213	319	299	50%	-6%
Otros Activos Corrientes	7	6	1	-6%	-83%
Activo Corriente	259	385	335	49%	-13%
Bienes de Uso	42	94	94	126%	s/v
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	42	94	94	126%	0%
Activo Total	301	479	429	59%	-10%
Cuentas por Pagar	67	88	59	31%	-32%
Ds. Financieras a C.P.	77	214	0	100%	-100%
Ds. Sociales y Fiscales	93	118	118	26%	s/v
Otros Pasivos Corrientes	0	6	185	-	2985%
Pasivo Corriente	237	425	362	79%	-15%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	237	425	362	79%	-15%
Capital	4	4	4	-	-
Resultados Acumulados	59	50	63	-16%	27%
Patrimonio Neto	63	54	67	-15%	25%
Ventas	527	681	515	29%	-24%
Costo de Ventas	459	618	445	35%	-28%
Resultado Bruto	69	63	69	-8%	10%
Gs. Administración y Comerc.	38	52	43	38%	-18%
Resultado Operativo	31	11	27	-64%	136%
Resultados Financieros	-5	-8	-13	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-5	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	21	3	13	-86%	351%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	21	3	13	-86%	351%

Cuadro N° 8 / 39.2
Indicadores Contables
CALZADOS INFANTILES
 En porcentajes.

30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	527	681	515
Costo de Ventas	459	618	445
Resultado Bruto	69	63	69
Resultado Operativo	31	11	27
Resultado Neto	21	3	13

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	13%	9%	13%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	6%	2%	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	4%	0%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	33%	5%	20%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	7%	1%	3%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	109%	91%	93%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	19%	16%	10%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	79%	89%	84%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	373%	789%	539%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	79%	89%	84%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 40.1
Evolución de los principales rubros contables
CADEPA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	82	23	217	-72%	844%
Cuentas a Cobrar	218	567	598	161%	5%
Bienes de Cambio	91	91	147	s/v	61%
Otros Activos Corrientes	199	174	308	-12%	77%
Activo Corriente	590	855	1.269	45%	48%
Bienes de Uso	248	269	237	9%	-12%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	248	269	237	9%	-12%
Activo Total	838	1.124	1.506	34%	34%
Cuentas por Pagar	144	338	438	134%	29%
Ds. Financieras a C.P.	0	74	269	100%	266%
Ds. Sociales y Fiscales	22	118	118	440%	0%
Otros Pasivos Corrientes	348	0	0	-	-
Pasivo Corriente	514	530	825	3%	56%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	228	351	403	54%	15%
Pasivo No Corriente	228	351	403	54%	15%
Pasivo Total	742	880	1.227	19%	39%
Capital	2	2	2	s/v	s/v
Resultados Acumulados	94	242	277	157%	14%
Patrimonio Neto	96	244	279	154%	14%
Ventas	2.903	3.768	4.672	30%	24%
Costo de Ventas	1.896	2.417	2.982	28%	23%
Resultado Bruto	1.007	1.351	1.691	34%	25%
Gs. Administración y Comerc.	910	1.093	1.414	20%	29%
Resultado Operativo	97	257	277	165%	8%
Resultados Financieros	-4	-16	-2	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	93	241	276	159%	14%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	93	241	276	159%	14%

Cuadro Nº 8 / 40.2
Indicadores Contables
CADEPA

En porcentajes.

30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.903	3.768	4.672
Costo de Ventas	1.896	2.417	2.982
Resultado Bruto	1.007	1.351	1.691
Resultado Operativo	97	257	277
Resultado Neto	93	241	276

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	35%	36%	36%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	3%	7%	6%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	3%	6%	6%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	97%	99%	99%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	11%	21%	18%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	115%	161%	154%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	97%	144%	136%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	89%	78%	81%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	772%	361%	441%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	61%	47%	55%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 41.1
Evolución de los principales rubros contables
HECAR

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	32	33	2	3%	-95%
Cuentas a Cobrar	139	75	172	-46%	131%
Bienes de Cambio	436	650	829	49%	27%
Otros Activos Corrientes	4	10	11	131%	17%
Activo Corriente	611	767	1.013	26%	32%
Bienes de Uso	76	119	89	56%	-25%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	76	119	89	56%	-25%
Activo Total	687	886	1.102	29%	24%
Cuentas por Pagar	108	231	329	115%	42%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	0	0	0	-	-
Otros Pasivos Corrientes	360	429	540	19%	26%
Pasivo Corriente	468	661	868	41%	31%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	468	661	868	41%	31%
Capital	22	22	22	s/v	s/v
Resultados Acumulados	197	203	212	3%	4%
Patrimonio Neto	219	225	234	3%	4%
Ventas	605	714	893	18%	25%
Costo de Ventas	215	210	387	-3%	85%
Resultado Bruto	390	504	506	29%	0%
Gs. Administración y Comerc.	33	79	74	137%	-6%
Resultado Operativo	357	425	432	19%	2%
Resultados Financieros	0	-2	0	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-315	-374	-376	-	-
Resultado Antes de Impuestos	42	48	56	16%	17%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	42	48	56	16%	17%

Cuadro Nº 8 / 41.2

Indicadores Contables

HECAR

En porcentajes.

	30/09/2006	30/09/2007	30/09/2008
--	------------	------------	------------

	s/d	s/d	s/d
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	605	714	893
Costo de Ventas	215	210	387
Resultado Bruto	390	504	506
Resultado Operativo	357	425	432
Resultado Neto	42	48	56

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	64%	71%	57%
Margen Operativo / Ventas	59%	60%	48%
Margen Neto / Ventas	7%	7%	6%
Tasa Retorno / P. Neto	19%	21%	24%
Tasa Retorno / Activos	6%	5%	5%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	131%	116%	117%
Liquidez Acida	37%	18%	21%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	68%	75%	79%
Endeudamiento Global	213%	293%	371%
Prop. Deuda a Corto Plazo	68%	75%	79%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 42.1
Evolución de los principales rubros contables
FRISCHMANN Y CÍA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	813	1.080	1.499	33%	39%
Cuentas a Cobrar	402	492	557	22%	13%
Bienes de Cambio	188	358	449	91%	25%
Otros Activos Corrientes	56	113	186	103%	65%
Activo Corriente	1.458	2.043	2.691	40%	32%
Bienes de Uso	458	476	601	4%	26%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	458	476	601	4%	26%
Activo Total	1.916	2.520	3.291	31%	31%
Cuentas por Pagar	86	95	202	11%	112%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	0	0	0	-	-
Otros Pasivos Corrientes	366	741	869	102%	17%
Pasivo Corriente	453	836	1.071	85%	28%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	62	62	62	s/v	s/v
Pasivo No Corriente	62	62	62	s/v	s/v
Pasivo Total	514	898	1.132	75%	26%
Capital	655	655	655	s/v	s/v
Resultados Acumulados	747	967	1.504	29%	56%
Patrimonio Neto	1.402	1.622	2.159	16%	33%
Ventas	4.010	4.894	6.409	22%	31%
Costo de Ventas	2.842	3.409	4.727	20%	39%
Resultado Bruto	1.168	1.486	1.682	27%	13%
Gs. Administración y Comerc.	471	603	659	28%	9%
Resultado Operativo	698	883	1.024	27%	16%
Resultados Financieros	12	41	72	244%	78%
Result.No Op. y Extraordinarios	-243	-277	-246	-	-
Resultado Antes de Impuestos	466	647	850	39%	31%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	466	647	850	39%	31%

Cuadro Nº 8 / 42.2
Indicadores Contables
FRISCHMANN Y CIA
 En porcentajes.

31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008
------------	------------	------------

	31/07/2006	31/07/2007	31/07/2008
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	4.010	4.894	6.409
Costo de Ventas	2.842	3.409	4.727
Resultado Bruto	1.168	1.486	1.682
Resultado Operativo	698	883	1.024
Resultado Neto	466	647	850

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	29%	30%	26%
Margen Operativo / Ventas	17%	18%	16%
Margen Neto / Ventas	12%	13%	13%
Tasa Retorno / P. Neto	33%	40%	39%
Tasa Retorno / Activos	24%	26%	26%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	322%	244%	251%
Liquidez Acida	281%	202%	209%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	27%	36%	34%
Endeudamiento Global	37%	55%	52%
Prop. Deuda a Corto Plazo	24%	33%	33%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 43.1
Evolución de los principales rubros contables
DAHME

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/05/2006	31/05/2007	31/05/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	9	18	1.499	92%	8147%
Cuentas a Cobrar	17	67	557	295%	729%
Bienes de Cambio	29	31	449	7%	1332%
Otros Activos Corrientes	7	3	186	-61%	7153%
Activo Corriente	62	119	2.691	91%	2157%
Bienes de Uso	3	13	601	289%	4382%
Otros Activos No Corrientes	2	1	0	-25%	-
Activo No Corriente	5	15	601	176%	3945%
Activo Total	68	134	3.291	98%	2355%
Cuentas por Pagar	1	7	202	1096%	2698%
Ds. Financieras a C.P.	0	7	0	100%	-100%
Ds. Sociales y Fiscales	0	18	0	-	-
Otros Pasivos Corrientes	60	64	869	7%	1258%
Pasivo Corriente	61	96	1.071	59%	1014%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	62	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	62	-	-
Pasivo Total	61	96	1.132	59%	1078%
Capital	11	11	655	0%	5851%
Resultados Acumulados	-4	-4	1.504	-	-
Patrimonio Neto	7	7	2.159	0%	30148%
Ventas	92	395	6.409	327%	1523%
Costo de Ventas	85	317	4.727	273%	1393%
Resultado Bruto	8	78	1.682	937%	2047%
Gs. Administración y Comerc.	11	47	659	321%	1312%
Resultado Operativo	-4	32	1.024	-1005%	3125%
Resultados Financieros	0	0	72	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	-246	-	-
Resultado Antes de Impuestos	0	32	850	-	2577%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-4	-1	0	-	-
Resultado Neto	-4	31	850	-	2667%

Cuadro Nº 8 / 43.2
Indicadores Contables
DAHME

En porcentajes.

31/05/2006	31/05/2007	31/05/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	92	395	6.409
Costo de Ventas	85	317	4.727
Resultado Bruto	8	78	1.682
Resultado Operativo	-4	32	1.024
Resultado Neto	-4	31	850

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	8%	20%	26%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	-4%	8%	16%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	-4%	8%	13%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	-54%	430%	39%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	-6%	23%	26%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	103%	124%	251%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	55%	91%	209%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	89%	72%	34%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	849%	1347%	52%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	89%	72%	33%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 44.1
Evolución de los principales rubros contables
BUDMAN

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	2	70	4	3343%	-94%
Cuentas a Cobrar	426	481	340	13%	-29%
Bienes de Cambio	791	1.043	1.501	32%	44%
Otros Activos Corrientes	123	180	146	47%	-19%
Activo Corriente	1.342	1.775	1.990	32%	12%
Bienes de Uso	0	0	144	-	-
Otros Activos No Corrientes	116	127	0	9%	-
Activo No Corriente	116	127	144	9%	14%
Activo Total	1.458	1.901	2.135	30%	12%
Cuentas por Pagar	421	497	934	18%	88%
Ds. Financieras a C.P.	132	124	135	100%	9%
Ds. Sociales y Fiscales	84	157	108	88%	-31%
Otros Pasivos Corrientes	370	639	418	73%	-35%
Pasivo Corriente	1.006	1.416	1.596	41%	13%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	212	212	203	s/v	-4%
Pasivo No Corriente	212	212	203	-	-4%
Pasivo Total	1.218	1.628	1.799	34%	10%
Capital	40	40	40	s/v	s/v
Resultados Acumulados	200	233	296	17%	27%
Patrimonio Neto	240	273	336	14%	23%
Ventas	2.201	2.951	3.750	34%	27%
Costo de Ventas	1.454	2.046	2.675	41%	31%
Resultado Bruto	748	906	1.075	21%	19%
Gs. Administración y Comerc.	190	181	320	-5%	77%
Resultado Operativo	558	725	754	30%	4%
Resultados Financieros	-63	-45	-26	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-445	-627	-652	-	-
Resultado Antes de Impuestos	50	52	76	4%	47%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-17	-18	-14	-	-25%
Resultado Neto	34	34	63	1%	86%

Cuadro Nº 8 / 44.2
Indicadores Contables
BUDMAN

En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

	s/d	s/d	s/d
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.201	2.951	3.750
Costo de Ventas	1.454	2.046	2.675
Resultado Bruto	748	906	1.075
Resultado Operativo	558	725	754
Resultado Neto	34	34	63

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	34%	31%	29%
Margen Operativo / Ventas	25%	25%	20%
Margen Neto / Ventas	2%	1%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	14%	12%	19%
Tasa Retorno / Activos	2%	2%	3%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	133%	125%	125%
Liquidez Acida	55%	52%	31%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	84%	86%	84%
Endeudamiento Global	508%	595%	535%
Prop. Deuda a Corto Plazo	69%	74%	75%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 45.1
Evolución de los principales rubros contables
KAILER

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	31/01/2007	31/01/2008	2008/2007
Caja y Bancos	36	3	-92%
Cuentas a Cobrar	86	119	39%
Bienes de Cambio	92	240	162%
Otros Activos Corrientes	465	401	-14%
Activo Corriente	679	763	12%
Bienes de Uso	76	61	-19%
Otros Activos No Corrientes	0	0	—
Activo No Corriente	76	61	-19%
Activo Total	754	825	9%
Cuentas por Pagar	112	119	6%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	—
Ds. Sociales y Fiscales	29	94	222%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	—
Pasivo Corriente	141	213	51%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	—
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	—
Pasivo No Corriente	0	0	—
Pasivo Total	141	213	51%
Capital	12	12	s/v
Resultados Acumulados	601	600	-0.2%
Patrimonio Neto	613	612	-0.2%
Ventas	1.043	1.195	15%
Costo de Ventas	644	737	15%
Resultado Bruto	399	457	15%
Gs. Administración y Comerc.	272	320	18%
Resultado Operativo	127	137	8%
Resultados Financieros	-12	-13	—
Result.No Op. y Extraordinarios	0	-50	—
Resultado Antes de Impuestos	116	75	-35%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-23	-26	—
Resultado Neto	93	49	-48%



Cuadro Nº 8 / 45.2
Indicadores Contables
KAILER
 En porcentajes.

31/01/2007	31/01/2008
------------	------------

	31/01/2007	31/01/2008
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.043	1.195
Costo de Ventas	644	737
Resultado Bruto	399	457
Resultado Operativo	127	137
Resultado Neto	93	49

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	38%	38%
Margen Operativo / Ventas	12%	12%
Margen Neto / Ventas	9%	4%
Tasa Retorno / P. Neto	15%	8%
Tasa Retorno / Activos	12%	6%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	480%	358%
Liquidez Acida	415%	246%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	19%	26%
Endeudamiento Global	23%	35%
Prop. Deuda a Corto Plazo	19%	26%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.
 Nota: Cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro Nº 8 / 46.1

Evolución de los principales rubros contables
MARASCO Y SPEZIALE

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	205	281	645	37%	129%
Cuentas a Cobrar	424	361	587	-15%	62%
Bienes de Cambio	655	825	570	26%	-31%
Otros Activos Corrientes	666	1.311	559	97%	-57%
Activo Corriente	1.950	2.778	2.360	42%	-15%
Bienes de Uso	472	1.538	1.481	226%	-4%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	472	1.538	1.481	226%	-4%
Activo Total	2.421	4.317	3.841	78%	-11%
Cuentas por Pagar	171	173	1.465	1%	748%
Ds. Financieras a C.P.	765	540	1.499	100%	178%
Ds. Sociales y Fiscales	91	183	484	101%	164%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo Corriente	1.027	896	3.449	-13%	285%
Ds. Bancarias a L.P.	557	2.565	1.145	360%	-55%
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	557	2.565	1.145	360%	-55%
Pasivo Total	1.585	3.462	4.594	118%	33%
Capital	0	0	0	-	-
Resultados Acumulados	837	855	-752	2%	-
Patrimonio Neto	837	855	-752	2%	-
Ventas	3.124	5.008	6.700	60%	34%
Costo de Ventas	1.858	3.119	5.006	68%	60%
Resultado Bruto	1.266	1.889	1.694	49%	-10%
Gs. Administración y Comerc.	568	1.720	1.578	203%	-8%
Resultado Operativo	698	169	116	-76%	-32%
Resultados Financieros	-377	0	-943	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	320	169	-827	-47%	-
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-116	-100	0	-	-
Resultado Neto	204	69	-827	-66%	-

Cuadro Nº 8 / 46.2
Indicadores Contables
MARASCO Y SPEZIALE
 En porcentajes.

31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	3.124	5.008	6.700
Costo de Ventas	1.858	3.119	5.006
Resultado Bruto	1.266	1.889	1.694
Resultado Operativo	698	169	116
Resultado Neto	204	69	-827

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	41%	38%	25%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	22%	3%	2%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	7%	1%	-12%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	24%	8%	110%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	8%	2%	-22%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	190%	310%	68%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	126%	218%	52%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	65%	80%	120%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	189%	405%	-611%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	42%	21%	90%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 47.1
Evolución de los principales rubros contables
DE ASIA

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	2006/2005	2007/2006
Caja y Bancos	21	54	261	161%	380%
Cuentas a Cobrar	235	619	1.969	163%	218%
Bienes de Cambio	31	209	295	582%	41%
Otros Activos Corrientes	37	76	147	103%	94%
Activo Corriente	324	958	2.673	196%	179%
Bienes de Uso	143	148	103	4%	-30%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	143	148	103	4%	-30%
Activo Total	467	1.107	2.776	137%	151%
Cuentas por Pagar	164	392	1.611	139%	311%
Ds. Financieras a C.P.	78	0	0	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	47	103	397	118%	284%
Otros Pasivos Corrientes	62	48	39	s/v	s/v
Pasivo Corriente	352	543	2.047	54%	277%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	352	543	2.047	54%	277%
Capital	12	12	12	s/v	s/v
Resultados Acumulados	103	551	717	435%	30%
Patrimonio Neto	115	563	729	389%	29%
Ventas	1.637	2.898	5.275	77%	82%
Costo de Ventas	1.321	1.947	3.277	47%	68%
Resultado Bruto	316	951	1.998	201%	110%
Gs. Administración y Comerc.	212	811	1.755	283%	117%
Resultado Operativo	104	140	243	35%	73%
Resultados Financieros	-15	-12	-35	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	3	0	-	-
Resultado Antes de Impuestos	89	131	207	47%	58%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-24	0	-42	-	-
Resultado Neto	65	131	165	102%	26%

Cuadro Nº 8 / 47.2
Indicadores Contables
DE ASIA
 En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
--	------------	------------	------------

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.637	2.898	5.275
Costo de Ventas	1.321	1.947	3.277
Resultado Bruto	316	951	1.998
Resultado Operativo	104	140	243
Resultado Neto	65	131	165

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	19%	33%	38%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	6%	5%	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	4%	5%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	56%	23%	23%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	14%	12%	6%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	92%	176%	131%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	83%	138%	116%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	75%	49%	74%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	306%	96%	281%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	75%	49%	74%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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



**Cuadro N° 8 / 48.1****Evolución de los principales rubros contables****MAINCAL**

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	566	868	474	53%	-45%
Cuentas a Cobrar	1.314	2.684	3.635	104%	35%
Bienes de Cambio	1.191	1.714	3.412	44%	99%
Otros Activos Corrientes	245	84	435	-66%	415%
Activo Corriente	3.315	5.351	7.956	61%	49%
Bienes de Uso	797	1.209	3.353	52%	177%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	797	1.209	3.353	52%	177%
Activo Total	4.113	6.560	11.308	60%	72%
Cuentas por Pagar	934	2.244	3.471	140%	55%
Ds. Financieras a C.P.	219	0	400	-	-
Ds. Sociales y Fiscales	1.177	1.569	1.971	33%	26%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	218	-	-
Pasivo Corriente	2.331	3.813	6.060	64%	59%
Ds. Bancarias a L.P.	15	0	1.100	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	117	70	57	-41%	-19%
Pasivo No Corriente	132	70	1.157	-	1561%
Pasivo Total	2.463	3.882	7.217	58%	86%
Capital	900	900	900	s/v	s/v
Resultados Acumulados	750	1.778	3.192	137%	79%
Patrimonio Neto	1.650	2.678	4.091	62%	53%
Ventas	10.641	18.021	24.796	69%	38%
Costo de Ventas	8.497	14.185	19.164	67%	35%
Resultado Bruto	2.144	3.836	5.632	79%	47%
Gs. Administración y Comerc.	942	1.982	2.972	111%	50%
Resultado Operativo	1.202	1.854	2.660	54%	43%
Resultados Financieros	-59	-123	-255	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-165	-181	-197	-	-
Resultado Antes de Impuestos	978	1.550	2.208	58%	42%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-346	-521	-735	-	-
Resultado Neto	632	1.028	1.473	63%	43%

Cuadro Nº 8 / 48.2
Indicadores Contables
MAINCAL
 En porcentajes.

30/06/2006	30/06/2007	30/06/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	96%	99%
Ventas al mercado interno de calzados (Calculadas en forma lineal)	s/d	17.288	24.588
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	7.300
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	108%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	10.641	18.021	24.796
Costo de Ventas	8.497	14.185	19.164
Resultado Bruto	2.144	3.836	5.632
Resultado Operativo	1.202	1.854	2.660
Resultado Neto	632	1.028	1.473

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	20%	21%	23%
Margen Operativo / Ventas	11%	10%	11%
Margen Neto / Ventas	6%	6%	6%
Tasa Retorno / P. Neto	38%	38%	36%
Tasa Retorno / Activos	15%	16%	13%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	142%	140%	131%
Liquidez Acida	91%	95%	75%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	60%	59%	64%
Endeudamiento Global	149%	145%	176%
Prop. Deuda a Corto Plazo	57%	58%	54%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.

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





Cuadro Nº 8 / 49.1
Evolución de los principales rubros contables
ONLY CUER

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones 2007/2006
	31/05/2006	31/05/2007	
Caja y Bancos	1.089	1.054	-3%
Cuentas a Cobrar	766	1.184	55%
Bienes de Cambio	10	848	8216%
Otros Activos Corrientes	485	11	-98%
Activo Corriente	2.350	3.097	32%
Bienes de Uso	291	257	-12%
Otros Activos No Corrientes	0	0	—
Activo No Corriente	291	257	-12%
Activo Total	2.641	3.354	27%
Cuentas por Pagar	1.768	2.284	29%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	—
Ds. Sociales y Fiscales	134	118	-12%
Otros Pasivos Corrientes	37	37	s/v
Pasivo Corriente	1.939	2.438	26%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	—
Otros Pasivos No Corrientes	69	35	-49%
Pasivo No Corriente	69	35	-49%
Pasivo Total	2.008	2.474	23%
Capital	26	26	s/v
Resultados Acumulados	606	854	41%
Patrimonio Neto	632	880	39%
Ventas	4.069	5.053	24%
Costo de Ventas	3.794	4.592	21%
Resultado Bruto	275	461	68%
Gs. Administración y Comerc.	112	153	36%
Resultado Operativo	163	309	90%
Resultados Financieros	11	2	-85%
Result.No Op. y Extraordinarios	65	15	-78%
Resultado Antes de Impuestos	239	325	36%
Impuestos ganancias/ Renta minima presunta	-35	-36	5%
Resultado Neto	205	289	41%

Cuadro Nº 8 / 49.2
Indicadores Contables
ONLY CUER
 En porcentajes.

31/05/2006	31/05/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	4.069	5.053
Costo de Ventas	3.794	4.592
Resultado Bruto	275	461
Resultado Operativo	163	309
Resultado Neto	205	289

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	7%	9%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	4%	6%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	5%	6%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	32%	33%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	8%	9%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	121%	127%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	121%	92%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	76%	74%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	318%	281%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	73%	73%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.
 (2) Fórmula: (Variación de las ventas al mercado interno / Variación de ventas totales de la empresa) * 100.
 Nota: Cuando la evolución de las ventas del producto similar tiene distinto signo que la evolución de las ventas totales se consigna "evolución inversa" y cuando el porcentaje es superior a 100% significa que los demás productos de la empresa evolucionaron en forma inversa al producto similar.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



**Cuadro Nº 8 / 50.1****Evolución de los principales rubros contables
DEMIRDJIAN HNOS.**

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones 2007/2006
	30/11/2006	30/11/2007	
Caja y Bancos	68	307	352%
Cuentas a Cobrar	189	220	16%
Bienes de Cambio	252	345	37%
Otros Activos Corrientes	62	69	12%
Activo Corriente	571	941	65%
Bienes de Uso	33	29	-12%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	33	29	-12%
Activo Total	604	970	61%
Cuentas por Pagar	264	478	81%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	100%
Ds. Sociales y Fiscales	48	69	45%
Otros Pasivos Corrientes	45	144	221%
Pasivo Corriente	357	691	94%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	357	692	94%
Capital	49	44	-10%
Resultados Acumulados	198	234	19%
Patrimonio Neto	246	278	13%
Ventas	1.691	2.450	45%
Costo de Ventas	1.392	2.032	46%
Resultado Bruto	299	418	40%
Gs. Administración y Comerc.	121	203	68%
Resultado Operativo	179	215	21%
Resultados Financieros	-2	-6	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-29	-39	-
Resultado Antes de Impuestos	148	171	15%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-44	-47	8%
Resultado Neto	104	124	19%

Cuadro Nº 8 / 50.2
Indicadores Contables
DEMIRDJIAN HNOS.
 En porcentajes.

30/11/2006	30/11/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.691	2.450
Costo de Ventas	1.392	2.032
Resultado Bruto	299	418
Resultado Operativo	179	215
Resultado Neto	104	124

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	18%	17%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	11%	9%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	6%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	42%	44%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	17%	13%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	160%	136%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	89%	86%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	59%	71%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	145%	249%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	59%	71%

(1) Fórmula: Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 51.1
Evolución de los principales rubros contables
ARIANS

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	31/01/2007	31/01/2008	
Caja y Bancos	16	18	12%
Cuentas a Cobrar	30	26	-12%
Bienes de Cambio	98	197	100%
Otros Activos Corrientes	10	18	75%
Activo Corriente	155	260	68%
Bienes de Uso	117	94	-19%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	117	94	-19%
Activo Total	272	354	30%
Cuentas por Pagar	100	103	4%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	-
Ds. Sociales y Fiscales	10	11	19%
Otros Pasivos Corrientes	55	69	26%
Pasivo Corriente	164	184	12%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	165	184	12%
Capital	15	15	s/v
Resultados Acumulados	92	156	69%
Patrimonio Neto	107	170	59%
Ventas	840	768	-9%
Costo de Ventas	605	521	-14%
Resultado Bruto	235	246	5%
Gs. Administración y Comerc.	169	152	-10%
Resultado Operativo	66	95	42%
Resultados Financieros	0	0	-
Result.No Op. y Extraordinarios	-13	-13	-
Resultado Antes de Impuestos	54	82	53%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-8	-19	-
Resultado Neto	46	63	39%

Cuadro Nº 8 / 51.2
Indicadores Contables
ARIANS
 En porcentajes.

31/01/2007	31/01/2008
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	840	768
Costo de Ventas	605	521
Resultado Bruto	235	246
Resultado Operativo	66	95
Resultado Neto	46	63

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	28%	32%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	8%	12%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	5%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	43%	37%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	17%	18%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	94%	141%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	34%	34%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	61%	52%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	154%	108%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	60%	52%

(1) Fórmula: Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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



**Cuadro Nº 8 / 52.1****Evolución de los principales rubros contables****CONFORT GROUP**

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	30/06/2006	30/06/2007	2007/2006
Caja y Bancos	99	31	-69%
Cuentas a Cobrar	325	110	-66%
Bienes de Cambio	275	490	78%
Otros Activos Corrientes	117	122	5%
Activo Corriente	816	753	-8%
Bienes de Uso	46	41	-12%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	46	41	-12%
Activo Total	862	794	-8%
Cuentas por Pagar	494	137	-72%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	100%
Ds. Sociales y Fiscales	39	66	68%
Otros Pasivos Corrientes	13	200	1497%
Pasivo Corriente	546	403	-26%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	546	403	-26%
Capital	214	214	s/v
Resultados Acumulados	102	177	73%
Patrimonio Neto	316	391	24%
Ventas	1.432	1.101	-23%
Costo de Ventas	1.265	908	-28%
Resultado Bruto	167	194	16%
Gs. Administración y Comerc.	107	112	4%
Resultado Operativo	59	82	37%
Resultados Financieros	0	-5	-
Result.No Op. y Extraordinarios	9	11	20%
Resultado Antes de Impuestos	69	87	27%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	-
Resultado Neto	69	87	27%

Cuadro Nº 8 / 52.2
Indicadores Contables
CONFORT GROUP
 En porcentajes.

30/06/2006	30/06/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I. sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.432	1.101
Costo de Ventas	1.265	908
Resultado Bruto	167	194
Resultado Operativo	59	82
Resultado Neto	69	87

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	12%	18%
Margen Operativo / Ventas	4%	7%
Margen Neto / Ventas	5%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	22%	22%
Tasa Retorno / Activos	8%	11%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	149%	187%
Liquidez Acida	99%	65%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	63%	51%
Endeudamiento Global	173%	103%
Prop. Deuda a Corto Plazo	63%	51%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 53.1
Evolución de los principales rubros contables
INTERSTANDARDS ARGENTINA

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	30/09/2006	30/09/2007	2007/2006
Caja y Bancos	58	61	5%
Cuentas a Cobrar	330	440	33%
Bienes de Cambio	275	457	66%
Otros Activos Corrientes	13	19	47%
Activo Corriente	676	977	45%
Bienes de Uso	64	91	43%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	64	91	42%
Activo Total	740	1.069	44%
Cuentas por Pagar	209	300	44%
Ds. Financieras a C.P.	294	289	-2%
Ds. Sociales y Fiscales	108	113	5%
Otros Pasivos Corrientes	0	229	-
Pasivo Corriente	610	931	53%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	610	932	53%
Capital	98	98	s/v
Resultados Acumulados	32	39	23%
Patrimonio Neto	130	137	6%
Ventas	1.903	2.137	12%
Costo de Ventas	1.715	1.925	12%
Resultado Bruto	189	212	12%
Gs. Administración y Comerc.	128	198	55%
Resultado Operativo	61	14	-77%
Resultados Financieros	11	8	-31%
Result.No Op. y Extraordinarios	0	9	-
Resultado Antes de Impuestos	72	31	-58%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-6	-11	-
Resultado Neto	66	20	-70%

Cuadro Nº 8 / 53.2
Indicadores Contables
INTERSTANDARDS ARGENTINA
 En porcentajes.

30/09/2006	30/09/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.903	2.137
Costo de Ventas	1.715	1.925
Resultado Bruto	189	212
Resultado Operativo	61	14
Resultado Neto	66	20

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	10%	10%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	3%	1%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	3%	1%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	51%	14%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	9%	2%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	111%	105%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	66%	56%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	82%	87%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	470%	679%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	82%	87%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 54.1
Evolución de los principales rubros contables
SUOLA

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	30/06/2007	30/06/2008	2008/2007
Caja y Bancos	1.096	286	-74%
Cuentas a Cobrar	1.594	4.025	152%
Bienes de Cambio	1.102	3.188	189%
Otros Activos Corrientes	322	1.358	322%
Activo Corriente	4.114	8.857	115%
Bienes de Uso	202	1.165	478%
Otros Activos No Corrientes	7	52	-
Activo No Corriente	209	1.217	482%
Activo Total	4.323	10.074	133%
Cuentas por Pagar	2.984	6.861	130%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	-
Ds. Sociales y Fiscales	791	1.538	94%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	-
Pasivo Corriente	3.775	8.399	123%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	3.775	8.399	123%
Capital	191	191	s/v
Resultados Acumulados	357	1.484	315%
Patrimonio Neto	548	1.675	206%
Ventas	11.068	38.529	248%
Costo de Ventas	10.266	35.197	243%
Resultado Bruto	803	3.331	315%
Gs. Administración y Comerc.	383	1.573	311%
Resultado Operativo	420	1.758	319%
Resultados Financieros	1	44	5316%
Result.No Op. y Extraordinarios	44	-68	-
Resultado Antes de Impuestos	465	1.733	272%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-135	-525	-
Resultado Neto	331	1.208	265%

Cuadro Nº 8 / 54.2
Indicadores Contables
SUOLA
 En porcentajes.

30/06/2007	30/06/2008
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	11.068	38.529
Costo de Ventas	10.266	35.197
Resultado Bruto	803	3.331
Resultado Operativo	420	1.758
Resultado Neto	331	1.208

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	7%	9%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	4%	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	3%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	60%	72%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	8%	12%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	109%	105%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	80%	67%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	87%	83%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	689%	501%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	87%	83%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 55.1

Evolución de los principales rubros contables
ALPARGATAS CALZADOS

en miles de pesos.

	Estados Contables al				Variaciones		
	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008	2006/2005	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	895	2.550	11.276	11.561	185%	342%	3%
Cuentas a Cobrar	5.806	10.856	16.754	21.716	87%	54%	30%
Bienes de Cambio	37.681	40.579	68.951	66.536	8%	70%	-4%
Otros Activos Corrientes	4.259	6.658	10.238	16.146	s/v	s/v	58%
Activo Corriente	48.641	60.644	107.220	115.960	25%	77%	8%
Activos de Uso	170.414	162.092	150.738	143.578	-5%	-7%	-5%
Otros Activos No Corrientes	121.544	105.832	129.916	138.825	-13%	23%	7%
Activo No Corriente	291.958	267.924	280.654	282.403	-8%	5%	1%
Activo Total	340.599	328.568	387.873	398.362	-4%	18%	3%
Cuentas por Pagar	3.758	9.065	17.211	15.254	141%	90%	-11%
Ds. Financieras a C.P.	2	7	31	0,02	100%	349%	-99,95%
Ds. Sociales y Fiscales	13.201	17.113	14.488	14.445	30%	-15%	-0,3%
Otros Pasivos Corrientes	32.838	49.682	69.278	74.048	51%	39%	7%
Pasivo Corriente	49.799	75.866	101.008	103.747	52%	33%	3%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	0	-	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	188.885	89.569	75.045	52.756	-53%	-16%	-30%
Pasivo No Corriente	188.885	89.569	75.045	52.756	-53%	-16%	-30%
Pasivo Total	238.684	165.435	176.053	156.503	-31%	6%	-11%
Capital	81.806	191.875	191.875	191.875	135%	s/v	s/v
Resultados Acumulados	20.109	-28.741	19.946	49.985	-243%	-169%	151%
Patrimonio Neto	101.915	163.134	211.820	241.859	60%	30%	14%
Ventas	180.249	238.466	246.007	368.768	32%	3%	50%
Costo de Ventas	156.785	197.641	203.351	281.497	26%	3%	38%
Resultado Bruto	23.464	40.825	42.656	87.271	74%	4%	105%
Gs. Administración y Comerc.	31.367	32.665	34.058	53.917	4%	4%	58%
Resultado Operativo	-7.903	8.160	8.598	33.355	-	5%	288%
Resultados Financieros	21.641	-19.472	10.153	-3.005	-	-	-
Result.No Op. y Extraordinarios	7.667	-32.442	9.206	-1.139	-	-	-
Resultado Antes de Impuestos	21.405	-43.755	27.958	29.211	-	-	4%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-1.296	-5.097	20.729	828	-	-	-96%
Resultado Neto	20.109	-48.851	48.687	30.039	-	-	-38%

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

Cuadro Nº 8 / 55.2
Indicadores Contables
ALPARGATAS CALZADOS
 En porcentajes.

	31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007	31/12/2008
--	------------	------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	81%	98%	73%
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	192.678	239.928	270.595
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	47.250	30.667
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	627%	25%

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	180.249	238.466	246.007	368.768
Costo de Ventas	156.785	197.641	203.351	281.497
Resultado Bruto	23.464	40.825	42.656	87.271
Resultado Operativo	-7.903	8.160	8.598	33.355
Resultado Neto	20.109	-48.851	48.687	30.039

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	13%	17%	17%	24%
Margen Operativo / Ventas	-4%	3%	3%	9%
Margen Neto / Ventas	11%	-20%	20%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	20%	-30%	23%	12%
Tasa Retorno / Activos	6%	-15%	13%	8%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	98%	80%	106%	112%
Liquidez Acida	22%	26%	38%	48%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	70%	50%	45%	39%
Endeudamiento Global	234%	101%	83%	65%
Prop. Deuda a Corto Plazo	15%	23%	26%	26%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 56.1

Evolución de los principales rubros contables

MOCASSINO

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	31/12/2006	31/12/2007	2007/2006
Caja y Bancos	83	80	-3%
Cuentas a Cobrar	331	304	-8%
Bienes de Cambio	548	837	53%
Otros Activos Corrientes	86	102	19%
Activo Corriente	1.049	1.324	26%
Bienes de Uso	101	110	9%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	101	110	9%
Activo Total	1.149	1.433	25%
Cuentas por Pagar	312	401	28%
Ds. Financieras a C.P.	73	158	115%
Ds. Sociales y Fiscales	76	102	34%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	-
Pasivo Corriente	462	661	43%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	462	661	43%
Capital	605	605	s/v
Resultados Acumulados	82	167	105%
Patrimonio Neto	687	772	12%
Ventas	2.429	2.983	23%
Costo de Ventas	2.141	2.628	23%
Resultado Bruto	288	355	23%
Gs. Administración y Comerc.	241	201	-16%
Resultado Operativo	47	154	225%
Resultados Financieros	9	2	-72%
Result.No Op. y Extraordinarios	15	0	-100%
Resultado Antes de Impuestos	71	156	120%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	-
Resultado Neto	71	156	120%

Cuadro Nº 8 / 56.2
Indicadores Contables
MOCASSINO
 En porcentajes.

31/12/2006	31/12/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.429	2.983
Costo de Ventas	2.141	2.628
Resultado Bruto	288	355
Resultado Operativo	47	154
Resultado Neto	71	156

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	12%	12%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	2%	5%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	3%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	10%	20%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	6%	11%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	227%	200%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	108%	74%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	40%	46%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	67%	86%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	40%	46%

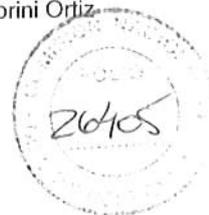
(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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



**Cuadro Nº 8 / 57.1****Evolución de los principales rubros contables****BIASEFLEX**

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	31/12/2006	31/12/2007	2007/2006
Caja y Bancos	30	38	25%
Cuentas a Cobrar	438	541	23%
Bienes de Cambio	1.151	1.205	5%
Otros Activos Corrientes	100	99	-1%
Activo Corriente	1.720	1.883	9%
Bienes de Uso	113	56	-50%
Otros Activos No Corrientes	1	1	-13%
Activo No Corriente	115	57	-50%
Activo Total	1.835	1.940	6%
Cuentas por Pagar	554	566	2%
Ds. Financieras a C.P.	60	14	-77%
Ds. Sociales y Fiscales	205	337	65%
Otros Pasivos Corrientes	143	104	-28%
Pasivo Corriente	962	1.021	6%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	1	0	-
Pasivo No Corriente	1	0	-
Pasivo Total	964	1.021	6%
Capital	1.655	1.655	s/v
Resultados Acumulados	-716	-736	-
Patrimonio Neto	939	919	-2%
Ventas	2.134	2.553	20%
Costo de Ventas	1.931	2.148	11%
Resultado Bruto	203	405	100%
Gs. Administración y Comerc.	241	321	33%
Resultado Operativo	-39	83	-
Resultados Financieros	-38	-59	56%
Result.No Op. y Extraordinarios	8	24	190%
Resultado Antes de Impuestos	-68	48	-
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	-
Resultado Neto	-68	48	-

Cuadro Nº 8 / 57.2
Indicadores Contables
BIASEFLEX

En porcentajes.

31/12/2006	31/12/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.134	2.553
Costo de Ventas	1.931	2.148
Resultado Bruto	203	405
Resultado Operativo	-39	83
Resultado Neto	-68	48

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	9%	16%
Margen Operativo / Ventas	-2%	3%
Margen Neto / Ventas	-3%	2%
Tasa Retorno / P. Neto	-7%	5%
Tasa Retorno / Activos	-4%	2%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	179%	184%
Liquidez Ácida	59%	66%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

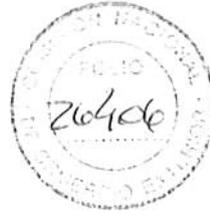
Prop. Act. Fin. c/ Deuda	53%	53%
Endeudamiento Global	103%	111%
Prop. Deuda a Corto Plazo	52%	53%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 58.1
Evolución de los principales rubros contables
CALZADO DEPORTIVO AUGUSTO

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	31/12/2006	31/12/2007	2007/2006
Caja y Bancos	20	44	123%
Cuentas a Cobrar	126	74	-41%
Bienes de Cambio	172	326	89%
Otros Activos Corrientes	2	24	1482%
Activo Corriente	320	468	46%
Bienes de Uso	233	265	14%
Otros Activos No Corrientes	0	0	-
Activo No Corriente	233	265	14%
Activo Total	552	733	33%
Cuentas por Pagar	71	215	203%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	-
Ds. Sociales y Fiscales	74	90	21%
Otros Pasivos Corrientes	185	196	6%
Pasivo Corriente	330	501	52%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	31	0	-
Pasivo No Corriente	31	0	-
Pasivo Total	361	501	39%
Capital	12	12	s/v
Resultados Acumulados	179	220	23%
Patrimonio Neto	191	232	21%
Ventas	1.646	1.535	-7%
Costo de Ventas	950	774	-19%
Resultado Bruto	695	761	9%
Gs. Administración y Comerc.	618	707	15%
Resultado Operativo	78	54	-31%
Resultados Financieros	0	0	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	-
Resultado Antes de Impuestos	78	54	-31%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-31	0	-
Resultado Neto	47	54	15%

Cuadro Nº 8 / 58.2
Indicadores Contables
CALZADO DEPORTIVO AGUSTO
 En porcentajes.

31/12/2006	31/12/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.646	1.535
Costo de Ventas	950	774
Resultado Bruto	695	761
Resultado Operativo	78	54
Resultado Neto	47	54

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	42%	50%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	5%	3%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	3%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	24%	23%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	8%	7%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	97%	93%
Liquidez Ácida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cie.	45%	28%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	65%	68%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	189%	216%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	60%	68%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro N° 8 / 59.1
Evolución de los principales rubros contables
CANVAS

en miles de pesos.

	Estados Contables al			Variaciones	
	31/08/2006	31/08/2007	31/08/2008	2007/2006	2008/2007
Caja y Bancos	157	354	405	125%	15%
Cuentas a Cobrar	24	305	297	1190%	-3%
Bienes de Cambio	293	51	63	-83%	24%
Otros Activos Corrientes	62	73	96	18%	32%
Activo Corriente	536	782	862	46%	10%
Bienes de Uso	189	190	170	1%	-11%
Otros Activos No Corrientes	0	0	0	-	-
Activo No Corriente	189	190	170	1%	-11%
Activo Total	725	973	1.032	34%	6%
Cuentas por Pagar	22	269	31	1151%	-88%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	0	#iDIV/0!	#iDIV/0!
Ds. Sociales y Fiscales	57	54	70	-5%	28%
Otros Pasivos Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo Corriente	79	323	101	311%	-69%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	0	-	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	0	-	-
Pasivo No Corriente	0	0	0	-	-
Pasivo Total	79	323	101	311%	-69%
Capital	6	6	6	s/v	s/v
Resultados Acumulados	640	643	925	0%	44%
Patrimonio Neto	646	649	931	0%	43%
Ventas	2.002	2.605	3.503	30%	34%
Costo de Ventas	967	1.678	2.418	74%	44%
Resultado Bruto	1.035	927	1.085	-10%	17%
Gs. Administración y Comerc.	88	109	111	24%	2%
Resultado Operativo	947	818	975	-14%	19%
Resultados Financieros	0	0	0	#iDIV/0!	#iDIV/0!
Result.No Op. y Extraordinarios	-582	-607	-693	4%	14%
Resultado Antes de Impuestos	365	211	282	-42%	34%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	0	-	-
Resultado Neto	365	211	282	-42%	34%

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

Cuadro Nº 8 / 59.2
Indicadores Contables
CANVAS

En porcentajes.

31/08/2006	31/08/2007	31/08/2008
------------	------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.002	2.605	3.503
Costo de Ventas	967	1.678	2.418
Resultado Bruto	1.035	927	1.085
Resultado Operativo	947	818	975
Resultado Neto	365	211	282

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	52%	36%	31%
Margen Operativo / Ventas	47%	31%	28%
Margen Neto / Ventas	18%	8%	8%
Tasa Retorno / P. Neto	57%	32%	30%
Tasa Retorno / Activos	50%	22%	27%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	680%	242%	857%
Liquidez Acida	308%	226%	794%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	11%	33%	10%
Endeudamiento Global	12%	50%	11%
Prop. Deuda a Corto Plazo	11%	33%	10%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Cuadro Nº 8 / 60.1
Evolución de los principales rubros contables
CALZADOS FIVE

en miles de pesos.

	Estados Contables al		Variaciones
	30/06/2006	30/06/2007	2007/2006
Caja y Bancos	41	8	-81%
Cuentas a Cobrar	94	357	282%
Bienes de Cambio	210	358	70%
Otros Activos Corrientes	1	18	2554%
Activo Corriente	346	741	114%
Bienes de Uso	4	103	2622%
Otros Activos No Corrientes	2	5	130%
Activo No Corriente	6	107	1764%
Activo Total	351	848	141%
Cuentas por Pagar	120	531	342%
Ds. Financieras a C.P.	0	0	-
Ds. Sociales y Fiscales	85	153	81%
Otros Pasivos Corrientes	72	2	-97%
Pasivo Corriente	277	686	148%
Ds. Bancarias a L.P.	0	0	-
Otros Pasivos No Corrientes	0	0	-
Pasivo No Corriente	0	0	-
Pasivo Total	277	686	148%
Capital	12	12	s/v
Resultados Acumulados	62	150	141%
Patrimonio Neto	74	162	118%
Ventas	2.063	3.816	85%
Costo de Ventas	1.682	2.844	69%
Resultado Bruto	382	972	155%
Gs. Administración y Comerc.	317	848	168%
Resultado Operativo	65	124	91%
Resultados Financieros	-3	-11	-
Result.No Op. y Extraordinarios	0	0	-
Resultado Antes de Impuestos	62	113	81%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	0	0	-
Resultado Neto	62	113	81%



Cuadro Nº 8 / 60.2
Indicadores Contables
CALZADOS FIVE
 En porcentajes.

30/06/2006	30/06/2007
------------	------------

Porcentaje de participación de calzados vendidos al M.I sobre la facturación total (1)	s/d	s/d
Ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de calzados	s/d	s/d
Participación de calzados en la evolución de las ventas totales (2)	s/d	s/d

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	2.063	3.816
Costo de Ventas	1.682	2.844
Resultado Bruto	382	972
Resultado Operativo	65	124
Resultado Neto	62	113

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	Resultado Bruto / Ventas	18%	25%
Margen Operativo / Ventas	Resultado Operativo / Ventas	3%	3%
Margen Neto / Ventas	Resultado Neto / Ventas	3%	3%
Tasa Retorno / P. Neto	Resultado Neto / Patrimonio Neto	84%	70%
Tasa Retorno / Activos	Resultado Neto / Activo Total	18%	13%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	Activo Corriente / Pasivo Corriente	125%	108%
Liquidez Acida	(Act.Cte - Bs.Cambio) / Pasivo Cte.	49%	56%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	Pasivo Total / Activo Total	79%	81%
Endeudamiento Global	Pasivo Total / Patrimonio Neto	373%	423%
Prop. Deuda a Corto Plazo	Pasivo Corriente / Activo Total	79%	81%

(1) Fórmula: (Ventas al mercado interno / Ventas totales de la empresa) * 100.

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

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

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





Anexo I.E

INFORMACIÓN DESAGREGADA POR EMPRESA



ALPARGATAS

	Periodo			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades)	7.281.142	7.918.376	6.673.035	9%	-16%
Producción Propia	6.790.587	7.530.777	6.669.963	11%	-11%
Producción para terceros	490.555	387.599	3.072	-21%	-99%
Ventas (unidades) (1)	6.078.773	6.439.514	6.080.313	6%	-6%
Capacidad de Producción	8.100.000	8.500.000	8.000.000	5%	-6%
Grado de Utilización (%)	90	93	83		
Empleo (cantidad de personas)	2.770	2.722	2.458	-2%	-10%
Ingreso medio (2)	31,7	39,5	44,5	25%	13%
Exportaciones (unidades)	447.550	586.209	631.344	31%	8%
COSTOS y PRECIOS (3)					
- Precio (producto 1)	29,30	33,42	39,41	14%	18%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	menor a 1	menor a 1	menor a 1	-1%	1%
- Precio (producto 2)	46,91	55,10	65,60	17%	19%
- Rentabilidad (producto 2) - % -	menor a 1	menor a 1	entre 1 y 15	6%	3%
- Precio (producto 3)	34,31	38,48	44,85	12%	17%
- Rentabilidad (producto 3) - % -	entre 1 y 15	menor a 1	menor a 1	-1%	-5%
- Precio (producto 4)	32,30	37,25	43,12	15%	16%
- Rentabilidad (producto 4) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	3%	-5%
IMPORTACIONES					
China	905.001	1.248.230	1.165.372	38%	-7%
Brasil	1.993	17	4.012	-99%	24212%
Resto	1.137.701	1.210.440	739.508	6%	-39%
Total	2.044.695	2.458.687	1.908.891	20%	-22%
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN					
China	12%	16%	17%		
Brasil	0,03%	0,0%	0,1%		
Resto	16%	15%	11%		
Total	28%	31%	29%		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.
(3) No incluye beneficio fiscal



ARIZONA

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	100.453	111.782	97.898	11%	-12%
Producción Propia	100.453	111.782	97.898	11%	-12%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	83.886	93.297	84.741	11%	-9%
Capacidad de Producción	120.000	120.000	120.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	84	93	82		
Empleo (cantidad de personas)	21	21	20	s/v	-5%
Ingreso medio (2)	19,3	21,3	27,7	10%	30%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	7,90	9,28	12,74	17%	37%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	-4%	3%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
 (2) Excluye las ventas de producción para terceros.



BORCAL

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	38.400	41.400	53.300	8%	29%
Producción Propia	38.400	41.400	53.300	8%	29%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	36.174	41.315	53.129	14%	29%
Capacidad de Producción	40.000	40.000	53.300	s/v	33%
Grado de Utilización (%)	96	104	100		
Empleo (cantidad de personas)	43	42	42	-2%	s/v
Ingreso medio (2)	157,5	160,0	150,2	2%	-6%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	90,78	103,85	132,72	14%	28%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	10%	1%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
- (2) Excluye las ventas de producción para terceros.
- (3) Existe inconsistencia entre lo informado como capacidad de producción y producción para el año 2007.



CIRENE

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	100.453	111.782	97.898	11%	-12%
Producción Propia	100.453	111.782	97.898	11%	-12%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	83.886	93.297	84.741	11%	-9%
Capacidad de Producción	720.000	720.000	720.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	14	16	14		
Empleo (cantidad de personas)	17	17	19	s/v	s/v
Ingreso medio (2)	25,9	28,5	36,4	10%	28%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	19,34	21,28	27,72	10%	30%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	7%	-7%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



DASS ARGENTINA

	Periodo			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades)	0	90.981	600.134	-	560%
Producción Propia	0	0	0	-	-
Producción para terceros	0	90.981	600.134	-	560%
Ventas (unidades) (1)	0	0	0	-	-
Capacidad de Producción	0	100.000	633.800	-	534%
Grado de Utilización (%)	-	91	95		
Empleo (cantidad de personas)	0	70	192	-	174%
Ingreso medio (2)	-	-	-	-	-
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/op	60,61	65,33	-	8%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/op	menor a 1	menor a 1	-	-7%
IMPORTACIONES (5)					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

GRUPO NIKE

IMPORTACIONES (6)					
China	307.833	270.469	535.070	-12%	98%
Brasil	1.100.470	1.791.770	1.564.754	63%	-13%
Resto	666.895	871.223	822.017	31%	-6%
Total	2.075.197	2.933.462	2.921.841	41%	0%
IMPORTACIONES/PRODUCCION (6)					
China	64%	41%	41%		
Brasil	230%	274%	120%		
Resto	139%	133%	63%		
Total	434%	448%	224%		

NOTAS

- (1) Producción propia y encargada a terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.
(4) Sólo se consideró la producción propia y para terceros.
(5) Cabe mencionar que si bien figura en la base DGA registros de importaciones, la empresa informó que corresponden a partes y no a productos terminados.
(6) Para estas variables se consideró las importaciones realizadas por DASS, SUOLA y NIKE, y la producción que, según NIKE, encarga a DASS y SUOLA



AGNESE					
	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	154.390	149.961	147.098	-3%	-2%
Producción Propia	154.390	149.961	147.098	-3%	-2%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	173.071	151.165	151.083	-13%	-0,1%
Capacidad de Producción	360.000	360.000	360.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	43	42	41		
Empleo (cantidad de personas)	30	30	30	s/v	s/v
Ingreso medio (2)	29,0	33,2	32,8	15%	-1%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	29,00	33,00	36,00	14%	9%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	entre 1 y 15	entre 1 y 15	menor a 1	-2%	-1%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
 (2) Excluye las ventas de producción para terceros.



EVA INJECT

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	0	88.500	102.679	-	16%
Producción Propia	0	88.500	102.679	-	16%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	0	68.562	54.739	-	-20%
Capacidad de Producción	0	960.000	1.440.000	-	50%
Grado de Utilización (%)	-	9	7		
Empleo (cantidad de personas)	0	31	23	-	-26%
Ingreso medio (2)	-	14,9	11,2	-	-25%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/op	19,15	16,06	-	-16%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/op	mayor a 15	mayor a 15	-	-20%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



EXTREME GEAR

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	16.393	84.756	218.622	417%	158%
Producción Propia	16.393	84.756	218.622	417%	158%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	14.279	84.802	217.176	494%	156%
Capacidad de Producción	18.000	90.000	220.000	400%	144%
Grado de Utilización (%)	91	94	99		
Empleo (cantidad de personas)	7	16	43	129%	169%
Ingreso medio (2)	52,1	46,1	44,7	-11%	-3%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	52,08	46,13	44,74	-11%	-3%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	entre 1 y 15	13%	-15%
IMPORTACIONES					
China	79	6	37	-92%	517%
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	79	6	37	-92%	517%
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	0,5%	0,01%	0,02%		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	0,5%	0,01%	0,02%		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



FABINCAL

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	228.351	217.919	213.084	-5%	-2%
Producción Propia	228.351	217.919	213.084	-5%	-2%
Producción encargada terceros	2.790	2.740	1.570	-2%	-43%
Ventas (unidades) (1)	225.548	219.599	217.679	-3%	-1%
Capacidad de Producción	432.000	432.000	432.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	d/c	d/c	d/c		
Empleo (cantidad de personas)	95	91	85	-4%	-7%
Ingreso medio (2)	32,3	36,9	45,9	14%	24%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/d	s/d	s/d	-	-
- Rentabilidad (producto 1) - % -	menor a 1	menor a 1	menor a 1	-	-
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



FRANCALZ

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	81.004	94.541	92.173	17%	-3%
Producción Propia	81.004	94.541	92.173	17%	-3%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	81.541	95.017	90.310	17%	-5%
Capacidad de Producción	150.000	170.000	180.000	13%	6%
Grado de Utilización (%)	54	56	51		
Empleo (cantidad de personas)	64	76	83	19%	9%
Ingreso medio (2)	53,3	70,3	83,5	32%	19%
Exportaciones (unidades)	1.743	427	710	-76%	66%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	82,29	95,41	124,28	16%	30%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	menor a 1	menor a 1	menor a 1	2%	s/v
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
 (2) Excluye las ventas de producción para terceros.



GGM

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	0	0	110.047	-	-
Producción Propia	0	0	110.047	-	-
Producción encargada terceros	0	0	108.160	-	-
Ventas (unidades) (1)	0	0	191.182	-	-
Capacidad de Producción	0	15.317	200.000	-	1206%
Grado de Utilización (%)	-	-	55		
Empleo (cantidad de personas)	0	0	352	-	-
Ingreso medio (2)	-	-	64,4	-	-
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/op	s/op	59,52	-	-
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/op	s/op	mayor a 15	-	-
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	104.909	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	104.909	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	95,3%		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	95%		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



GRIMOLDI

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	438.076	525.976	497.365	20%	-5%
Producción Propia	438.076	525.976	497.365	20%	-5%
Producción encargada terceros	653.439	627.316	590.840	-4%	-6%
Ventas (unidades) (1)	1.148.185	1.121.682	1.077.356	-2%	-4%
Capacidad de Producción	465.373	558.750	547.349	20%	-2%
Grado de Utilización (%)	94	94	91		
Empleo (cantidad de personas)	222	255	268	15%	5%
Ingreso medio (2)	97,9	115,7	138,4	18%	20%
Exportaciones (unidades)	1.682	0	1.249	-100%	-
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	146,35	164,10	189,81	12%	16%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	entre 1 y 15	menor a 1	entre 1 y 15	-1%	5%
- Precio (producto 2)	s/op	72,97	88,41	-	21%
- Rentabilidad (producto 2) - % -	s/op	mayor a 15	mayor a 15	-	4%
- Precio (producto 3)	114,49	130,74	151,38	14%	16%
- Rentabilidad (producto 3) - % -	mayor a 15	entre 1 y 15	menor a 1	-4%	-5%
IMPORTACIONES					
China	85.928	121.757	297.410	42%	144%
Brasil	212.516	410.754	286.780	93%	-30%
Resto	18.019	53.881	99.340	199%	84%
Total	316.462	586.391	683.530	85%	17%
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	20%	23%	60%		
Brasil	49%	78%	58%		
Resto	4%	10%	20%		
Total	72%	111%	137%		

NOTAS

(1) Producción propia y para terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



HEY DAY					
	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	543.000	728.000	600.000	34%	-18%
Producción Propia	543.000	728.000	600.000	34%	-18%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	494.000	637.000	480.000	29%	-25%
Capacidad de Producción	1.000.000	1.000.000	1.000.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	54	73	60		
Empleo (cantidad de personas)	130	140	100	8%	-29%
Ingreso medio (2)	17,0	20,0	22,0	18%	10%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	14,00	20,00	22,00	43%	10%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	s/v	s/v
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	14	-	-	-100%	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	14	-	-	-100%	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	0,003%	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	0,003%	-	-	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
 (2) Excluye las ventas de producción para terceros.



IBEX					
	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	422.869	378.105	361.800	-11%	-4%
Producción Propia	422.869	378.105	361.800	-11%	-4%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	434.155	377.875	351.824	-13%	-7%
Capacidad de Producción	660.000	770.000	880.000	17%	14%
Grado de Utilización (%)	64	49	41		
Empleo (cantidad de personas)	34	55	47	62%	-15%
Ingreso medio (2)	14,4	17,9	22,8	24%	28%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	21,45	23,70	34,12	10%	44%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	s/v	9%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

(1) Producción propia y para terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



IGUALITA

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	438.090	451.010	331.788	3%	-26%
Producción Propia	438.090	451.010	331.788	3%	-26%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	438.187	423.812	330.325	-3%	-22%
Capacidad de Producción	480.000	480.000	480.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	91	94	69		
Empleo (cantidad de personas)	17	19	19	12%	s/v
Ingreso medio (2)	9,9	11,7	14,9	18%	28%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	8,73	10,24	13,75	17%	34%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	1%	6%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



IMPEGNO

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	93.019	109.118	119.440	17%	9%
Producción Propia	0	0	0	-	-
Producción para terceros	93.019	109.118	119.440	17%	9%
Ventas (unidades) (1)	0	0	0	-	-
Capacidad de Producción	159.000	206.000	365.000	30%	77%
Grado de Utilización (%)	59	53	33		
Empleo (cantidad de personas)	14	42	45	200%	7%
Ingreso medio (2)	-	-	-	-	-
Exportaciones (unidades)	0	6.142	0	-	-100%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/d	s/d	s/d	-	-
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/d	s/d	s/d	-	-
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

(1) Producción propia y para terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.

INDULAR

26430

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades)	822.105	1.040.850	1.945.592	27%	87%
Producción Propia	579.971	562.984	495.841	-3%	-12%
Producción para terceros	242.134	477.866	1.449.751	97%	203%
Ventas (unidades) (1)	549.511	570.903	507.509	4%	-11%
Capacidad de Producción	3.686.400	5.414.400	6.091.200	47%	13%
Grado de Utilización (%)	22	19	32		
Empleo (cantidad de personas)	470	1.292	2.628	175%	103%
Ingreso medio (2)	30,5	33,8	45,7	11%	35%
Exportaciones (unidades)	0	21.919	90.111	-	311%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/op	s/op	67,23	-	-
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/op	s/op	menor a 1	-	-
- Precio (producto 2)	45,83	48,21	49,45	5%	3%
- Rentabilidad (producto 2) - % -	menor a 1	entre 1 y 15	mayor a 15	29%	4%
- Precio (producto 3)	s/op	s/op	49,53	-	-
- Rentabilidad (producto 3) - % -	s/op	s/op	menor a 1	-	-
- Precio (producto 4)	27,02	35,03	41,46	30%	18%
- Rentabilidad (producto 4) - % -	menor a 1	menor a 1	menor a 1	25%	12%
IMPORTACIONES					
China	20.438	52.176	-	155%	-100%
Brasil	-	-	129.161	-	-
Resto	12	-	-	-100%	-
Total	20.450	52.176	129.161	155%	148%
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	2%	5%	-		
Brasil	-	-	7%		
Resto	0,001%	-	-		
Total	2%	5%	7%		

GRUPO VULCABRAS

IMPORTACIONES (5)					
China	49.131	84.841	62.114	73%	-27%
Brasil	1.744.220	2.181.576	2.413.042	25%	11%
Resto	22.277	32.703	84.429	47%	158%
Total	1.815.627	2.299.119	2.559.585	27%	11%
IMPORTACIONES/PRODUCCION (6)					
China	6%	8%	3%		
Brasil	212%	210%	124%		
Resto	3%	3%	4%		
Total	221%	221%	132%		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
- (2) Excluye las ventas de producción para terceros.
- (4) Sólo se consideró la producción propia y para terceros.
- (5) Incluye las importaciones realizadas por Reebok, VDA, INDULAR
- (6) Por producción se consideró la de INDULAR



INDUSTRIA SUCRE

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	90.919	86.004	85.113	-5%	-1%
Producción Propia	90.919	86.004	85.113	-5%	-1%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	88.095	81.487	84.129	-8%	3%
Capacidad de Producción	264.000	264.000	264.000	-	-
Grado de Utilización (%)	34	33	32		
Empleo (cantidad de personas)	29	32	34	10%	6%
Ingreso medio (2)	32,5	41,3	47,7	27%	16%
Exportaciones (unidades)	2.820	4.517	984	60%	-78%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	24,47	32,56	40,79	33%	25%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	menor a 1	entre 1 y 15	mayor a 15	8%	2%
- Precio (producto 2)	31,97	38,90	46,45	22%	19%
- Rentabilidad (producto 2) - % -	entre 1 y 15	menor a 1	menor a 1	-2%	-2%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
 (2) Excluye las ventas de producción para terceros.



IWO CILICIA					
	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	626.743	532.003	597.123	-15%	12%
Producción Propia	590.242	495.911	561.916	-16%	13%
Producción para terceros	36.501	36.092	35.207	-1%	-2%
Ventas (unidades) (1)	585.522	517.193	558.164	-12%	8%
Capacidad de Producción	1.900.000	1.900.000	1.900.000	-	-
Grado de Utilización (%)	33	28	31		
Empleo (cantidad de personas)	43	43	43	-	-
Ingreso medio (2)	9,0	11,4	13,5	27%	18%
Exportaciones (unidades)	0	1.407	1.789	-	27%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	8,63	8,76	10,33	2%	18%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	menor a 1	menor a 1	-19%	7%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



JOSE LOPES

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	391.929	453.840	455.716	16%	0%
Producción Propia	391.929	453.840	455.716	16%	0%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	388.645	457.250	443.024	18%	-3%
Capacidad de Producción	522.572	533.929	651.023	2%	22%
Grado de Utilización (%)	75	85	70		
Empleo (cantidad de personas)	138	199	178	44%	-11%
Ingreso medio (2)	-	-	-	-	-
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/d	s/d	s/d	-	-
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/d	s/d	s/d	-	-
IMPORTACIONES					
China	297.670	292.713	361.091	-2%	23%
Brasil	5.086	9.000	6.012	77%	-33%
Resto	-	-	-	-	-
Total	302.756	301.713	367.103	-0,3%	22%
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN					
China	76%	64%	79%		
Brasil	1%	2%	1%		
Resto	-	-	-		
Total	77%	66%	81%		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



JUAN CARLOS CHILLEMI

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	211.000	199.000	172.962	-6%	-13%
Producción Propia	211.000	199.000	172.962	-6%	-13%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	209.950	197.236	164.216	-6%	-17%
Capacidad de Producción	230.000	230.000	230.000	s/v	s/v
Grado de Utilización (%)	92	87	75		
Empleo (cantidad de personas)	80	68	81	-15%	19%
Ingreso medio (2)	73,1	86,0	96,6	18%	12%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	73,08	85,95	96,56	18%	12%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	-20%	-16%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



LADY STORK

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades)	1.370.300	1.460.700	1.176.755	7%	-19%
Producción Propia	1.370.300	1.460.700	1.176.755	7%	-19%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	1.220.770	1.289.144	1.093.810	6%	-15%
Capacidad de Producción	2.000.000	2.200.000	2.600.000	10%	18%
Grado de Utilización (%)	69	66	45		
Empleo (cantidad de personas)	23	23	23	s/v	s/v
Ingreso medio (2)	34,8	38,1	47,6	10%	25%
Exportaciones (unidades)	34.636	38.535	3.271	11%	-92%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	72,57	85,15	110,30	17%	30%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	-5%	2%
IMPORTACIONES					
China	311	177.916	352.625	57108%	98%
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	311	177.916	352.625	57108%	98%
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
CHINA	0,02%	12%	30%		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	0,02%	12%	30%		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



MAINCAL

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	302.588	356.042	366.912	18%	3%
Producción Propia	302.588	356.042	366.912	18%	3%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	273.459	359.447	376.259	31%	5%
Capacidad de Producción	504.000	552.000	624.000	10%	13%
Grado de Utilización (%)	60	65	59		
Empleo (cantidad de personas)	106	144	178	36%	24%
Ingreso medio (2)	49,4	58,6	74,7	19%	27%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	29,71	32,74	41,09	10%	26%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	menor a 1	menor a 1	-11%	-1%
- Precio (producto 2)	73,62	80,71	102,07	10%	26%
- Rentabilidad (producto 2) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	-4%	s/v
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



MIDLANS

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	1.380.104	993.338	1.195.555	-28%	20%
Producción Propia	1.380.104	993.338	1.195.555	-28%	20%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	999.690	739.545	911.615	-26%	23%
Capacidad de Producción	70.000	1.300.000	1.500.000	1757%	15%
Grado de Utilización (%)	1972	76	80		
Empleo (cantidad de personas)	56	56	60	s/v	7%
Ingreso medio (2)	7,8	8,0	8,0	2%	s/v
Exportaciones (unidades)	s/d	s/d	s/d	-	-
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	6,97 ⁸	7,80	7,80	12%	s/v
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	entre 1 y 15	8%	-17%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	15.000	-	-	-100%
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	15.000	-	-	-100%
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	2%	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	2%	-		

NOTAS

(1) Producción propia y para terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



PANOSS

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	62.534	81.867	57.982	31%	-29%
Producción Propia	62.534	81.867	57.982	31%	-29%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	72.975	76.437	74.270	5%	-3%
Capacidad de Producción	125.068	163.734	195.980	31%	20%
Grado de Utilización (%)	50	50	30		
Empleo (cantidad de personas)	22	26	27	18%	4%
Ingreso medio (2)	17,7	18,9	21,2	7%	13%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	16,90	18,05	20,23	7%	12%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	-2%	-2%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

(1) Producción propia y para terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



PIANS

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	48.384	316.065	249.647	553%	-21%
Producción Propia	48.384	205.214	173.804	324%	-15%
Producción para terceros	0	110.851	75.843	-	-32%
Ventas (unidades) (1)	46.051	200.417	160.909	335%	-20%
Capacidad de Producción	560.000	640.000	780.000	14%	22%
Grado de Utilización (%)	9	49	32		
Empleo (cantidad de personas)	67	73	83	9%	14%
Ingreso medio (2)	60,8	21,8	27,9	-64%	28%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/d	s/d	30,90	-	-
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/d	s/d	mayor a 15	-	-
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



SUOLA

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades)	33.020	423.821	590.189	1184%	39%
Producción Propia	0	0	0	-	-
Producción para terceros	33.020	423.821	590.189	1184%	39%
Ventas (unidades) (1)	0	0	0	-	-
Capacidad de Producción	39.000	495.000	700.000	1169%	41%
Grado de Utilización (%)	85	86	84		
Empleo (cantidad de personas)	101	221	279	119%	26%
Ingreso medio (2)	-	-	-	-	-
Exportaciones (unidades)	0	64.084	97.716	-	52%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	s/op	45,22	53,42	-	18%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	s/op	menor a 1	menor a 1	-	-2%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	72.375	32	-	-100%
Resto	-	69	74	-	7%
Total	-	72.444	106	-	-100%
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	17%	0,01%		
Resto	-	0,02%	0,01%		
Total	-	17%	0,02%		

GRUPO NIKE

IMPORTACIONES (3)					
China	307.833	270.469	535.070	-12%	98%
Brasil	1.100.470	1.791.770	1.564.754	63%	-13%
Resto	666.895	871.223	822.017	31%	-6%
Total	2.075.197	2.933.462	2.921.841	41%	0%
IMPORTACIONES/PRODUCCION (3)					
China	64%	41%	41%		
Brasil	230%	274%	120%		
Resto	139%	133%	63%		
Total	434%	448%	224%		

NOTAS

(1) Producción propia y encargada a terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.

(3) Para estas variables se consideró las importaciones realizadas por DASS, SUOLA y NIKE, y la producción que, según NIKE, encarga a DASS y SUOLA



TECAL

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	324.600	382.640	359.085	18%	-6%
Producción Propia	324.600	382.640	359.085	18%	-6%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	326.627	370.976	357.019	14%	-4%
Capacidad de Producción	600.000	750.000	800.000	25%	7%
Grado de Utilización (%)	54	51	45		
Empleo (cantidad de personas)	106	126	155	19%	23%
Ingreso medio (2)	56,0	64,9	84,5	16%	30%
Exportaciones (unidades)	3.465	8.085	1.887	133%	-77%
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	71,50	85,00	110,00	19%	29%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	entre 1 y 15	entre 1 y 15	mayor a 15	s/v	13%
- Precio (producto 2)	79,12	87,81	105,00	11%	20%
- Rentabilidad (producto 2) - % -	mayor a 15	mayor a 15	mayor a 15	15%	-1%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	35	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	35	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	0,01%	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	0,01%	-	-

NOTAS

- (1) Producción propia y para terceros
 (2) Excluye las ventas de producción para terceros.



VALE

	Período			Variaciones	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción TOTAL (unidades) (3)	46.528	49.103	46.982	6%	-4%
Producción Propia	46.528	49.103	46.982	6%	-4%
Producción para terceros	0	0	0	-	-
Ventas (unidades) (1)	47.144	49.294	47.029	5%	-5%
Capacidad de Producción	50.000	52.000	55.000	4%	6%
Grado de Utilización (%)	93	94	85		
Empleo (cantidad de personas)	33	34	35	3%	3%
Ingreso medio (2)	73,8	93,9	122,6	27%	31%
Exportaciones (unidades)	0	0	0	s/v	s/v
COSTOS y PRECIOS					
- Precio (producto 1)	73,85	95,76	123,57	30%	29%
- Rentabilidad (producto 1) - % -	menor a 1	entre 1 y 15	entre 1 y 15	10%	1%
IMPORTACIONES					
China	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	-
IMPORTACIONES/PRODUCCION					
China	-	-	-		
Brasil	-	-	-		
Resto	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

(1) Producción propia y para terceros

(2) Excluye las ventas de producción para terceros.



ADIDAS

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	108.000	375.659	773.270	248%	106%
Ventas (unidades) (1)	91.444	269.826	344.679	195%	28%
Ingreso Medio	39,35	61,58	74,07		
IMPORTACIONES (2)					
China	664.301	871.986	866.358	31%	-1%
Brasil	1.045.793	993.057	858.831	-5%	-14%
Resto	577.862	623.709	714.227	8%	15%
Total	2.287.956	2.488.752	2.439.416	9%	-2%
Reventa de importaciones					
China (pares)	647.038	1.011.991	1.008.256	56%	-0,4%
Ingreso medio (3)					
China	127,17	144,31	167,31		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	615%	232%	112%		
Total	2118%	663%	315%		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



AMERICAN DISTRIBUTION

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	-	-	-	-	-
Ventas (unidades) (1)	-	-	-	-	-
Ingreso Medio	-	-	-		
IMPORTACIONES (2)					
China	-	19.962	13.522	-	-32%
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	19.962	13.522	-	-32%
Reventa de importaciones					
China (pares)	-	15.454	13.163	-	-15%
Ingreso medio (3)					
China	-	148,02	145,50		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



DABRA					
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	-	144.740	132.275	-	-9%
Ventas (unidades) (1)	-	135.050	133.283	-	-1%
Ingreso Medio	-	99,21	119,99		
IMPORTACIONES (2)					
China	22.585	48.255	22.782	114%	-53%
Brasil	34.172	-	-	-	-
Resto	42	78	-	86%	-
Total	56.799	48.333	22.782	-15%	-53%
Reventa de importaciones					
China (pares)	-	36.732	34.996	-	-5%
Ingreso medio (3)					
China	-	94,19	111,86		
IMPORTACIONES/PRODUCCION (4)					
China	-	33%	17%		
Total	-	33%	17%		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



NIKE

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	478.095	654.595	1.302.172	37%	99%
Ventas (unidades) (1)	439.300	577.621	1.135.081	31%	97%
Ingreso Medio	67,11	76,59	97,00		
IMPORTACIONES (2)					
China	307.833	270.469	535.070	-12%	98%
Brasil	1.100.470	1.610.374	1.131.283	46%	-30%
Resto	666.895	871.154	821.943	31%	-6%
Total	2.075.197	2.751.997	2.488.296	33%	-10%
Reventa de importaciones					
China (pares)	301.152	233.712	474.033	-22%	103%
Ingreso medio (3)					
China	154,38	184,04	202,22		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	64%	41%	41%		
Total	64%	41%	41%		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



ORIGINAL SPORTS

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	-	-	-	-	-
Ventas (unidades) (1)	-	-	-	-	-
Ingreso Medio	-	-	-		
IMPORTACIONES (2)					
China	18.482	17.630	25.913	-5%	47%
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	16	-	-	-
Total	18.482	17.646	25.913	-5%	47%
Reventa de importaciones					
China (pares)	15.011	20.547	22.832	37%	11%
Ingreso medio (3)					
China	162,53	163,67	162,23		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



OSVALDO FREIER

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	s/d	s/d	s/d	-	-
Ventas (unidades) (1)	s/d	s/d	s/d	-	-
Ingreso Medio	s/d	s/d	s/d		
IMPORTACIONES (2)					
China	-	2.082	4.003	-	92%
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	-	2.082	4.003	-	92%
Reventa de importaciones					
China (pares)	s/d	s/d	s/d	-	-
Ingreso medio (3)					
China	s/d	s/d	s/d		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



OUTDOORS					
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	21.609	18.369	19.476	-15%	6%
Ventas (unidades) (1)	21.109	18.793	17.236	-11%	-8%
Ingreso Medio	179,40	202,72	242,44		
IMPORTACIONES (2)					
China	18.221	23.747	39.597	30%	67%
Brasil	4.860	2.619	1.855	-46%	-29%
Resto	7.380	14.394	16.981	95%	18%
Total	30.461	40.760	58.433	34%	43%
Reventa de importaciones					
China (pares)	10.031	18.723	27.734	87%	48%
Ingreso medio (3)					
China	256,242	254,07	266,08		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	84%	129%	203%		
Total	84%	129%	203%		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



SPORTS & ADVENTURE

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	10.798	7.653	13.968	-29%	83%
Ventas (unidades) (1)	10.248	11.199	11.945	9%	7%
Ingreso Medio	78,42	89,09	83,69		
IMPORTACIONES (2)					
China	45.787	78.974	113.190	72%	43%
Brasil	-	-	-	-	-
Resto	3.483	19.602	3.554	463%	-82%
Total	49.270	98.576	116.744	100%	18%
Reventa de importaciones					
China (pares)	43.802	62.409	71.950	42%	15%
Ingreso medio (3)					
China	108,70	98,42	111,28		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	424%	1032%	810%		
Total	424%	1032%	810%		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



TREND MILL

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	s/d	s/d	s/d	-	-
Ventas (unidades) (1)	s/d	s/d	s/d	-	-
Ingreso Medio	s/d	s/d	s/d		
IMPORTACIONES (2)					
China	1.939	73.097	83.632	3670%	14%
Brasil	33.395	-	-	-	-
Resto	69.402	18.774	5.799	-73%	-69%
Total	104.736	91.871	89.431	-12%	-3%
Reventa de importaciones					
China (pares)	s/d	s/d	s/d	-	-
Ingreso medio (3)					
China	s/d	s/d	s/d		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



UNISOL					
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	s/d	s/d	s/d	-	-
Ventas (unidades) (1)	s/d	s/d	s/d	-	-
Ingreso Medio	s/d	s/d	s/d		
IMPORTACIONES (2)					
China	73.453	103.606	144.952	41%	40%
Brasil	134.127	112.050	113.745	-16%	2%
Resto	153.786	157.898	199.428	3%	26%
Total	361.365	373.554	458.125	3%	23%
Reventa de importaciones					
China (pares)	s/d	s/d	s/d	-	-
Ingreso medio (3)					
China	s/d	s/d	s/d		
IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN (4)					
China	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



WINNERS

	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Producción encargada a terceros	-	-	-	-	-
Ventas (unidades) (1)	-	-	-	-	-
Ingreso Medio	-	-	-		
IMPORTACIONES (2)					
China	23.538	135.857	198.591	477%	46%
Brasil	12.600	7	-	-100%	-
Resto	-	-	-	-	-
Total	36.138	135.864	198.591	276%	46%
Reventa de importaciones					
China (pares)	31.334	118.416	165.550	278%	40%
Ingreso medio (3)					
China	114,09	155,57	163,42		
IMPORTACIONES/PRODUCCION (4)					
China	-	-	-		
Total	-	-	-		

NOTAS

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Corresponde a la venta de importaciones
 (3) Producción encargada a terceros

- (1) Producción encargada a terceros
 (2) Fuente: CNCE en base a DGA
 (3) Corresponde a la venta de importaciones
 (4) Producción encargada a terceros



ANEXO II: EVOLUCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES



EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES

El Artículo 10 del Acuerdo Antidumping¹, hace referencia a la retroactividad de los derechos antidumping. De los artículos 10.2² y 10.6³ del Acuerdo surgen los requisitos que deben reunirse para la aplicación de un derecho retroactivo.

A tal fin y para dar cumplimiento a lo prescripto en el apartado ii) del artículo 10.6, en el presente Anexo se presenta la evolución de las importaciones desde enero de 2008 a diciembre de 2008 (último año del período investigado) y su actualización hasta agosto de 2009 (último mes disponible) a efectos de que el Directorio de esta CNCE, ante la posibilidad de aplicarse retroactivamente un derecho antidumping y una vez cumplidos los requisitos formales que exigen los artículos citados precedentemente, cuente con la misma a los fines de su determinación.

En los Cuadros A.II se presentan las importaciones de CALZADO desagregadas por Categoría, así como un Cuadro con todos los CALZADOS, originarias de CHINA y del resto de los orígenes, en tanto que en el Gráfico A.II.1 se presenta la evolución mensual de dichas importaciones originarias de CHINA.

¹ En adelante, Acuerdo

² "Cuando se formule una determinación definitiva de la existencia de daño (pero no de amenaza de daño o de retraso importante en la creación de una rama de producción) o, en caso de formularse una determinación definitiva de la existencia de amenaza de daño, cuando el efecto de las importaciones objeto de dumping sea tal que, de no haberse aplicado medidas provisionales, hubiera dado lugar a una determinación de la existencia de daño, se podrán percibir retroactivamente derechos antidumping por el período en que se hayan aplicado medidas provisionales".

³ "Podrá percibirse un derecho antidumping definitivo sobre los productos que se hayan declarado a consumo 90 días como máximo antes de la fecha de aplicación de las medidas provisionales cuando, en relación con el producto objeto de dumping considerado, las autoridades determinen:

- i) que hay antecedentes de dumping causante de daño, o que el importador sabía o debía haber sabido que el exportador practicaba el dumping y que éste causaría daño, y
- ii) que el daño se debe a importaciones masivas de un producto objeto de dumping, efectuadas en un lapso de tiempo relativamente corto que, habida cuenta del momento en que se han efectuado las importaciones objeto de dumping, su volumen y otras circunstancias (tales como una rápida acumulación de existencias del producto importado), es probable socaven gravemente el efecto reparador del derecho antidumping definitivo que deba aplicarse, a condición de que se haya dado a los importadores interesados la oportunidad de formular observaciones".



Cuadro N° A.II - A
Importaciones de CALZADO - Categoría A

En pares

PERÍODO	Categoría A			Total Categoría A
	CHINA	BRASIL	Resto	
Ene-08	252	18.072	2.505	20.829
Feb-08	64.800	8.300	271	73.371
Mar-08	37.885	44.399	-	82.284
Abr-08	34.785	14.939	300	50.024
May-08	13.670	27.940	50	41.660
Jun-08	58.639	25.033	2.988	86.660
Jul-08	14.290	22.303	34	36.627
Ago-08	12.471	19.493	121	32.085
Sep-08	75.480	33.970	300	109.750
Oct-08	30.048	76.613	1.145	107.806
Nov-08	26.198	42.043	670	68.911
Dic-08	34.668	16.528	40	51.236
Ene-09	69.370	9.704	290	79.364
Feb-09	40.040	19.653	5.960	65.653
Mar-09	14.330	23.350	808	38.488
Abr-09	48.872	15.828	8.772	73.472
May-09	8.520	39.455	-	47.975
Jun-09	26.724	27.303	600	54.627
Jul-09	9.754	41.436	1.571	52.761
Ago-09	5.764	8.955	10	14.729
ene08-ago08	236.792	180.479	6.269	423.540
ene09-ago09	223.374	185.684	18.011	427.068
Var. Ene-ago 09 / ene-ago 08	-6%	3%	187%	1%

En el área sombreada se presenta el período investigado.

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



Cuadro N° A.II - B
Importaciones de CALZADO - Categoría B

En pares

PERÍODO	Categoría B			Total Categoría B
	CHINA	BRASIL	Resto	
Ene-08	338.640	278.951	96.239	713.830
Feb-08	554.918	471.516	202.835	1.229.269
Mar-08	509.558	329.811	83.843	923.211
Abr-08	666.324	568.949	261.977	1.497.250
May-08	559.183	520.471	170.514	1.250.168
Jun-08	310.963	559.323	180.817	1.051.103
Jul-08	555.844	565.488	169.349	1.290.681
Ago-08	482.037	405.184	134.240	1.021.461
Sep-08	566.691	436.333	152.667	1.155.690
Oct-08	668.911	779.874	157.103	1.605.888
Nov-08	521.251	367.512	129.062	1.017.825
Dic-08	205.494	300.940	91.405	597.839
Ene-09	398.142	95.167	101.711	595.020
Feb-09	218.870	155.246	184.953	559.069
Mar-09	634.843	232.194	64.358	931.395
Abr-09	663.220	304.719	378.789	1.346.728
May-09	385.444	202.601	124.287	712.332
Jun-09	384.019	262.860	66.788	713.666
Jul-09	364.742	345.849	133.765	844.356
Ago-09	269.668	302.134	242.928	814.730
ene08-ago08	3.977.467	3.699.692	1.299.814	8.976.972
ene09-ago09	3.318.947	1.900.768	1.297.579	6.517.293
Var. Ene-ago 09 / ene-ago 08	-17%	-49%	0%	-27%

 En el área sombreada se presenta el período investigado.

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



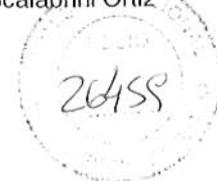
Cuadro N° A.II - C
Importaciones de CALZADO - Categoría C

En pares

PERÍODO	Categoría C			Total Categoría C
	CHINA	BRASIL	Resto	
Ene-08	18.381	508.391	660	527.432
Feb-08	10.991	233.520	181	244.691
Mar-08	21.230	9.817	3.694	34.741
Abr-08	20.764	400	80	21.244
May-08	16.811	32.918	18	49.747
Jun-08	88.637	130.116	1.971	220.724
Jul-08	53.073	118.435	4.946	176.454
Ago-08	108.072	618.001	2.020	728.093
Sep-08	117.572	1.014.596	9.414	1.141.582
Oct-08	245.224	1.789.801	50.616	2.085.641
Nov-08	212.560	2.658.734	11.391	2.882.685
Dic-08	81.342	1.015.557	119	1.097.018
Ene-09	28.114	1.136.154	34	1.164.302
Feb-09	8.460	5.430	2	13.892
Mar-09	20.727	5.524	1.321	27.572
Abr-09	-	3.588	19.079	22.667
May-09	15.188	830	12	16.030
Jun-09	48.641	1.913	96	50.649
Jul-09	45.009	84.485	1.191	130.685
Ago-09	330	314.689	5.144	320.163
ene08-ago08	337.958	1.651.597	13.570	2.003.124
ene09-ago09	166.469	1.552.613	26.878	1.745.959
Var. Ene-ago 09 / ene-ago 08	-51%	-6%	98%	-13%

 En el área sombreada se presenta el período investigado.

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



Cuadro N° A.II - D
Importaciones de CALZADO - Categoría D

En pares

PERÍODO	Categoría D			Total Categoría D
	CHINA	BRASIL	Resto	
Ene-08	103.448	250.709	119.466	473.623
Feb-08	144.856	204.456	62.242	411.554
Mar-08	149.262	430.144	98.446	677.851
Abr-08	248.897	353.772	106.515	709.184
May-08	159.496	449.894	130.936	740.325
Jun-08	189.263	335.962	26.083	551.307
Jul-08	223.735	361.123	108.813	693.670
Ago-08	192.141	280.244	82.544	554.929
Sep-08	141.626	407.026	117.178	665.830
Oct-08	233.839	629.605	72.806	936.250
Nov-08	186.194	529.689	214.238	930.120
Dic-08	93.227	263.590	62.932	419.749
Ene-09	157.347	85.199	115.931	358.477
Feb-09	31.454	161.198	17.142	209.794
Mar-09	172.485	130.916	109.860	413.261
Abr-09	155.565	448.235	73.880	677.680
May-09	278.412	268.960	175.796	723.168
Jun-09	125.246	302.454	103.571	531.271
Jul-09	149.422	210.656	80.836	440.914
Ago-09	68.586	318.969	96.479	484.034
ene08-ago08	1.411.096	2.666.303	735.042	4.812.440
ene09-ago09	1.138.517	1.926.586	773.494	3.838.597
Var. Ene-ago 09 / ene-ago 08	-19%	-28%	5%	-20%

 En el área sombreada se presenta el período investigado.

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



Cuadro N° A.II - E
Importaciones de CALZADO - Todas las categorías

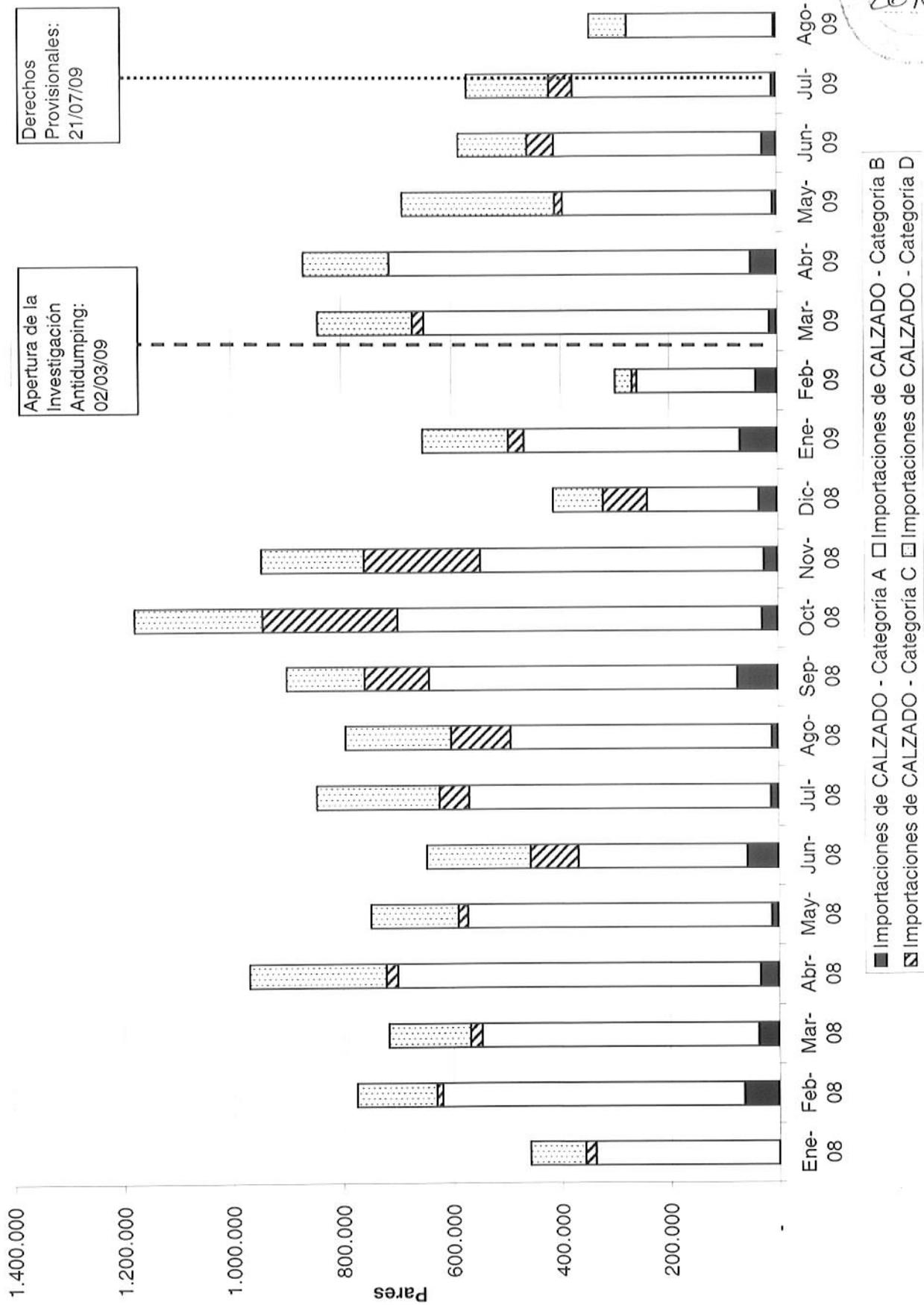
En pares

PERÍODO	Todas las Categorías			Total Todas las categorías
	CHINA	BRASIL	Resto	
Ene-08	460.721	1.056.123	218.870	1.735.714
Feb-08	775.565	917.792	265.529	1.958.885
Mar-08	717.935	814.170	185.982	1.718.087
Abr-08	970.769	938.060	368.872	2.277.701
May-08	749.159	1.031.222	301.518	2.081.899
Jun-08	647.502	1.050.433	211.859	1.909.793
Jul-08	846.942	1.067.349	283.142	2.197.432
Ago-08	794.721	1.322.922	218.925	2.336.567
Sep-08	901.369	1.891.925	279.559	3.072.852
Oct-08	1.178.022	3.275.893	281.670	4.735.585
Nov-08	946.203	3.597.978	355.361	4.899.541
Dic-08	414.731	1.596.615	154.495	2.165.841
Ene-09	652.973	1.326.223	217.966	2.197.162
Feb-09	298.824	341.527	208.056	848.407
Mar-09	842.384	391.984	176.347	1.410.715
Abr-09	867.657	772.370	480.520	2.120.547
May-09	687.564	511.845	300.095	1.499.504
Jun-09	584.630	594.529	171.055	1.350.213
Jul-09	568.927	682.425	217.363	1.468.715
Ago-09	344.348	944.747	344.561	1.633.655
ene08-ago08	5.963.312	8.198.070	2.054.694	16.216.076
ene09-ago09	4.847.306	5.565.650	2.115.961	12.528.917
Var. Ene-ago 09 / ene-ago 08	-19%	-32%	3%	-23%

 En el área sombreada se presenta el período investigado.

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

GRÁFICO A.II.1
Importaciones de CALZADO de CHINA





ANEXO III

ACTUACIONES RELATIVAS AL OFRECIMIENTO DE PRUEBA



En el presente Anexo se sintetizan los antecedentes y actuaciones relacionados con el ofrecimiento y producción de prueba. Asimismo, en las tablas N° A.III.1, N° A.III.2, N° A.III.3 y N° A.III.4, se resumen las actuaciones referidas al ofrecimiento de prueba, las respectivas decisiones de esta CNCE, y un detalle del resultado en función de lo acompañado por las partes oferentes.

Antecedentes y actuaciones relacionadas con los ofrecimientos de prueba

El 29 de junio de 2009 se hizo saber a las empresas y cámaras acreditadas en las presentes actuaciones, la fecha¹ límite fijada para que las partes interesadas ofrezcan pruebas (fs. 16906/17122).

Entre los días 13 y 14 de julio se recibieron los ofrecimientos de prueba efectuados por OSVALDO FREIER (fs. 17252/3), la COMMBI (fs. 17261/79), las firmas ADIDAS, UNISOL, REEBOK INTERNATIONAL, NIKE ARGENTINA, IDEA MACAO, FU JIAN LINSORE SPORTS PRODUCTS, LIAN JIANG CHING LUH SHOES, QINGDAO TAE KWANG SHOES, QINGDAO CHANGSHIN, APACHE II FOOTWEAR., SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, EVERVAN (fs. 17282/329) y la CIC (fs. 17330/75). Al día siguiente se remitió copia² a la DCD para su conocimiento y fines que estime corresponder (fs. 17403). Para mayor detalle ver tablas adjuntas en el presente anexo.

Con fecha 23 de julio de 2009, esta CNCE notificó³ a las empresas y cámaras que ofrecieron pruebas la decisión adoptada por la Comisión al respecto (fs. 17659/89).

El día 20 de agosto de 2009, 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 solicitaron una prórroga del plazo para la producción de prueba (fs. 18276/87). En la misma fecha, la CNCE le hizo saber a las mencionadas empresas y a la CIC que resultaba posible extender el plazo⁴ para la producción de la prueba hasta el 28 de agosto de 2009 (fs. 18307/22). El 26 de agosto de 2009, las empresas

¹ Conforme lo establece el primer párrafo del Art. 18 del Decreto Reglamentario N° 1393/08.

² Tal como surge de la Tabla A.III.4 del presente Anexo, se remitieron copia de las presentaciones efectuadas por las firmas ADIDAS, UNISOL, REEBOK INTERNATIONAL, NIKE ARGENTINA, IDEA MACAO, FU JIAN LINSORE SPORTS PRODUCTS, LIAN JIANG CHING LUH SHOES, QINGDAO TAE KWANG SHOES, QINGDAO CHANGSHIN, APACHE II FOOTWEAR., SOJITZ CORPORATION OF AMERICA y EVERVAN.

³ Conforme lo establece el segundo párrafo del Art. 18 del Decreto Reglamentario N° 1393/08.

⁴ El plazo original para la producción de la prueba operaba el 21 de agosto de 2009 (fs. 17659/89).



importadoras y exportadoras mencionadas en el presente punto solicitaron una nueva prórroga del plazo para la producción de prueba (fs 18699/710). El 27 de agosto de 2009, la CNCE le hizo saber a las firmas solicitantes que resultaba imposible conceder un nuevo plazo de prórroga para la producción de prueba atento a los plazos establecidos en el Art. 18 del decreto 1393/2008 para la producción de la prueba (fs. 18739/52).

El día 28 de agosto de 2009, se recibió una presentación 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 la cual acompañaron parte de la producción de la prueba oportunamente ofrecida (fs. 18769/19036).

El día 1 de septiembre de 2009 se recibió una presentación 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 la cual acompañaron documentación complementaria a la prueba presentada el 28 de agosto del corriente (19265/19336).

El día 8 de septiembre de 2009, 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 interpusieron Recurso de Reconsideración con Jerárquico en subsidio por la prórroga denegada por esta CNCE (19392/451).

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

Tabla N° A.III.1. Ofrecimiento de pruebas tendientes a demostrar la necesidad de la exclusión del calzado de ciclismo

EMPRESA/ CAMARA	PRUEBA OFRECIDA	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
OSVALDO FREIER	Documental	Se remite al catálogo SHIMANO con el detalle de las zapatillas y a la muestra física de las zapatillas que importan con el pedal al que va necesariamente unida para su uso.) (fs. 17253)	Producida. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones
	Documental	Acompañan impresiones de las principales páginas de Internet como LOCALS BIKE SHOPS, GUIA CICLISMO, los que venden este producto (fs. 17261) Acompañan copia de páginas del catálogo de la empresa SHIMANO (fs. 17262)	Producida. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones
COMMBI	Encuesta	A comercios que venden este producto (Bicicletterías y comercios reconocidos) quienes deberán responder; a) Si las zapatillas que comercializan son nacionales o importadas. b) Si tienen conocimiento o conocen de la existencia de zapatillas para ciclismo fabricadas en Argentina (fs. 17262).	n/c
	Documental	Constancias del expediente de los que surge que no se ha podido localizar ninguna empresa que haya manifestado su condición de fabricante de calzado para ciclismo (fs. 17262).	n/c

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



Tabla N° A.III.2. Ofrecimiento de pruebas de la CIC tendientes a demostrar las características físicas del calzado de categoría "B" de producción nacional e importado

EMPRESA/ CÁMARA	PRUEBA OFRECIDA	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
	<p>Que el Director de del Centro de Formación de Recursos Humanos y Tecnología (CEFOTECA), el Sr. Carlos Montes, informe las características físicas, técnicas, de producción y cualquier otro punto que resulte conveniente y ampliatorio sobre las condiciones de la empresas productoras nacionales de calzado deportivo de performance y si existen diferencias con el producto importado (fs. 17332).</p>	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra Cámara, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el párrafo tercero, Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Producida. Presentado a fs. 19064/081. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones</p>
CIC	Informe	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra Cámara, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el párrafo tercero, Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Producida. El referido informe fue presentado por la CIC a fs. 19053/099. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones</p>
	Oficio	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra Cámara, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el párrafo tercero, Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Producida. La CIC acompañó nota de la UTICRA a fs. 19112/114. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones</p>

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



Tabla N° A.III.3. Ofrecimiento de pruebas de la CIC tendientes a demostrar el daño sufrido por la industria nacional de calzado.

EMPRESA/ CÁMARA	PRUEBA OFRECIDA	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
CIC Documental	Reportes financieros públicos alojados en los respectivos portales de Internet de las marcas NIKE INTERNATIONAL (www.invest.nike.com), ADIDAS (www.adidas.com) y PUMA (www.puma.com)	Aceptada. Agregada en el expediente a fs. 17.337/52. Sin embargo, conforme lo establecido en el Art. 15 de Decreto Reglamentario N° 1393/08 y el Art. 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos, Decreto N° 1759/72 T.O. 1991, la referida documentación deberá contar con la correspondiente traducción efectuada por traductor público matriculado. Al respecto, se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que sea acompañada por vuestra Cámara.	Producida. Las correspondientes traducciones fueron presentadas a fs. 19115/144. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones
	Cuadro resumen de la evolución de las importaciones de origen China sujetas al trámite de licencias de importación.	Aceptada. Agregada en el expediente a fs. 17353.	Producida. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones
	Anexo estadístico de las importaciones de la firma ALPARGATAS.	Aceptada. Agregada en el expediente a fs. 17355/73.	Producida. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones
	Cuadro resumen de la evolución de las importaciones de ALPARGATAS.	Aceptada. Agregada en el expediente a fs. 17374.	Producida. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones
	Nota periodística del diario Ámbito Financiero de fecha 11 de junio de 2009.	Aceptada. Agregada a fs. 17375.	Producida. La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones



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

Tabla N° A.III.3. (continuación)

EMPRESA/ CÁMARA	PRUEBA OFRECIDA	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
CIC	<p>A la Unión de Trabajadores de la Industria del Calzado de la República Argentina (UTICRA), Sindicato de empleados de Caucho y Afines (SECA), Sindicato Obrero del Caucho, Anexos y Afines (SOCAYA), Sindicato de Empleados Textiles de Industria y Afines (SETIA) a fin de que informen acerca de notificaciones sobre suspensiones, vacaciones adelantadas, reducción de jornada laboral, o cualquier otra medida tendiente a preservar los puestos de trabajo en el sector de la industria doméstica (fs. 17334).</p>	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra Cámara, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el parrafo tercero, Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Cumplido el plazo otorgado para la producción de prueba, a la fecha de elaboración del presente informe no ha sido acompañada la referida información ofrecida. Por otra parte, la CIC acompañó nota de la UTICRA a fs. 19112/114 en la cual hace una breve referencia de medidas tendiente a preservar los puestos de trabajo en el sector de la industria local.</p>

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



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

Tabla N° A.III.4. Ofrecimiento de pruebas de las firmas importadoras y exportadoras tendientes a demostrar las características físicas del calzado de categoría "B" y la ausencia de daño a la industria nacional de calzado.

EMPRESA	PRUEBA OFRECIDAS	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
ADIDAS UNISOL REEBOK NIKE IDEA MACAO FU JIAN ⁵ LIAN JIAN QINGDAO TAE KWANG QINGDAO CHANG SHIN APACHE SOJITZ EVERVAN	Informe Estudio Técnico que analice las características técnicas del calzado STAF y su proceso productivo (fs. 17283, 17287, 17291, 17295, 17299, 17303, 17307, 17311, 17315, 17319, 17323, 17327)	Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra empresa, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.	Producida. La referida información fue presentada por 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), QING DAO TEA KWAN (fs. 19016/036). La información presentada será considerada, de corresponder, por la CNCE en función de toda la información agregada a las actuaciones.
	Informe econométrico que analice el impacto de las importaciones de calzado de origen China y de otras variables endógenas y exógenas de la economía argentina sobre la industria del calzado local (fs. 17283, 17287, 17291, 17295, 17299, 17303, 17307, 17311, 17315, 17319, 17323, 17327).	Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra empresa, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.	Cumplido el plazo otorgado para la producción de prueba, a la fecha de elaboración del presente informe no ha sido acompañada la referida información ofrecida.

⁵ Esta firma no presentó la documentación necesaria para acreditar personería, la que fue solicitada mediante nota CNCE/GN N° 1070/09 y reiterada mediante nota CNCE/GN N° 1376/09 de fecha 29 de junio de 2009.



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

Tabla N° A.III.4. (continuación)

EMPRESA	PRUEBA OFRECIDA	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
ADIDAS UNISOL REEBOK NIKE IDEA MACAO FU JIAN ⁶ LIAN JIAN QINGDAO TAE KWANG QINGDAO CHANG SHIN APACHE SOJITZ EVERVAN	<p>Estudio de mercado sobre la situación del mercado de calzado local (fs. 17283, 17287, 17291, 17299, 17303, 17307, 17311, 17315, 17319, 17323, 17327).</p>	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra empresa, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Cumplido el plazo otorgado para la producción de prueba, a la fecha de elaboración del presente informe no ha sido acompañada la referida información ofrecida.</p>
	<p>Estudio de mercado sobre la percepción de los consumidores respecto de los distintos tipos de calzado (fs. 17283, 17287, 17291, 17295, 17299, 17303, 17307, 17311, 17315, 17319, 17323, 17327).</p>	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra empresa, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Cumplido el plazo otorgado para la producción de prueba, a la fecha de elaboración del presente informe no ha sido acompañada la referida información ofrecida.</p>
	<p>Informe de fábricas en China sobre el remanente de Stock que poseen (fs. 17283, 17287, 17291, 17295, 17299, 17303, 17307, 17311, 17315, 17319, 17323, 17327).</p>	<p>Aceptada. Se otorgó plazo hasta el 28 de agosto de 2009 para que la citada información sea acompañada por escrito por vuestra empresa, la que, una vez incorporada al expediente, revestirá carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Cumplido el plazo otorgado para la producción de prueba, a la fecha de elaboración del presente informe no ha sido acompañada la referida información ofrecida.</p>

⁶ Esta firma no presentó la documentación necesaria para acreditar personería, la que fue solicitada mediante nota CNCE/GN N° 1070/09 y reiterada mediante nota CNCE/GN N° 1376/09 de fecha 29 de junio de 2009.



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

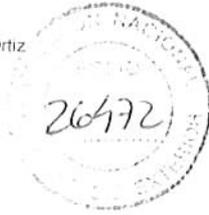
Tabla N° A.III.4. (continuación)

EMPRESA	PRUEBA OFRECIDA	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
ADIDAS UNISOL REEBOK NIKE IDEA MACAO FU JIAN ⁷ LIAN JIAN QINGDAO TAE KWANG QINGDAO CHANG SHIN APACHE SOJITZ EVERVAN	Oficio A la República Popular China para que se expida sobre: 1) la validez y/o procedencia de la presente investigación, 2) si China es una economía de mercado 3) si la Argentina reconoció e status de economía de mercado de China (fs. 17283, 17287, 17291, 17295, 17299, 17303, 17307, 17311, 17315, 17319, 17323, 17327)	Denegada. Teniendo en cuenta que el ofrecimiento no corresponde al ámbito de competencia de la CNCE, está Comisión remitió dicho ofrecimiento a la DCD mediante nota CNCE/GN N° 1445/09 para su conocimiento y fines que estime corresponder (fs. 17403).	n/c

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

⁷ Esta firma no presentó la documentación necesaria para acreditar personería, la que fue solicitada mediante nota CNCE/GN N° 1070/09 y reiterada mediante nota CNCE/GN N° 1376/09 de fecha 29 de junio de 2009.





ANEXO IV

INFORMES DE VERIFICACIÓN

ES COPIA FIEL

COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
2009 - Año de Homenaje a Raúl Scalabrín Ortiz
EXPEDIENTE N° 21/09
INFORME DE VERIFICACIÓN

Dr. LEONARDO GRANATO

"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"^{1 2} ORIGINARIOS DE REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA ADIDAS ARGENTINA S.A³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009



Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 31/09.

Fecha de la Verificación:	24 de agosto de 2009
Realizada por:	Dr. Javier Baez Rivoira, Lic. Sebastián Lastra, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sr. Walter Koll.
Ubicación:	San Isidro (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre producción encargada a terceros, costos de nacionalización, costos totales y ventas y precios al mercado interno.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa ADIDAS en su respuesta al "Cuestionario para el Importador" de la CNCE para el período enero de 2006 - diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

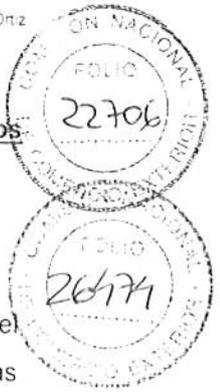
¹ Excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard clasificado en la NCM 6401 a 6405.

² En adelante, calzados.

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

Handwritten marks and signatures on the left margin, including a large scribble and a signature that appears to be 'CN'.

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisario Titular



2. Verificación de la información sobre producción encargada a terceros, costos de nacionalización, costos totales y ventas y precios al mercado interno.

2.1. Producción contratada a terceros.

La verificación de la producción contratada a terceros de calzados para el período analizado se realizó en base al Sistema de órdenes de compra, las respectivas facturas de proveedores y los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la información.

En primer lugar se analizó la consistencia de la información total aportada con los datos desagregados por proveedor suministrados durante la verificación. Con posterioridad se observó el sistema de órdenes de compras y dichos datos fueron confrontados con los papeles de trabajos y las facturas de los proveedores emitidas los meses de julio y agosto de 2007 y diciembre de 2008⁴.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.2. Costos de Nacionalización.

La verificación de los costos de nacionalización de los modelos representativos de calzados de todos los orígenes informados (Categorías B y C) para el período analizado se realizó en base al sistemas de órdenes de compras, las facturas de los proveedores, las registraciones contables y los papeles de trabajo utilizados por la empresa para la confección de la información.

Con los datos del sistema de órdenes de compra y las facturas de los proveedores se constataron, entre otras cosas, los productos importados por origen, el valor FOB y las cantidades compradas.

Con los papeles de trabajo y las registraciones contables se constataron los demás costos y gastos de nacionalización, observándose que los gastos de administración, comercialización, financieros y otros fueron asignados considerando la participación porcentual de ventas por origen y los pares vendidos.

[Handwritten signatures and initials on the left margin]

SL

⁴ Solamente tenía un proveedor

ES COPIA FIEL

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
2009 - Año de Homenaje a Raul Scalabrini Ortiz
EXPEDIENTE Nº 21/09
INFORME DE VERIFICACION

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior



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

2.3. Costos totales.

La verificación de los costos totales de calzados (contratado a terceros, originarios de China y el resto de los orígenes) para el período analizado se realizó en base a las registraciones contables y a los papeles de trabajo utilizados por la empresa para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Importador" de la CNCE, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

Por último, durante la verificación los técnicos de la CNCE constataron la participación de las ventas de la producción contratada a terceros por proveedor.

2.4. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios de los modelos representativos informados por la firma (Categorías B y C) se realizó en base al sistema integrado de facturación y a las correspondientes registraciones contables.

En primer lugar se confrontó la totalidad de la facturación anual por grandes rubros (calzados, textiles, etc.) con lo informado oportunamente por la empresa. Con posterioridad dicho soporte documental se constató contra las registraciones contables.

Por su parte, los precios anuales (ingresos medios por ventas) se constataron mediante el sistema integrado de facturación, señalándose que en oportunidad de la verificación no se pudieron constatar los correspondientes ingresos medios por ventas mensuales.

Excepto por lo descripto respecto de los ingresos medios por ventas mensuales, de la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

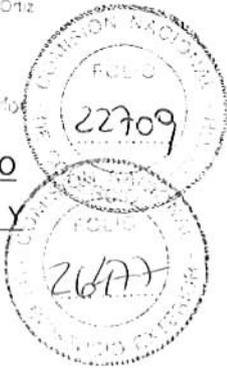
D. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior



3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por ADIDAS respecto a la producción contratada a terceros, costos totales, costos de nacionalización y ventas y precios al mercado interno (con la salvedad expuesta), se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Dr. LEONARDO GRANATO
Comision Nacional de Comercio Exterior



"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" ^{1 2} ORIGINARIOS DE REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA ALPARGATAS CALZADOS S.A ³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 32/09

Fecha de la Verificación:	1º de septiembre de 2009.
Realizada por:	Dr. Leonardo Granato, Lic. Sebastián Lastra, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Dr. Martin Pugliese.
Ubicación:	Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas y precios al mercado interno, existencias y costos unitarios y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa ALPARGATAS CALZADOS en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

Cabe destacar que la firma ALPARGATAS CALZADOS ha suministrado la información de las variables consolidando los datos del producto analizado de todas

¹ Excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la practica de ski y snowboard clasificado en la NCM 6401 a 6405.

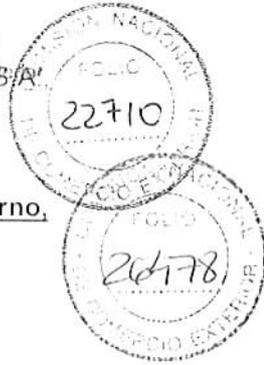
² En adelante, calzados

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

Handwritten signatures and initials on the left margin, including 'CW' and 'SL'.

D. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

las empresas del grupo ALPARGATAS S.A. (CALZADOS CATAMARCA S/A,
CONFECCIONES TEXTILES S.A. y ALPARGATAS TEXTIL S.A.)



2. Verificación de la información ventas y precios al mercado interno, existencias y costos unitarios y totales.

2.1. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios de los modelos representativos informados por la firma (Categoría B – Art. 140131 Profesional, Art. 140213 X Forcer, Art. 141145 Nova Low y Art. 140410 Pulsar 3) se realizó en base al Sistema de facturación, los papeles de trabajo utilizados para la confección de la información y la documentación emitida por la firma (facturas, notas de crédito y notas de débito).

En primer término se confrontaron los datos obtenidos del Sistema de facturación con los totales en pares y valores informados oportunamente por la firma. Con posterioridad los datos del sistema y lo detallado en los papeles de trabajo se constataron contra documentación emitida (facturas, notas de crédito y notas de débito) los meses de enero de 2006, marzo de 2007 y junio de 2008.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.2. Existencias.

La verificación de las existencias de calzados a diciembre de cada año se realizó en base a Listados analíticos de stock y a los papeles de trabajo utilizados por la empresa.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
CW
SL



2.3. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos unitarios (Categoría B – Art. 140131 Profesional, Art. 140213 X Forcer, Art. 141145 Nova Low y Art. 192270 Parsec Kids) y totales de calzados oportunamente informado por la empresa, se realizó en base al sistema de costos, las registraciones contables y los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta al “Cuestionario para el Productor” de la CNCE.

El sistema de costos contenía, entre otras cosas, los procesos productivos, los centros de costos productivos y los centros de costos de servicios, la unidad de medida, los consumos y las valorizaciones estándar de los distintos insumos nacionales e importados para cada uno de los calzados informados y un detalle de los demás componentes del costo (mano de obra, costos variables de fabricación y costos fijos de fabricación).

Con las registraciones contables se constataron las valorizaciones de algunos otros insumos y la contabilización de los distintos desvíos en el consumo y en el precio con lo real.

Con las registraciones contables y con los papeles de trabajo se constataron la asignación de los distintos costos compartidos, señalando que estos se distribuyeron en base a la participación porcentual sobre ventas totales de calzados deportivos de producción propia.

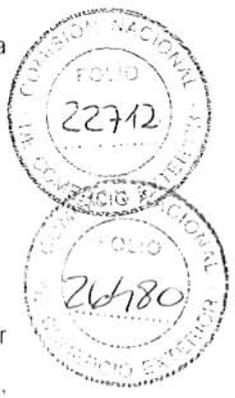
Respecto de los costos totales, se señala que en los importes informados como costos variables totales se incluyen los costos de calzados deportivos exportados de producción propia. Por dicha razón, con la información contable puesta a disposición por la empresa los técnicos de la CNCE procedieron a netear de los costos variables de calzados la parte correspondiente a los calzados exportados. A continuación se presentan los costos variables totales a considerar en cada uno de los años analizados:

Tabla N° 1
En miles de pesos

	2006	2007	2008
Costos Variables Totales	127.424,63	160.137,84	180.688,00

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Excepto por lo expuesto en el párrafo precedente, de la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la firma.



3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por ALPARGATAS CALZADOS respecto a las ventas y precios al mercado interno, existencias y costos unitarios y totales (con la salvedad expuesta), se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Handwritten notes and signatures on the left side of the page, including the initials 'CM/SL' and a large, illegible signature.

**"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" ^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

VERIFICACION A LA EMPRESA CANVAS S.R.L ³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01.0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 33/09

Fecha de la Verificación:	6 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Joaquin Marsetti, Dr. Javier Baez Rivoira, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sr. Rubén Van Brussel.
Ubicación:	La Tablada (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas e ingreso medio por venta, personal ocupado y costos y rentabilidad.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa CANVAS en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405

² En adelante, calzados

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

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior



2. Verificación de la información sobre ventas e ingreso medio por venta, personal ocupado y costos y rentabilidad.

2.1. Ventas e ingreso medio por venta.

La verificación de la información cualitativa de ventas (en pares) al mercado interno de calzados y el ingreso medio por ventas informado por la firma (Categoría B) se realizó en base a la documentación emitida por la empresa (facturas, notas de crédito, notas de débito), declaraciones juradas de IVA y los papeles de trabajo utilizados habitualmente por empresa, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.2. Personal ocupado.

La verificación del personal ocupado de la empresa se realizó en base a las declaraciones juradas presentadas al Sistema de Seguridad Social y a los papeles de trabajo utilizados habitualmente por la empresa, no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

Por último, se deja constancia que en el año 2006, la firma informó solamente el personal ocupado en el proceso productivo de ensamblado. En caso de incorporarse la totalidad de los procesos productivos el personal ocupado de producción ascendería a 30 personas.

2.3. Costos y rentabilidad.

La verificación de la información cualitativa de costos y rentabilidad de calzados (Categoría B), se realizó en base a los Estados Contables y a los papeles de trabajo utilizados por la empresa para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por CANVAS respecto a las ventas e ingreso medio por venta, personal ocupado (con la salvedad expuesta) y costos y rentabilidad, se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Handwritten notes and signatures on the left margin, including a large signature at the top and several initials or short signatures below.

**“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”^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

VERIFICACION A LA EMPRESA GRIMOLDI S.A³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 34/09

Fecha de la Verificación:	19 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Leonardo Granato, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta
Recibidos por:	Sr. Alberto Ignacio Grimoldi.
Ubicación:	Castelar (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas y precios al mercado interno, existencias y costos unitarios y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa GRIMOLDI en su respuesta al “Cuestionario para el Productor” de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405.

² En adelante, calzados

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

Dr. LEONARDO GRANATO



2. Verificación de la información ventas y precios al mercado interno existencias y costos unitarios y totales.

2.1. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios de los modelos representativos informados por la firma (Categoría B – Marca Merrel Moto CZM 165056, Categoría C – Marca Hush Puppies Sunlight HVB 681478 y Categoría D – Marca Hush Puppies Dolphin HQN 116087) se realizó en base a los listados analíticos de ventas, Subdiarios de Ventas a Mayoristas y a Minoristas y la documentación emitida por la firma (facturas, notas de crédito y notas de débito), no habiendo surgido diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

No obstante, del análisis de los soportes documentales señalados surgió que los pesos totales y los pares vendidos informados por la empresa para el modelo Dolphin HQN 116087 son correctos, no así los ingresos medios por ventas resultantes.

Por último, con los Subdiarios de Ventas se constataron los porcentajes totales vendidos a cada canal de comercialización.

2.2. Existencias.

La verificación de las existencias de calzados a diciembre de cada año se realizó en base al Libro Inventario y Balance y los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta a dicha variable.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos unitarios (Categoría B – Marca Merrel Moto CZM 165056, Categoría C – Marca Hush Puppies Sunlight HVB 681478 y Categoría D – Marca Hush Puppies Dolphin HQN 116087) y totales⁴ de calzados oportunamente informado por la empresa, se realizó en base a listados analíticos del sistema de costos, las registraciones contables, las facturas de proveedores locales y externos.

⁴ De producción propia y encargada a terceros

los despachos de importación y los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.



Los referidos listados analíticos del sistema de costos contenían, entre otras cosas, los procesos productivos, la unidad de medida, los consumos y las valorizaciones estándar de los distintos insumos nacionales e importados para cada uno de los calzados informados y un detalle de los demás componentes del costo (mano de obra, costos variables de fabricación y costos fijos de fabricación).

Con las facturas de los proveedores locales se constataron las valorizaciones del cuero utilizado en cada producto informado mientras que con los despachos de importación y las facturas de los proveedores externos se constataron las valorizaciones del principal insumo importado (fondo para el modelo Marca Merrel Moto CZM 165056). Con las registraciones contables (mayores de Bienes de Cambio) se constataron las valorizaciones de algunos otros insumos y la contabilización de los distintos desvíos en el consumo y en el precio con lo real.

Con las registraciones contables y con los papeles de trabajo se constataron la asignación de los distintos costos compartidos, señalando que éstos se distribuyeron en base a la participación porcentual sobre ventas totales de calzados de cada uno de los modelos representativos.

Respecto de los costos totales, se señala que los importes informados por la firma en gastos variables de comercialización corresponden al total de gastos de comercialización (variables y fijos). El representante de la firma manifestó que la empresa no cuenta con la separación de los gastos en variables y fijos debido a que dicha información no resulta relevante para la empresa.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la firma.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por GRIMOLDI respecto a las ventas y precios (con la salvedad expuesta) al mercado interno, existencias y costos unitarios y totales (con la salvedad expuesta), se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Dr. LEONARDO GRANATO

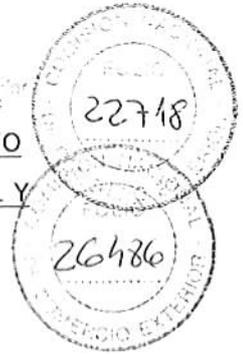
**“CIERTO CALZADO, FABRICADO CON LA PARTE SUPERIOR DE MATERIAL
NATURAL Y/O SINTÉTICO Y LA PARTE INFERIOR DE MATERIAL NATURAL Y/O
SINTÉTICO, DIRIGIDO AL CONSUMIDOR MASCULINO, FEMENINO O INFANTIL Y
DESTINADO AL USO DIARIO, SOCIAL O DEPORTIVO”^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

VERIFICACION A LA EMPRESA IBEX S.R.L.^{3 4}

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01.0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 35/09



Fecha de la Verificación:	14 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Leonardo Granato y Cont. Púb. Eduardo Faingerch.
Recibidos por:	Sr. Marcos Oscar Rigazio.
Ubicación:	Pablo Podestá (Prov. de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas y precios al mercado interno existencias y costos unitarios y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa IBEX en su respuesta al “Cuestionario para el Productor” de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ Excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la practica de ski y snowboard clasificado en la NCM 6401 a 6405

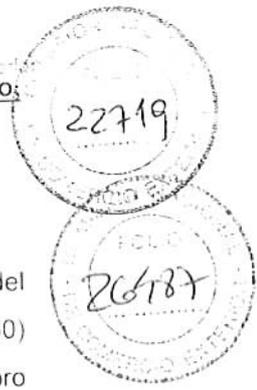
² En adelante calzados

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

⁴ Este informe contiene información confidencial. La misma será reemplazada por asteriscos en la versión final del mismo

Civ

2. Verificación de la información ventas y precios al mercado interno, existencias, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.



2.1. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios del modelo representativo informado por la firma (Categoría A - Calzado infantil Art. 350) para el período 2006-2008 se realizó en base a los listados analíticos de ventas, Libro IVA Ventas y declaraciones juradas de IVA, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.2. Existencias.

La verificación de las existencias de calzados a diciembre de cada año se realizó en base a listados de inventarios físicos y los correspondientes estados contables, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos totales de calzados oportunamente informado por la empresa, se realizó en base a los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE y las distintas registraciones contables, no surgiendo diferencias con lo informado por la empresa.

Respecto de los costos unitarios (Categoría A Calzado infantil art. 350), la verificación de lo informado respecto de los insumos se realizó a partir de listados analíticos de consumos de insumos proyectados del sistema de costos de la firma y facturas de proveedores. Así, de la verificación realizada, surgió que los correspondientes consumos habían sido valorizados según lo presupuestado, por lo cual se procedió a justar los correspondientes montos en función de los precios efectivamente abonados, lo que se detalla en la Tabla N° 1:

CM

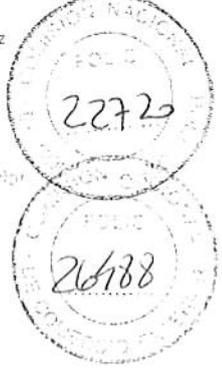


Tabla N° 1
Estructura de costos – Insumos
en pesos por unidad

INFORMADO	2006	2007	2008
SINTETICOS	*** **	*** **	*** **
FORROS	*** **	*** **	*** **
AVIOS Y ETIQUETAS	*** **	*** **	*** **
PVC	*** **	*** **	*** **
PACKANGING	*** **	*** **	*** **
Total Insumos nacionales	*** **	*** **	*** **

VERIFICADO	2006	2007	2008
SINTETICOS	*** **	*** **	*** **
FORROS	*** **	*** **	*** **
AVIOS Y ETIQUETAS	*** **	*** **	*** **
PVC	*** **	*** **	*** **
PACKANGING	*** **	*** **	*** **
Total Insumos nacionales	*** **	*** **	*** **

DIFERENCIAS (VERIF/INF)	2006	2007	2008
SINTETICOS	-	4,9%	0,9%
FORROS	2,0%	3,1%	2,9%
AVIOS Y ETIQUETAS	0,5%	0,4%	1,0%
PVC	5,6%	7,1%	7,3%
PACKANGING	7,8%	39,8%	35,7%
Total Insumos nacionales	2,8%	9,0%	8,3%

Por su parte, lo verificado en concepto de mano de obra directa fue verificada a partir de listados de tiempos y salario horario del sistema de costos de la firma, en tanto que lo informado para los costos compartidos fue verificado a partir de los estados contables de la firma y los correspondientes papeles de trabajo, en los cuales se detallan las asignaciones correspondientes, las que fueron realizadas tomando como base coeficientes de asignación obtenidos de los tiempos hombre/máquina estándar y volúmenes de producción.

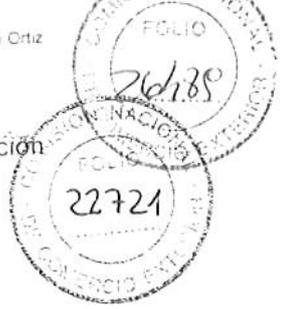
Además de lo señalado respecto de los insumos, no surgieron otras diferencias entre lo oportunamente informado y lo verificado.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por IBEX respecto a las ventas y precios al mercado interno, existencias, y costos totales

D. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

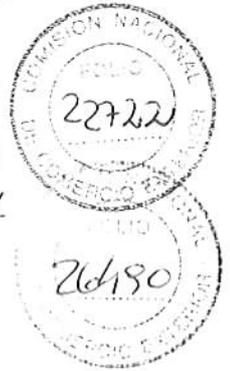
y unitarios (con la salvedad expuesta), se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.



AW

[Handwritten signature]

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior



“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”^{1 2} ORIGINARIOS DE REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA INDULAR S.A.³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 36/09

Fecha de la Verificación:	31 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Javier Baez Rivoira, Dr. Joaquín Marsetti y Cont. Púb. Eduardo Faingerch.
Recibidos por:	Sr. Tomás Borscak.
Ubicación:	Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

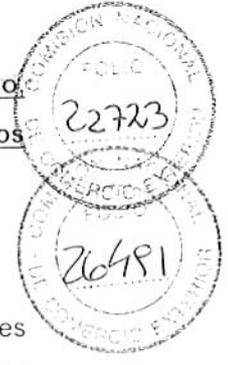
El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa INDULAR en su respuesta al “Cuestionario para el Productor” de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405

² En adelante, calzados

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

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior



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

2.1. Ventas y precios al mercado interno y exportaciones.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados, las exportaciones y los precios de los modelos representativos (categoría B - Dynamic Runner y Excess y categoría D Inizio y Tummy Jr) informados por la firma para el período 2006-2008 se realizó en base a los listados analíticos de ventas, papeles de trabajo, facturas de ventas y registros contables, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.2. Existencias.

La verificación de las existencias de calzados a diciembre de cada año se realizó en base a listados analíticos del sistema de control de inventarios y los correspondientes papeles de trabajo, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3 Personal ocupado y masa salarial

La verificación fue realizada en base a las declaraciones juradas del Sistema de Seguridad Social, el acuerdo realizado por la firma en el marco del Plan Bonus del Ministerio de Trabajo y los papeles de trabajo oportunamente utilizados por la firma, no habiendo surgido diferencias entre lo informado por la firma y lo verificado.

2.4. Costos unitarios

La verificación de los costos unitarios de los modelos representativos (categoría B - Dynamic Runner y Excess y categoría D Inizio y Tummy Jr) informados por la firma para el período 2006-2008, se realizó a partir de listados analíticos del sistema de costos de la firma, facturas de proveedores, registros contables y papeles de trabajo, sin que hayan surgido diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.5. Costos totales.

La verificación de los costos totales de calzados oportunamente informado por la empresa, se realizó en base a registros contables y los papeles de trabajo utilizados

Handwritten marks on the left margin, including a vertical line, a checkmark, a scribble, and the initials 'Cw'.

por la firma para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.

De la verificación surgió que la información oportunamente brindada correspondía al conjunto de todos los calzados producidos por la firma, es decir tanto a producción propia como a producción para terceros. Al respecto, el representante de la firma manifestó no disponer de los elementos necesarios para desagregar dicha información, por lo que esta CNCE procedió a su estimación a partir de los volúmenes de ventas al mercado interno, exportaciones y producción para terceros, la que se expone en la Tabla N° 1⁴.

período	costos variables	costos fijos
2006	***	***
2007	***	***
2008	***	***

Además de lo señalado precedentemente, no surgieron otras diferencias entre lo oportunamente informado y lo verificado.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por indular respecto a las ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales (con la salvedad expuesta), se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

⁴ En asteriscos se presenta información de carácter confidencial.

Dr. LEONARDO GRANATO

**"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" ^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

VERIFICACION A LA EMPRESA INTERSTANDARS ARGENTINA S.R.L ³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01.0022967/2009



Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 37/09

Fecha de la Verificación:	5 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Leonardo Granato, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sr. Héctor Pietranera.
Ubicación:	Lomas del Mirador (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ingreso medio por venta, existencias producción y personal ocupado.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa INTERSTANDARS en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE para el periodo enero de 2006 - diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405

² En adelante, calzados.

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

2. Verificación de la información sobre ingreso medio por venta, existencias producción y personal ocupado.

2.1. Ingreso medio por venta

La verificación del ingreso medio por venta de calzados (Categoría D) anual se realizó en base a listados analíticos de ventas y papeles de trabajo utilizados por la firma.

De la revisión de los soportes documentales surgió que: a) los importes informados corresponden al ingreso medio por venta a la fecha de cierre de ejercicio económico de la empresa y b) en 2008 la empresa cometió un error de transcripción y el ingreso medio por venta es de \$ 88,18 en lugar de \$ 68,18 por par.

Excepto por lo expuesto en el párrafo precedente de la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.2. Existencias.

La verificación de la información cualitativa de existencias de calzados se realizó en base al Libro Inventario y Balance y a los papeles de trabajos utilizados por la empresa para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa

2.3. Producción.

La verificación de la producción de calzados para el período analizado se realizó en base a los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.

Del análisis del soporte documental señalado surgió que: a) dichos volúmenes habían sido calculados por diferencia de inventario, y b) los mismos corresponden a la fecha de cierre de ejercicio económico de la empresa.

Excepto por lo expuesto en el párrafo precedente, de la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.4. Personal ocupado.

La verificación del personal ocupado de calzados se realizó en base a las declaraciones juradas presentadas al Sistema de Seguridad Social y las respectivas

DR. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

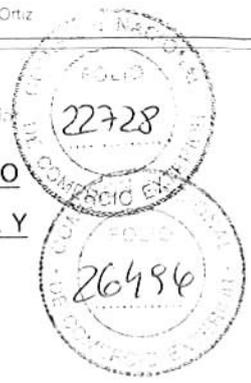
planillas auxiliares, surgiendo diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.



4. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por INTERSTANDARS respecto al ingreso medio por venta (con la salvedad expuesta) las existencias, la producción (con la salvedad expuesta) y el personal ocupado se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

[Handwritten signature]
cu
[Handwritten signature]



"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" ^{1 2} ORIGINARIOS DE REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA IWO CILICIA S.A. ³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 38/09.

Fecha de la Verificación:	11 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Leonardo Granato, Sr. Sebastián Cipolla, Lic. Sebastián Lastra y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sr. Sergio Telecemian.
Ubicación:	Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

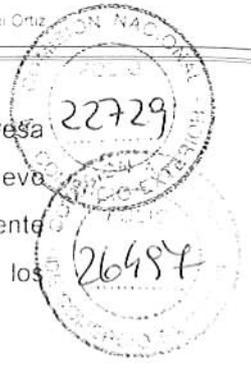
El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa IWO CILICIA en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ Excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la NCM 6401 a 6405 y el calzado destinado a la practica de ski y snowboard clasificado en la NCM 6401 a 6405.

² En adelante calzados

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

Dr. LEONARDO GRANATO



Se deja constancia que previamente a realizar la verificación la empresa rectificó los Cuadro N° 2 (Producción, Ventas, Exportaciones y Existencias), nuevo Cuadro N° 3 (Ventas) y nuevo Cuadro N° 4 (Exportaciones) oportunamente presentados en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE, los cuales fueron objeto de verificación.

2. Verificación de la información ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.

2.1. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios del modelo representativo informado por la firma (Categoría D - Calzado para hombre Alpargata Art. 54) se realizó en base a los listados analíticos de ventas, Libro IVA Ventas y papeles de trabajo utilizados habitualmente por la empresa, habiendo surgiendo diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente.

2.2. Exportaciones.

La verificación de las exportaciones de calzados para el período analizado se realizó en base a los listados analíticos de ventas y a las correspondientes Facturas tipo E, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Existencias.

La verificación de las existencias de calzados a diciembre de cada año se realizó en base al Libro Inventarios y Balances, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

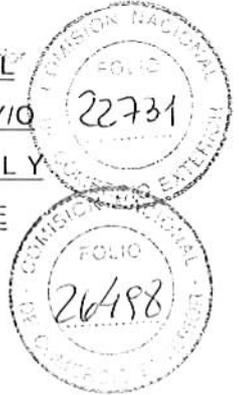
2.4. Personal ocupado y masa salarial.

La verificación del personal ocupado y la masa salarial del área de producción de calzados se realizó en base a las Declaraciones Juradas presentadas al Sistema de Seguridad Social, planillas auxiliares y las correspondientes registraciones contables.

**“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”^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.**

VERIFICACION A LA EMPRESA LADY STORK S.A.³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009



Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 39/09.

Fecha de la Verificación:	31 de julio de 2009.
Realizada por:	Lic. Sebastián Lastra, Dr. Javier Baez Rivoira, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sr. Guillermo Daguer.
Ubicación:	Haedo (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre producción, ventas y precios al mercado interno, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.
3. Relevamiento de existencias.
4. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa LADY STORK en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405.

² En adelante calzados.

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



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

2.5. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos totales de calzados oportunamente informado por la empresa, se realizó en base a los papeles de trabajo utilizados por la firma para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE y las distintas registraciones contables, no surgiendo diferencias con lo informado por la empresa.

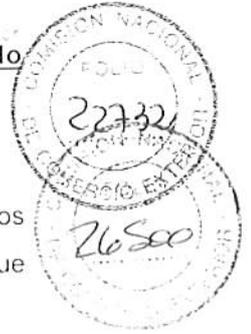
Respecto de los costos unitarios (Categoría D Calzado para hombre Alpargata Art. 54), los mismos no han podido ser verificados. El representante de la firma manifestó que no cuenta con un sistema de costos y que los mismos surgen de estimaciones, en los cuales han considerado los datos totales y la participación del producto informado en la facturación total de la empresa no pudiéndose observar los distintos rubros componentes del costo.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por IWO CILICIA respecto a las ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias, personal ocupado y masa salarial y costos totales, se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Por último, no fue posible verificar la estructura de costos unitarios del modelo representativo de calzado informado por la empresa en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.

[Handwritten signatures and initials on the left margin, including 'CIV']

2. Verificación de la información sobre producción, ventas y precios al mercado interno, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.**2.1. Producción.**

Durante la verificación el representante de la firma manifestó que los datos sobre la producción habían sido estimados en función a las ventas de calzados y que no cuenta con soportes documentales para constatar dicha variable.

2.2. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios del modelo representativo informado por la firma (Categoría D Calzado para hombre Marca Arturo) se realizó en base a los listados analíticos de ventas y al Libro IVA Ventas, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Personal ocupado y masa salarial.

La verificación del personal ocupado y la masa salarial del área de producción de calzados se realizó en base a las declaraciones juradas presentadas al Sistema de Previsión Social y a los papeles de trabajo utilizados por la empresa para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa respecto de la masa salarial.

Por último, durante la verificación, el representante de la firma señaló que lo informado en su respuesta al "Cuestionarios para el Productor" de la CNCE corresponde a personal empleado por la empresa. En la misma oportunidad los técnicos de la CNCE observaron listados analíticos de personal contratado y algunas facturas emitidas por las correspondientes firmas de personal temporario.

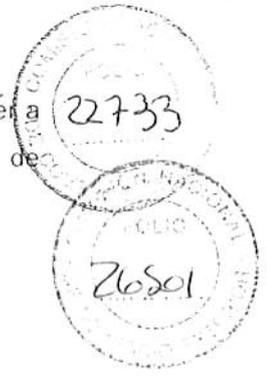
2.4. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos unitarios para el modelo representativo (Categoría D Calzado para hombre Marca Arturo) oportunamente informado por la empresa, se realizó en base a algunas facturas de proveedores de insumos y a los papeles de trabajo utilizados habitualmente por la empresa.

Con los soportes señalados en el párrafo precedente solamente se pudieron constatar los costos de las principales materias primas.

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Por último, no fueron suministrados los soportes documentales para proceder a constatar los demás rubros componentes del costo unitario y de los costos totales de calzados.



3. Relevamiento de las existencias.

3.1. Existencias.

Durante la verificación los técnicos de la CNCE procedieron a relevar, mediante el libro Inventario y Balance, las existencias de calzados al 31 de agosto de 2008, las cuales ascendieron a 273.830 pares.

4. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por LADY STORK respecto a las ventas y precios al mercado interno, personal ocupado y masa salarial y costos de las materias primas, se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

El representante de la firma manifestó que los datos sobre la producción habían sido estimados en función a las ventas de calzados, habiendo manifestado la firma que no cuenta con soportes documentales para constatar dicha variable.

Los técnicos de la CNCE procedieron a relevar las existencias de calzados al 31 de agosto de 2008.

Por último, no fueron suministrados los elementos para constatar la información sobre producción y, excepto para las materias primas, los componentes del costo unitario y los costos totales de calzados.

[Handwritten signatures and initials on the left margin, including 'CW' and 'SE']



“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”^{1 2} ORIGINARIOS DE REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA NIKE ARGENTINA S.A.³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 40/09

Fecha de la Verificación:	25 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dra. María Soledad Britti y Cont. Púb. Eduardo Faingerch.
Recibidos por:	Sres. José Papo y Oscar Capelletti.
Ubicación:	Olivos (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre producción encargada a terceros, reventa y precios al mercado interno, existencias y costos de nacionalización y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

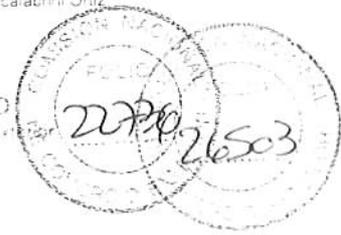
El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa NIKE en su respuesta al "Cuestionario para el Importador" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405

² En adelante, calzados.

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

Dr. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

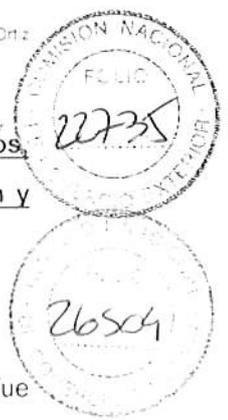


3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por NIKE respecto a la producción encargada a terceros, reventa y precios al mercado interno, existencias, y costos de nacionalización y totales, se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

OF
CM

SELEONARDO GRANATO
Director Nacional de Comercio Exterior



2. Verificación de la información sobre producción encargada a terceros, reventa y precios al mercado interno, existencias y costos de nacionalización y totales.

2.1. Producción encargada a terceros.

La verificación de la información sobre producción encargada a terceros fue realizada a partir de la base de datos del sistema de control de inventarios y de los papeles de utilizados por la empresa para su respuesta al referido Cuestionario de la CNCE, no surgiendo diferencias con lo oportunamente informado por la firma.

2.2. Reventa y precios al mercado interno.

La verificación se realizó a partir de los registros de la base de datos del sistema contable de la firma, sus estados contables y los correspondientes papeles de trabajo, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Existencias.

La verificación de las existencias a diciembre de cada año se realizó en base a reportes de inventarios físicos y los papeles de trabajo oportunamente utilizados, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.4. Costos de nacionalización.

La verificación de los costos de nacionalización se realizó a partir de la base de datos del sistema de costos de la firma, carpetas de importaciones y papeles de trabajo, sin que hayan surgido diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

[Handwritten signature]

2.4. Costos totales.

[Handwritten initials]

La verificación de los costos totales se realizó a partir de la base de datos del sistema de costos de la firma y los correspondientes papeles de trabajo, sin que hayan surgido diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.



Dr. LEONARDO GRANATO
"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"^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA SPORTS & ADVENTURE S.A.³

Expediente: CNCE N° 21/09. SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 41/09

Fecha de la Verificación:	13 de agosto de 2009.
Realizada por:	Dr. Javier Baez Rivoira, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sra. Natalia Herrera.
Ubicación:	Olivos (Provincia de Buenos Aires).

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización, ventas y precios al mercado interno y existencias.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa SPORTS & ADVENTURE en su respuesta al "Cuestionario para el Importador" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405

² En adelante, calzados.

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



2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización, ventas y precios al mercado interno y existencias.

2.1. Costos de Nacionalización.

La verificación de la información sobre costos de nacionalización de los calzados representativos informados por la empresa (para Categorías B y D Marca HI TEC) se realizó en base a los correspondientes despachos de importación, papeles de trabajo utilizados habitualmente por la empresa, registraciones contables y facturas tanto de los proveedores de la mercadería como las correspondientes a los proveedores de servicios (despachante de aduanas, transportes, etc).

Con los despachos de importación y con las facturas del proveedor de la mercadería se constataron, entre otras cosas, los precios FOB de los distintos calzados importados, la Incoterm, el flete y el seguro internacional.

Por su parte, con las facturas de los proveedores de servicios, los papeles de trabajo y las registraciones contables se constataron los demás gastos hasta el depósito de la firma (gastos de despacho, portuarios, flete interno y custodia) y la asignación de los gastos administrativos, comerciales, financieros etc.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad⁴ con lo suministrado oportunamente por la empresa.

2.2. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de calzados de todos los orígenes y los precios de los modelos representativos informados por la firma (para Categorías B y D Marca HI TEC) se realizó en base a los listados analíticos de ventas y la documentación emitida por la empresa los meses de diciembre de 2007, marzo y noviembre de 2008.

Se deja constancia que en la respuesta al "Cuestionario para el Importador" de la CNCE surgió un error de transcripción en el importe de las ventas de calzado encargado a terceros suministrado para octubre de 2007, en lugar de \$ 66.792 la firma comercializó por \$ 6.679.

⁴ Las diferencias surgieron principalmente en la asignación de los gastos administrativos



De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Existencias.

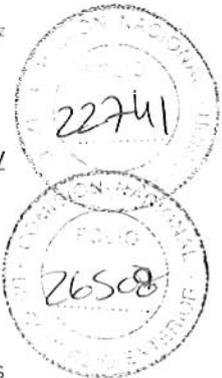
La verificación de las existencias de calzados para diciembre de cada año se realizó en base al Listados analíticos de stock, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por SPORTS & ADVENTURE respecto a los costos de nacionalización de calzados, ventas (con la salvedad expuesta) y precios al mercado interno y existencias se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

BA
FET
OK
C

Dr. LEONARDO SPALATO



2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización, ventas y precios al mercado interno y existencias.

2.1. Costos de Nacionalización.

La verificación de la información sobre costos de nacionalización de los calzados representativos informados por la empresa (Marca Salomón Modelo Elios y Marca Wilson Modelo Crossfare) se realizó en base a los correspondientes despachos de importación, papeles de trabajo utilizados habitualmente por la empresa y facturas tanto de los proveedores de la mercadería, como las correspondientes a los proveedores de servicios (despachante de aduanas, transportes, etc).

Con los despachos de importación y con las facturas del proveedor de la mercadería se constataron, entre otros puntos, los precios FOB de los distintos calzados importados, la Incoterm, el flete y el seguro internacional.

Por su parte, con las facturas de los proveedores de servicios y los papeles de trabajo se constataron los demás gastos hasta el depósito de la firma (gastos de despacho, portuarios, flete interno y custodia, entre otros).

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo suministrado oportunamente por la empresa, señalándose que se pudieron constatar dichas estructuras hasta el depósito de la empresa.

2.2. Ventas y precios al mercado interno.

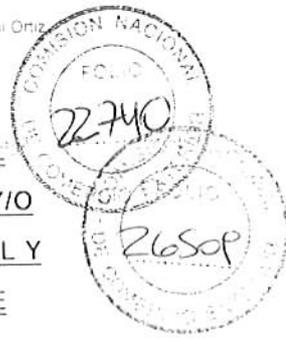
La verificación de las ventas al mercado interno de calzados y los precios de los modelos representativos informados por la firma (Marca Salomón Modelo Elios y Marca Wilson Modelo Crossfare) se realizó en base a los listados analíticos de ventas y al Libro IVA Ventas, no surgiendo diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.3. Existencias.

La verificación de las existencias de calzados marcas Salomón y Wilson para diciembre de cada año⁴, se realizó en base al Libro Inventario y Balance, surgiendo diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.

⁴ A partir de 2006 para Wilson y a partir de 2007 para Salomon

DR. LEONARDO GRANATO



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”^{1 2} ORIGINARIOS DE
REPÚBLICA POPULAR CHINA.

VERIFICACION A LA EMPRESA WINNERS PRODUCTOS DEPORTIVOS S.A.³

Expediente: CNCE N° 21/09, SICyPyME N° S01:0022967/2009

Fecha: 29 de septiembre de 2009.

Informe: GI-GN/VERIF N° 42/09

Fecha de la Verificación:	30 de julio de 2009.
Realizada por:	Lic. Sebastián Lastra, Dr. Javier Baez Rivoira, Sr. Sebastián Cipolla y Cont. Púb. Fernando Basta.
Recibidos por:	Sra. Graciela Devincente.
Ubicación:	Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre costos de nacionalización, ventas y precios al mercado interno y existencias.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa WINNERS en su respuesta al "Cuestionario para el Importador" de la CNCE para el período enero de 2006 – diciembre de 2008 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ 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 6401 a 6405

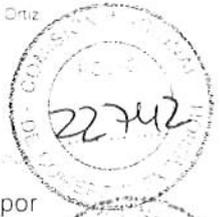
² En adelante calzados

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

ES COPIA FPEI

2009 - Año de Homaje a Raúl Scalabrín Ortiz

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE Nº 21/09
INFORME DE VERIFICACION



Dr. LEONARDO BRANCO
Comisión Nacional de Comercio Exterior



3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por WINNERS respecto a los costos de nacionalización de calzados hasta el depósito de la firma, ventas y precios al mercado interno y existencias, se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Handwritten notes and signatures on the left margin, including the letters "SL" and a signature.



ANEXO V

PUBLICACIONES

CONSULTADAS POR LA CNCE

ES COPIA FIEL ES COPIA FIEL

Dr. LEONARDO GRANATO
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

22 JUN 2012

GEOX

EL CALZADO QUE RESPIRA



Konnan



INTERNATIONAL PATENT
El sistema Geox, una tecnología única que combina una suela de goma microporada con una membrana respirable e impermeable, que transporta la transpiración del pie por la planta manteniéndola confortablemente seco y saludable.

DISPONIBLE EN LOS GEOX SHOP BUENOS AIRES Y AGENTES OFICIALES

AGENTES OFICIALES:
BUENOS AIRES: 43° 36d78 Copia Federa - UN-CENTER SHOPPING - N.º 21 - Tel: 45362088 - M.º 1112
C.º 1112 - 43° 36d78 Copia Federa - UN-CENTER SHOPPING - N.º 21 - Tel: 45362088 - M.º 1112
C.º 1112 - 43° 36d78 Copia Federa - UN-CENTER SHOPPING - N.º 21 - Tel: 45362088 - M.º 1112

GEOX

RESPIRA

y
jo
ros
el
o-
la
le-
a
el
lo
vi-
n-
o-
lli
o.
ra
ia
no
la
r.
ta
ta
a
s.
v
o
ia
s-
a-
sa
as
a-
n
la
o-
r-
er
es
os
n-
e
sa
e-
a-
ti-
te
ie
a
a

ES COPIA FIEL ES COPIA FIEL

Dr. JAVIER PÉREZ BRIOIRA
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR



GEOX

R E S P I R A



STATELY

PATENTE INTERNACIONAL

El sistema Geox es una tecnología única que combina una suela de goma microperforada con una membrana respirable e impermeable que elimina la transpiración del pie, manteniéndolo confortablemente seco y saludable

DISPONIBLE EN LOS **GEOX SHOP** BUENOS AIRES Y AGENTES OFICIALES

QUINTANA 373 Tel.: 4313-6578 Capital Federal UNICENTER SHOPPING 3 Nivel Loc.3043 Tel.: 4836-0088 Martínez

Agentes oficiales: CASA LOTAR: 2 Mayo 358 - Cap • PAOLA: Av. Santa Fe 1421 - Cap // Contacto: geox@fdia.com.ar

ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL

Dr. JAVIER F. RIVERA
COMISION NACIONAL DE FOLIO

LEONARDO...
MONET

22746

COMISION NACIONAL DE FOLIO
26514

a su
el 2003

de una
bras de
capitan
o de Bo
gantado
ra poso
on una
ro 10 en
ves 2 de
sudame
del club
ia de
ente
del club

partici
serva de
xatoria

n la Ar
r. a NO
efónico
e partir
"Me en
ir aquí,
River
pende
o el ac
r del Ve
serie D
iego Jr.
con un
lo cuan
guntó si
on él en
lo verla
hijo.
que
n es esa

na Jana
"Estoy
un en
hico que
primera
i campo
ica más
primera
ia Jr. se
o pasara
sus al
rmaron
endo en

TILLOUS
il.com.ar

08/NOTICIAS
DNE



GEOX

R E S P I R A



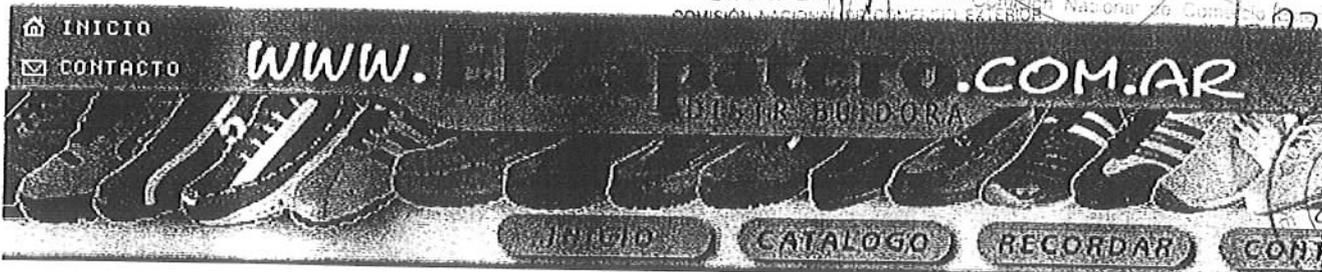
PATENTE INTERNACIONAL
El sistema Geox usa tecnología única que combina una suela de goma microperforada con una membrana respirable e impermeable, que elimina la transpiración del pie, manteniéndolo confortablemente seco y saludable.

DISPONIBLE EN LOS **GEOX SHOP** BUENOS AIRES Y AGENTES OFICIALES:
QUINTANA 373 - 4313-6578 - Capital Federal | UNICENTER SHOPPING 3º Nivel Local 3043 - 4836-0088 - Marínéz.
Agentes oficiales: CASA LOTAR: 25 de Mayo 358 - Capital Federal | PAOLA: Av. Santa Fe 1421- Capital Federal | TEBER'S: Belgrano 150 - Morón.
Contacto: geox@fidia.com.ar - WWW.GEOX.COM

ES CON PIEL

Dr. JAVIER GÓMEZ PAVO Dr. LEONARDO ...
 COMISIÓN NACIONAL de Comercio Exterior

07747
 FOLIO 26515
 REGISTRO EXTERNO



PRODUCTOS

Descargar el Catálogo Completo =>

Baje el Archivo PDF de 1 Mbytes o el Archivo Zip de 2 Mbytes.



Zapatillas:

- [e03](#) [e05](#) [e06](#) [e12](#) [e98](#)
- [021](#) [027](#) [051](#) [052](#) [053](#)
- [053](#) [070](#) [073](#) [205](#) [238](#)
- [239](#) [240](#) [400](#) [410](#) [420](#)
- [611](#) [623](#) [680](#) [920](#) [980](#)
- [1890](#) [1900](#) [1990](#) [1995](#)
- [2008](#)

Botas:

- [001](#) [045](#) [100](#) [101](#) [102](#)
- [103](#) [105](#) [107](#) [150](#) [151](#)
- [180](#) [182](#) [190](#) [204](#) [260](#)
- [300](#) [301](#) [302](#) [303](#) [400](#)
- [401](#) [1303](#)

Botas para lluvia:

- [b504](#) [b505](#) [b5](#) [Torceritas](#)
- [f101](#) [f102](#) [f103](#) [f104](#)
- [f105](#) [f130](#)

Guillerminas:

- [004](#) [031](#) [032](#) [133](#) [034](#)
- [062](#) [240](#) [242](#) [244](#)

Zapatos:

- [020](#) [080](#) [095](#) [175](#) [300](#)
- [045](#) [110](#) [1350](#) [1755](#)

Borcegos y Botines:

- [900](#) [080](#) [081](#) [082](#)

Pantufas:

- [ppm28](#) [ppm28](#) [ph18](#) [pn10](#)

Ojotas, Chinelas y Alpargatas:

- [d001](#) [d002](#) [d003](#) [d004](#)
- [d005](#) [d006](#) [a002](#) [a004](#)

Merchandising:

Folletos: [Página 1](#) | [Página 2](#) | [Página 3](#) | [Página 4](#) | [Catálogo](#)

ARTICULO: e03 ARTICULO: e05 ARTICULO: e06 ARTICULO: e07



(N° 39 al 44) >>>

(N° 34 al 44) >>>

(N° 24 al 33) >>>

(N° 34 al 44) >>>

ARTICULO: e98

ARTICULO: 021

ARTICULO: 027

ARTICULO: 028



(N° 34 al 44) >>>

(N° 27 al 44) >>>

(N° 35 al 40) >>>

(N° 34 al 44) >>>

ARTICULO: 051

ARTICULO: 052

ARTICULO: 06

ARTICULO: 07



(N° 35 al 40) >>>

(N° 35 al 40) >>>

(N° 0 al 0) >>>

(N° 34 al 44) >>>

ARTICULO: 070

ARTICULO: 073

ARTICULO: d205

ARTICULO: 074



(N° 23 al 34) >>>

(N° 27 al 33) >>>

(N° 35 al 40) >>>

(N° 35 al 44) >>>

Varios

Bolsos y Carteras:

Bolsos Carteras

ARTICULO: 239



(N° 35 al 40)

ARTICULO: 420



(N° 27 al 33)

ARTICULO: 920



(N° 38 al 46)

ARTICULO: 1990



(N° 39 al 45)

ARTICULO: 001



(N° 34 al 40)

ARTICULO: 102

Dr. JAVIER PEREZ PASCUA
COMISION NACIONAL DE CALZADOS

ARTICULO: 240



(N° 35 al 40)

ARTICULO: 611



(N° 34 al 45)

ARTICULO: 980



(N° 34 al 44)

ARTICULO: 1995



(N° 39 al 45)

ARTICULO: 045



(N° 35 al 40)

ARTICULO: 103

ARTICULO: 400



(N° 19 al 26)

ARTICULO: 623



(N° 27 al 44)

ARTICULO: 1890



(N° 34 al 44)

ARTICULO: 2008



(N° 34 al 44)

ARTICULO: 100



(N° 27 al 36)

ARTICULO: 105

ARTICULO: 26516



(N° 19 al

ARTICULO



(N° 27 al

ARTICULO



(N° 35 al

ARTICULO



(N° 0 al

ARTICULO



(N° 27 al

ARTICULO

ES COPIA FIEL
COMISION NACIONAL DE CALZADOS
Dr. JAVIER PEREZ PASCUA
COMISION NACIONAL DE CALZADOS
Dr. LEONARDO GRANATO
Comis. Nacional de Calzados

ES COPIA FIEL
Dr. JAVIER ...
COMISIÓN NACIONAL DE ...
COPIA FIEL
LEONARDO ...
22749
26517



(N° 27 al 36)

ARTICULO: 150

ARTICULO: 151

ARTICULO: 180

ARTICULO: 181



(N° 34 al 40)

(N° 35 al 40)

(N° 27 al 36)

(N° 21 al 30)

ARTICULO: 190

ARTICULO: 204

ARTICULO: 260

ARTICULO: 261



(N° 21 al 26)

(N° 16 al 20)

(N° 35 al 40)

(N° 35 al 40)

ARTICULO: 301

ARTICULO: 302

ARTICULO: 303

ARTICULO: 304



(N° 35 al 40)

ARTICULO: 400

ARTICULO: 400

ARTICULO: 401

ARTICULO: 402



(N° 30 al 35)

(N° 35 al 40)

(N° 35 al 40)

(N° 35 al 40)

ARTICULO: f101

ARTICULO: f102

ARTICULO: f103

ARTICULO: f104

ES COPIA FIEL



N° 18 al 30

N° 34 al 44

N° 38 al 44

N° 38 al

ARTICULO: 300

ARTICULO: 045

ARTICULO: 110

ARTICULO



N° 27 al 44

N° 35 al 40

N° 35 al 40

N° 27 al

ARTICULO: 1755

ARTICULO: 0

ARTICULO: 0

ARTICULO



N° 35 al 40

N° 0 al 0

N° 0 al 0

N° 0 al

ARTICULO: 900

ARTICULO: 081

ARTICULO: 081

ARTICULO



N° 38 al 45

N° 27 al 45

N° 27 al 45

N° 34 al

ARTICULO: pm28

ARTICULO: ppm28

ARTICULO: ph18

ARTICULO



N° 35 - 40

N° 35 - 40

N° 35 - 44

N° 25 -

ARTICULO: d001

ARTICULO: d002

ARTICULO: a002

ARTICULO

ES CUIA PIEL



Dr. JAVIER ... RIVERO ... COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

N° 35 al 41

N° 35 al 41

N° 35 al 41

N° 35 al

ARTICULO: b504

ARTICULO: b505

ARTICULO: b506

ARTICULO



N° 39 al 45

N° 35 al 41

N° 39 al 45

N° 0 al

ARTICULO: 004

ARTICULO: 031

ARTICULO: 032

ARTICULO



N° 21 al 26

N° 35 al 40

N° 35 al 40

N° 35 al

ARTICULO: 034

ARTICULO: 062

ARTICULO: 240

ARTICULO



N° 34 al 40

N° 23 al 33

N° 21 al 36

N° 27 al

ARTICULO: 244

ARTICULO: 0

ARTICULO: 0

ARTICULO



N° 27 al 36

N° 0 al 0

N° 0 al 0

N° 0 al

ARTICULO: z20

ARTICULO: 080

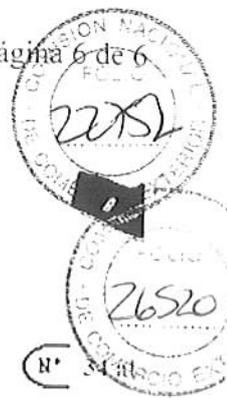
ARTICULO: 095

ARTICULO

ES COPIA FIEL

Dr. JAVIER ...
COMISION NACIONAL ...

Dr. LEONARDO ...
Comisión Nacional de ...



N° 25 al 44 > P

N° 35 al 44 > P

N° 34 al 44 > P

N° 34 al

ARTICULO: d003

ARTICULO: d004

ARTICULO: d005

ARTICULO



N° 25 al 40 > P

N° 34 al 44 > P

N° 25 al 44 > P

N° 37 al

Fabrica y Mayorista ElZapatero.com.ar - Copyright 2004-2009
Actualizado a Abril de 2009

Listado de Productos Discontinuos

ElZapatero.com.ar | Fábrica y Distribuidora de Calzado
Copyright 2004-2009 - Todos los derechos reservados

Dis
Tec

ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL

DE LEONARDO GRANATO
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

DE LEONARDO GRANATO
Comision Nacional de Comercio Exterior



www.ElZapatero.COM.AR

Somos Fabricantes **DISTRIBUIDORA**



BOTA EN MICROFIBRA
35 al 40
Coco - Choco
Beige - Negro - Gris

**CHOCÓ
CHOCÓ
2000**



BOTA EN MICROFIBRA
35 al 40
Coco - Choco
Beige - Negro - Gris



**BOTA EN MICROFIBRA
TACO CHINO**
35 al 40
Coco - Choco - Beige
Negro - Gris



**BOTA EN MICROFIBRA
TACO CHINO C. CIERRE**
35 al 40
Coco - Choco - Beige
Negro - Gris



BOTA CUERO VACUNO
35 al 40
Negro



BOTA EN PU



**BOTA ARRUGADA
EN PU**



**BOTA EN
MICROFIBRA
CON CORDON**



**BOTA EN
MICROFIBRA**
35 al 40
Coco - Choco
Beige - Negro
Gris - Uva



BOTA PANQUEQUE
35 al 40
Beige - Choco - Negro



**BOTINETA CON HEBILLAS
EN PU O MICROFIBRA**

ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL

Dr. LEONARDO ORIANI
Dr. JAVIER NEZ RIVOTRA
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR



CUERO COSIDO
34 al 44
Negro - Caca - Choro - Tostado



CUERO COSIDO
21 al 30
Negro - Caca - Tostado - Choro



CUERO COSIDO
35 al 44
Negro - Caca - Tostado - Choro



CUERO COSIDO
38 al 44
Negro - Caca - Choro - Tostado



LENADOR CUERO COSIDO
27 al 44
Negro



MANGO
27 al 44
Negro



CHATITA CUERO COSIDO
35 al 40
Negro de Gamuza - Caca - Choro - Tostado - Negro de Cuero



CUERO VACUNO - SUELA CAUCHO PISTERO CON LENGUETA



CUERO VACUNO - SUELA CAUCHO TAPONES PROFESIONAL



A PARGATA COMUN



REFORZADA CON GUARDA PAMPA

CONSULTE POR PANTUFLAS



BOTA INDUSTRIAL



BOTA TORERITA



BOTA 100PER CON Y SIN CUELLO

VISITE NUESTRA PAGINA www.chezera.com.ar BOLSOS Y CARTERAS



CARTERA DE DAMA

Y mucho mas...



BOLSO BOTINERO



BOLSO PORTA TERMO



BOLSO DE VIAJE

**Showroom Y Oficinas Comerciales : AV. CORRIENTES 2438 2B - Once (C1046AAP) Cap. Fed.
E-mail: ventas@elzapatero.com.ar // Teléfono Ventas: 011-15-4419-0640
Horario de Atención: de Lunes a Viernes de 9 a 18 hs.**

www.ElZapatero.com.ar | ventas@ElZapatero.com.ar
Catálogo actualizado a Abril 2009

Dr. JAVIER RIVERA RIVERO, LEONARDO GARCIA
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, COMISION Nacional de Comercio Exterior



Art. 608 36 al 44 Negro / Azul



Art. 605 34 al 44 Negro / Chocó / Azul / Verde / Rojo / Jazm / Negro con Naranja



Art. 602 36 al 44 Negro / Azul / Verde



Art. 606 34 al 44 Negro / Azul / Verde / Rojo / Jazm / Negro con Naranja



Art. 609 24 al 33 Negro Verde con Amarillo / Rojo con Antracito / Azul con Naranja / Negro con Naranja



Art. 607 35 al 40 Negro / Beige / Gris / Chocó



Art. 604 27 al 35 Camo / Chocó / Azul / Negro / Rojo / Gris / Fucsia / Negro / Blanco



Art. 603 ZAPATILLA CON ABROJO 35 al 40 Negro / Gris / Fucsia / Blanco / Gris



Art. 601 ZAPATILLA CON CORDONES 35 al 40 Negro / Gris / Fucsia / Blanco / Gris



ZAPATILLA DEPORTIVA 36 al 44 Negro / Gris / Azul / Verde / Rojo / Gris / Fucsia / Negro / Blanco



Art. 600 ZAPATILLA CUERO COSIDO 35 al 40 Negro / Gris / Fucsia / Blanco / Gris



Art. 608 36 al 44 Negro / Azul / Verde

Art. 606 34 al 44 Negro / Azul / Verde / Rojo / Jazm / Negro con Naranja



ZAPATILLA CUERINA Alta Calidad



ZAPATILLA CUERINA Alta Calidad



CUERO GANIZADO

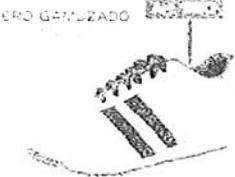


ZAPATILLA DE CUERO COSIDO 29 al 45 Azul / Beige / Branco / Chocó / Chocó II



ZAPATILLA SIMIL-CUERO 35 al 40 Negro / Beige / Blanco / Gris

ZAPATILLA DE JEAN 29 al 45 Azul y Negro



ZAPATILLA LONA 27 al 41 Cuadritos / Gris / Gris / Gris



ZAPATILLA URBANO 27 al 41 Negro / Beige / Gris / Gris



BOTA LONA 27 al 41 Cuadritos / Gris / Gris / Gris



ES COPIA FIEL
 DE LEONARDO GRANATO
 Director Adjunto de Comercio Exterior
 DE JAVIER RIVERO
 COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR



Venta Corporativa Novic

• Buscar por palabra o código de producto

IR ▶

24 hrs. Entregas en 24 horas

100% Seguro

Destacamos

esta semana

Falabella.com - Home - Deportes - Zapatillas - Todas las Marcas

• Por Marca

- Adidas
- Nike
- Reebok
- Rider
- Todas las Marcas

Ordenar por:

Ver si

Páginas: 1 - 2 »»

Deco Hogar

Entrar aquí

Especial HP

Entrar aquí

ELECTROHOGAR

Aire Acondicionado

Lavado

Heladeras

Lavavajillas

Electrodomésticos

Cocinas y Hornos

Telefonia y GPS

Fotografía

Calefacción

Calefones y Termotanques

COMPUTACION

Notebooks

PCs

Monitores

Video Juegos

Impresoras

Accesorios

AUDIO Y VIDEO

Televisores y LCDs

DVD y Home Theatres

Audio

Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs.



Rider Sandalias Active II AD.
Internet:
 \$69

Rider Sandalias Walk AD Negro con Beige.
Internet: \$75

Rider Sandalias Walk AD Negro con Marrón.
Internet: \$75

Rider Sandalias Papeete Monte Carlo Gris con Celeste.
Internet: \$99

Retira en Tienda

Retira en Tienda

Retira en Tienda

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.



Adidas Zapatillas SL 72 799257 Negras.
Internet:
 \$199

Adidas Zapatillas SL 72 799255 Azul.
Internet:
 \$199

Adidas Zapatillas Vanquish Lam 515407.
Internet:
 \$199

Adidas Zapatillas Vanquish Lam 515409.
Internet:
 \$199

ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL

DECOHOGAR

- Muebles
- Sillones
- Decoración
- Vajilla
- Cocina
- Ropa de Cama
- Baño
- Maletería

DORMITORIO

- Almohadas
- Box Spring
- Camas Americanas
- Colchones
- Futones y Divan Cama
- Ropa de Cama
- Muebles de Dormitorio

BELLEZA

- Cuidado Personal
- Mujer
- Hombre
- Por Marca

ENTRETENIMIENTOS

- DVD'S
- Libros
- Día del Niño

MUNDO INFANTIL

- Bebé
- Juguetería
- Colegial

ESPACIO GOURMET

- Vinos & Whiskys

DEPORTES

- Fitness
- Bicicletas
- Tiempo Libre
- Zapatillas

Dr. JAVIER GILBA RINGIRA; LEONARDO GRANELL
 COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR NACIONAL DE DEPORTES

Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs.



Reebok Zapatillas Dynamic Runnerrbrn 173 White. Internet: \$229	Reebok Zapatillas Nigma Runner RBRN200 WHITE. Internet: \$229	Reebok Zapatillas Zenswa- Laminadas RBCS23 Negro y Blanco. Internet: \$239	Reebok Zapatillas Slim Racer RBRN 190 WHT/OL. Internet: \$239
---	--	--	---



ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL

Accesorios

[Home](#)

[Nuestra Empresa](#)

[Términos y Condiciones 03](#)

[Privacidad y Seguridad](#)

[Trabajar en Falabella](#)



Privacidad y seguridad garantizada.
Comprar aquí es 100% seguro.

© Copyright 2005. Falabella S.A. CUIT: 30-65572582-9. Domic. Legal: Suipacha 1000
Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Todos los Derechos Reservados

D: LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR





Falabella.com ARGENTINA

ES COPIA FIEL

ES COPIA FIEL

DR. JAVIER ALONSO BIVORA
COMISION NACIONAL DE VALORES

DR. LEONARDO GRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Venta Corporativa Novic

COMISION NACIONAL DE VALORES
FOLIO 22760

COMISION NACIONAL DE VALORES
FOLIO 26528

• Buscar por palabra o código de producto

IR



Entregas en 24 horas



100% Seguro

Destacamos

esta semana

Falabella.com - Home - Deportes - Zapatillas - Todas las Marcas

• Por Marca

- Adidas
- Nike
- Reebok
- Rider
- Todas las Marcas

Ordenar por: precio de menor a mayor

Ver: si

Páginas: « 1 - 2

Deco Hogar

Entrar aquí

Especial HP

Entrar aquí

Retira en Tienda Retira en Tienda

Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs.



Reebok
Freestyle
Negras
Internet:
\$299

Reebok
Freestyle
Blancas.
Internet:
\$299

Adidas Zapatillas
L2G Suede
722713
Internet:
\$309

Adidas Zapatillas
Star II TL 274608
Internet:
\$379

Departamentos

ELECTROHOGAR

Aire Acondicionado

Lavado

Heladeras

Lavavajillas

Electrodomésticos

Cocinas y Hornos

Telefonía y GPS

Fotografía

Calefacción

Calefones y Termotanques

COMPUTACION

Notebooks

PCs

Monitores

Video Juegos

Impresoras

Accesorios

AUDIO Y VIDEO

Televisores y LCDs

DVD y Home Theatres

Audio

Páginas: « 1 - 2

ES COPIA FIEL

Dr. LEONARDO GRANATIN
Comisario Nacional de Comercio Interior
Dr. JAVIER SANCHEZ RIVERO
COMISION NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR



DECOHOGAR

- Muebles
- Sillones
- Decoración
- Vajilla
- Cocina
- Ropa de Cama
- Baño
- Maletería

DORMITORIO

- Almohadas
- Box Spring
- Camas Americanas
- Colchones
- Futones y Divan Cama
- Ropa de Cama
- Muebles de Dormitorio

BELLEZA

- Cuidado Personal
- Mujer
- Hombre
- Por Marca

ENTRETENIMIENTOS

- DVD'S
- Libros
- Día del Niño

MUNDO INFANTIL

- Bebé
- Juguetería
- Colegial

ESPACIO GOURMET

- Vinos & Whiskys

DEPORTES

- Fitness
- Bicicletas
- Tiempo Libre
- Zapatillas

Accesorios

Home

Nuestra Empresa

Términos y Condiciones 04

Privacidad y Seguridad

Trabajar en F.



Privacidad y seguridad garantizada
Comprar aquí es 100% seguro.

© Copyright 2005. Falabella S.A. CUIT: 30-65572582-9. Domic. Legal: Suipac,
Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Todos los Der.



Dr. LEONARDO ZERUATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior
Dr. JAVIER BASZ RINCERA
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

ES COPIA FIEL
DE LEONARDO BRANATO
Comisión Nacional de Comercio Exterior
DR. JAVIER F. DE RINQUIRA
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
Venta Corporativa

COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
FOLIO 27863
COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
FOLIO 26531

Novios Viajes

• Buscar por palabra o código de producto

IR



Destacamos

Falabella.com - Home - Resultado de búsqueda

Ordenar por: marca

Ver: sin foto - con fot

Páginas: 1

Descanso Perfecto

[Entrar aquí](#)

Rebaja en tienda
Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.

Rebaja en tienda
Entrega 24 hrs.

Especial Línea Blanca

[Entrar aquí](#)



Adidas Zapaticas
L 2 G 722711
Internet:
\$309

Rider Ojotas
Pool AD Azul
Internet:
\$49

Rider Ojotas
Pool AD Gris
Internet:
\$49

Rider Sandalia
Trip II AD
Negro con
Beige
Internet:
\$99

Rider Sandalias
Papeete Key
Negro con Gris
Internet: \$89

Aire Acondicionado

Lavado

Heladeras

Electrodomésticos

Cocinas y Hornos

Fotografía

Telefonía y GPS

Lavavajillas

Calefones y Termostanques

Calefacción

Herramientas Eléctricas

Notebooks

PCs

Monitores

Video Juegos

Impresoras

Accesorios

Entrega 24 hrs.

Rider Sandalias
Papeete Monte
Carlo Celeste
Internet:
\$99

Rider Sandalias
Papeete Monte
Carlo Gris con
Celeste
Internet: \$99

Rider Sandalias
Trail AD Marrón con
Negro
Internet:
\$89

Rider Sandalias
Trail AD Negro con
Beige
Internet:
\$89

Rider Sandalias
Trail AD Negro con
Gris
Internet:
\$89

Televisores y LCDs

DVD y Home Theatres

Audio

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.

Entrega 24 hrs.



Muebles

Sillones

Decoración

Vajilla

Cocina

Rider Sandalias
Walk AD
Negro con
Beige
Internet:
\$75

Rider Sandalias
Walk AD
Negro con
Gris
Internet:
\$75

Rider Sandalias
Walk AD
Negro con
Marron
Internet:
\$75

ES COPIA FIEL

Falabella.com
ARGENTINA

Dr. LEONARDO SPANATO
Dr. JAVIER...
COMISION NACIONAL DE GOBIERNO EXTERIOR
Permision Nacional de Comercio Ex...
Venta Corporativa Novios Viajes CMK

22764
26532

• Buscar por palabra o código de producto

IR



Falabella.com - Home - Deportes - Zapatillas - Hombre

Destacamos

- Estilo
- Mujer

Ordenar por precio de menor a mayor

Ver sin foto - con foto

Paginas 1 - 2 »»

Descanso Perfecto

Entrar aqui

Especial Linea Blanca

Entrar aqui

Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs.



Rider Ootas Pool AD Azul Internet: \$49	Rider Ootas Pool AD Gris Internet: \$49	Rider Urban Canvas II AD Internet: \$59	Rider Sandalias Active II AD Internet: \$69	Rider Sandalias Walk AD Negro con Beige Internet: \$75
--	--	--	--	---

Aire Acondicionado

Lavado

Heladeras

Electrodomesticos

Cocinas y Hornos

Fotografia

Telefonia y GPS

Lavavajillas

Calefones y Termotanques

Calefaccion

Herramientas Electricas

Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs.



Rider Sandalias Walk AD Negro con Marron Internet: \$75	Rider Sandalias Monza AD Internet: \$89	Rider Sandalias Monza AD Internet: \$89	Rider Sandalias Trail AD Marron con Negro Internet: \$89	Nike Zapatillas Biscuit Canvas Internet: \$129
--	--	--	---	---

Notebooks

PCs

Monitores

Video Juegos

Impresoras

Accesorios

Televisores y LCDs

DVD y Home Theatres

Audio

Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs. Entrega 24 hrs.



Muebles

Sillones

Decoración

Vajilla

Cocina

Baño

Maletaria

Reebok Zapatillas Dynamic Runnerrbrn 173 White Internet: \$199	Adidas Zapatillas Vanquish Lam 515409 Internet: \$199	Adidas Zapatillas Vanquish Lam 515407 Internet: \$199	Adidas Botines Predito II TRX TF 258282 Internet: \$219	Adidas Botines Predito II TRX HG 258290 Internet: \$229
---	--	--	--	--

Falabella.com
ARGENTINA

ES COPIA FIEL
Dr. JAVIER...
COMISION NACIONAL...

ES COPIA FIEL
Dr. LEONARDO GRANATO
Comision Nacional de Comercio Exterior



• Buscar por palabra o código de producto

FR



Destacamos

Falabella.com - Home - Deportes - Zapatillas - Mujer

• Estilo

• Mujer

• Hombre

Ordenar por: precio de menor a mayor

Ver: sin foto - con foto

Paginas 1

Descanso Perfecto

Entrar aquí

Entrega 24 hrs.

Especial Linea Blanca

Entrar aquí



Rider New Color
Internet: \$39

Rider New Color
Internet: \$39

Rider Urban Canvas
Internet: \$59

Rider Resort II
Internet: \$69

Rider Sandalias Papeete Key Negro con Gris
Internet: \$89

Aire Acondicionado

Lavado

Heladeras

Electrodomésticos

Cocinas y Hornos

Fotografía

Telefonía y GPS

Lavavajillas

Calefones y Termotanques

Calefacción

Herramientas Eléctricas

Entrega 24 hrs.



Notebooks

PCs

Monitores

Video Juegos

Impresoras

Accesorios

Rider Sandalias Papeete Monte Carlo Gris con Celeste
Internet: \$99

Reebok Zapatillas Zenswa Laminadas RBCS23 Negro y Blanco
Internet: \$219 normal: \$239

Reebok Zapatillas Zenswa Laminadas RBCS23 Blanco Plata
Internet: \$219

Reebok Zapatillas Sim Racer RBRN 150 WHT/OL
Internet: \$239

Reebok Freestyle Blancas
Internet: \$269

Televisores y LCDs

DVD y Home Theatres

Audio

Entrega 24 hrs.



Muebles

Sillones

Decoración

Vajilla

Cocina

Baño

Maletería

Reebok Freestyle Negras
Internet: \$299



ANEXO VI

CONSIDERACIONES FINALES
EFFECTUADAS POR LAS
PARTES



CONSIDERACIONES FINALES

En el presente anexo se presentan las consideraciones finales efectuadas por las partes, dentro del plazo fijado a tal fin¹, acerca de lo actuado en base a 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).

Consideraciones finales efectuadas por la CIC

La CIC, en ocasión de suministrar sus consideraciones finales manifestó lo siguiente a fs. 24586/95:

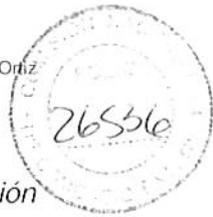
- Sección IV.2 Características físicas:

a) En las Tablas IV 1:2:3:4 elaboradas en base a la información que surge de los cuestionarios de las empresas participantes, se indica la categoría de cada tipo de calzado que producen, importan o exportan, sus características físicas, sectores usuarios de cada calzado y las marcas a través de las cuales se comercializan.

Al respecto, la CIC señaló que del análisis de las tablas mencionadas, la Comisión manifiesta "... como puede observarse en las tablas precedentes, existe una gran variedad de calzados que combinan el material de la capellada (cuero, descarné, símil cuero, materiales sintéticos, materiales textiles, etc.), el material de fondo (PU, PVC, goma EVA, etc.) y el proceso de armado o tecnología de fondo (inyectado, cementado, vulcanizado, 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..." concluyendo la Comisión a fs. 22052 en el sentido que

¹ Conforme lo establecido en el párrafo cuarto del artículo 18 del Decreto Reglamentario 1393/2008 "...la Subsecretaría y la Comisión informarán sobre los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas, los que serán puestos a disposición de las partes interesadas por un plazo de DIEZ (10) días hábiles a fin de que puedan efectuar sus alegatos. Las presentaciones realizadas con posterioridad no serán tenidas en cuenta". En este caso en particular, el plazo fijado se cumplió el 26 de noviembre de 2009.



“.....no existiría desde el punto de vista de las características físicas una división exacta entre las cuatro categorías de calzado que abarca esta investigación”.

b) De acuerdo a la CIC, no recoge el ISHE la pretensión de importadores y exportadores de subdividir la categoría b) en base a la definición de STAF sostenida por la UE en la investigación sobre “determinados calzados con parte superior de cuero natural o regenerado” originarios de China y Vietnam. Según lo señalado por la Cámara, en forma clara, la Comisión deja constancia a fs. 22053 que dicha definición solo se corresponde a calzado con capellada de cuero, centrándose únicamente en las características físicas de la suela.

La CIC señaló que a fin de demostrar la similitud del producto objeto de investigación y el producto similar en cuanto a sus características físicas y técnicas, aportaron un informe del INTI CUEROS que, como recoge el ISHE a fs 22076, demuestra que de acuerdo a los pares aportados por la CIC y del análisis de los mismos *“surge la similitud o analogía existentes entre modelos de origen nacional y del origen investigado”.*

De la solicitud de información adicional a las empresas productoras e importadoras de calzado de la categoría b) recabada por la CNCE, surge a fs. 22077: *“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 ese sentido, hay empresas nacionales que informaron producir calzado con amortiguación indicados por los importadores y exportadores como complejos de alcanzar en Argentina.”*

- Sección IV: 4 Proceso de Producción

Según la Cámara, manifiesta el ISHE que el calzado se compone de dos partes: la suela y la capellada y que en función de ello las plantas de producción cuentan con módulos para fabricación de capelladas y módulos para montaje. A fs. 22092, concluye *“En cuanto a las etapas de los procesos productivos 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”.*



En relación a los requerimientos mínimos esperables para la optimización de la inversión que surgen del informe denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" elaborado por el consultor Marcos L. Pedrovic y esquematizadas a fs. 22145 y siguientes, la CIC señaló que "los indicadores allí mencionados no pueden ser tenidos en cuenta como parámetros para todos los productos o estilos, sino como un caso particular".

- Sección IV.6 Canales de Comercialización

De acuerdo a lo manifestado por la CIC, del análisis de los distintos clientes informados por las empresas participantes se ha podido observar que varias de ellas venden sus productos a los mismos clientes, algunos de los cuales son minoristas que venden al público. Esto surge de la Tabla IV.11 Superposición de Clientes Por Empresas Participantes y por Categoría de Calzado, que obra en su versión pública a fs. 22114/ 22117, sobre la cual la Comisión expresa *"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 calzados 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."*

Asimismo abona esta conclusión manifestando que incluso en INTERNET a través de distintos sitios se ofrece en venta todas las categorías analizadas para esta investigación.

- Sección V.1.b Características de la demanda del mercado nacional.

Esta Cámara no coincide con lo vertido por la Comisión en el sentido que *"En cierta medida esta demanda se diferencia según el tipo de calzado que se esta considerando"*, ya que de las Tablas N° IV.1 y IV.3 surge que la mayoría de las empresas que informan en el cuadro de productores grandes no diferencian los sectores usuarios para ninguna de las categorías establecidas, en tanto que en la Tabla IV.3 los importadores diferencian cuando se trata de la categoría b), por líneas de uso deportivo y no deportivo. Es evidente la gran contradicción que muestran las dos tablas, sesgada a demostrar una segmentación inexistente.



De acuerdo a la CIC, tal como surge de la Sección atinente al tema de la sustituibilidad, la posición de la CIC a lo largo del expediente queda ampliamente probada con los informes obrantes en esta investigación. Es contundente lo mencionado en el Informe del INTI Textiles, ver fs. 22082, en cuanto a que concluye *“...si hubiéramos 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”.*

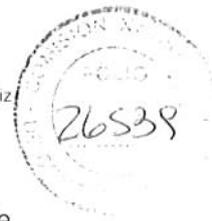
En oportunidad de suscribir el Acta 1430, la Comisión destacó que (ver fs. 22029) *“...existen algunas contradicciones en los distintos alegatos de estas empresas respecto del calzado deportivo de marca internacional y STAF ya que utilizaron estas denominaciones de diferentes formas: ya sea, de manera 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 el calzado ‘STAF’ o al calzado de marca internacional del resto del calzado incluido en la categoría b)”.*

Según la mencionada Cámara, al momento presente, no existen nuevos elementos que permitan a la Comisión superar la citada contradicción, ya que no se ha aportado pruebas que demuestren que el producto único sea pasible de segmentación alguna.

- Sección V.2 Dinámica reciente del mercado nacional

Para la CIC, la información de los indicadores de rentabilidad correspondientes a las empresas ALPARGATAS, NIKE y ADIDAS *“permite llegar a la conclusión que si bien en términos relativos los márgenes de rentabilidad de los calzados comercializados de origen China fueron mayores a los obtenidos por ventas de calzados de producción nacional (propia o encargada a terceros) no necesariamente la producción nacional de dichas empresas tuvieron rentabilidades negativas”.*

“En efecto, podemos observar marcadas disparidades en la relación ventas / punto de equilibrio respecto a la producción nacional, a lo importado de China y a lo importado de otros orígenes. En cierta medida, esto se debe a diferencias en el mix de productos importados origen China en relación a los importados de otros orígenes,



pero ciertamente la diferencia en los indicadores de rentabilidad ha sido producto de las distintas estrategias de producción, comercialización e importación llevadas a cabo por cada una de las empresas”.

Conforme la CIC, “como es de público conocimiento, la elección de los proveedores, el cumplimiento de los requisitos de calidad y las entregas en tiempo y forma requieren un tiempo de adaptación. El momento en que esas empresas tomaron la decisión de producir localmente y los resultados económicos/financieros presentan consistencia con los indicadores elaborados por la Comisión. En definitiva, los diferentes márgenes de rentabilidad son consecuencia de las estrategias de negocios de cada una de las empresas”.

- Sección V. Mercado - Sección VI. Amenaza de daño.

Sobre este particular, la CIC señaló que “es imposible separar las vicisitudes del mercado internacional y la amenaza de daño en la presente investigación. Esto nos obliga a un análisis conjunto de las Secciones mencionadas *ut supra*”.

- Las Tablas V.21 y V.23 muestran los principales exportadores mundiales de calzado y los principales destinos de las exportaciones chinas, destacándose el papel preponderante de China en el mercado mundial de calzado con el 76% de las exportaciones mundiales.
- Las mismas Tablas hacen referencia a que Estados Unidos es el principal importador del mundo y representa el mayor mercado de destino de las exportaciones chinas con un 24% del total.
- A su vez, es importante señalar que en la última década la participación de las importaciones chinas en el total importado y en el consumo aparente han crecido en forma continua de forma tal que, por ejemplo, las importaciones de calzado de origen China representan el 84% de las importaciones totales de Estados Unidos².

² Cabe aclarar que las importaciones y el consumo de Estados Unidos disminuyeron un 0,4% en 2007, en tanto que sus importaciones de calzado originario de China disminuyeron un 1,9% (Tabla V.27, Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



- A los efectos comparativos es dable señalar que dicho volumen de exportaciones representa más de 20 veces el consumo aparente del mercado argentino³.

De acuerdo a lo dicho precedentemente, para la CIC “es fácil presumir que la recesión de la economía americana libera grandes volúmenes de exportaciones adicionales que deben ser ubicados en terceros países. Como ha sido señalado en los propios Informes de las grandes marcas internacionales, el mercado sudamericano tiene para ellas un interés sustancial”.

Por otra parte, en la Tabla V.24 algunos exportadores chinos confirman que para el año 2008 han tenido un aumento del 20% en las existencias respecto al 2007 y un aumento de las exportaciones a la Argentina del 90% en el mismo período. También las medidas antidumping en vigencia en otros países, Tabla V.31⁴, limita los desvíos de comercio de las producciones asiáticas que no pueden destinarse a los mercados americanos y europeos.

Para la CIC, se debe destacar que “...la presente investigación, cumple con los extremos dispuestos en el artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping y de la normativa nacional, en el sentido que se han considerado los siguientes factores”:

- a) Una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad que aumenten sustancialmente las importaciones. En efecto, la tasa de crecimiento de las importaciones de origen China tomando el periodo investigado 2006/08 fue del 81%⁵.
- b) Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones.

³ A partir de la información de COMTRADE, las exportaciones de calzado de China a Estados Unidos representaron 12 veces el consumo aparente de Argentina en el año 2008 (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

⁴ Tabla N° V.32 del presente informe.

⁵ Según la “Información Sistematizada de los Hechos Esenciales” (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09), el crecimiento fue del 82%.



En este sentido lo expresado en la sección V de Amenaza de daño es lo suficientemente elocuente como para demostrar la consideración de este factor.

c) Las existencias del producto objeto de la investigación. Este punto ha sido ampliamente desarrollado tanto por la CIC como por el ISHE, habiéndose aportado en tiempo y forma las pruebas que respaldan la solidez de nuestra petición.

Por todo lo expuesto, la CIC entiende que el informe cuenta con prueba suficiente para determinar el grave daño / amenaza de daño a la industria y solicita la aplicación de medidas antidumping a las importaciones del producto investigado de origen China.

- Anexo I: Notas metodológicas y cuadros estadísticos

En lo que se refiere a los cuadros de comparación de precios, parece más adecuado tomar en cuenta las comparaciones a nivel depósito del importador atento los altos niveles de rentabilidad que tienen las cadenas comerciales. Es a ese nivel donde se reflejan las condiciones de competencia del mercado entre la producción nacional y los productos importados de China, ya que son las propias marcas internacionales las que realizan las importaciones y tanto los productores nacionales como las importaciones comparten los mismos canales de comercialización.

Asimismo, al tomar en cuenta los modelos representativos y los precios medios se deberían considerar la influencia de las marcas sobre la percepción del consumidor y, como consecuencia de ello, el diferencial de precios que debe tener la producción nacional para poder competir.



Consideraciones finales efectuadas por la firma INDULAR:

A continuación se presentan las consideraciones finales obrantes a fs 23185/6 suministradas por la firma productora INDULAR:

- En la Sección V de Mercado, punto "Análisis de la Información Adicional", se mencionan rangos de rentabilidad de las empresas que oscilan entre -23% y 103%. Así aclaró que en su caso particular "las variaciones en los rangos de rentabilidad se explican en que se ha tomado en los distintos códigos tecno-productivos una cobertura que abarca un porcentaje mayoritario de nuestra producción y por consiguiente se han incorporado productos en existencia correspondientes a modelos discontinuados de años anteriores valuados a precios de liquidación".
- En la misma Sección V de Mercado en el punto V.I.b., "Características de la demanda en el mercado nacional", donde se analizan los indicadores de rentabilidad, "la información permite llegar a la conclusión que si bien en términos relativos los márgenes de rentabilidad de los calzados comercializados de origen China fueron mayores a los obtenidos por ventas de calzado de producción nacional (propia o encargada a terceros), no necesariamente la producción nacional de las empresas ALPARGATAS, NIKE y ADIDAS tuvieron rentabilidades negativas". Agregó que si se comparan los indicadores de rentabilidad de tales empresas, se observan "marcadas diferencias en la relación ventas/punto de equilibrio en su producción nacional, la parte correspondiente a lo importado de China y lo importado de otros orígenes" y entendió que dichas variaciones, en algunos casos "pueden estar obedeciendo a diferencias en la mezcla de productos importados origen China con el importado de otros orígenes, pero en otros casos surge claramente que los indicadores de rentabilidad de la producción nacional difieren sustancialmente por empresa, lo que esta indicando que la rentabilidad ha estado influenciada marcadamente por las diferentes estrategias de producción, comercialización e importación llevadas a cabo por cada una de las empresas". INDULAR explicó que "el desarrollo y la selección de los proveedores, el cumplimiento de los requisitos de calidad y las entregas en tiempo y forma requieren un tiempo de adaptación. El momento en que se ha definido la toma de decisión de producir localmente y los resultados económicos presentan consistencia con los indicadores elaborados por la



Comisión”, concluyendo que “no son las condiciones generales de competencia del país las que han determinado los márgenes de rentabilidad sino que dichos márgenes han sido determinados por las estrategias de negocios de cada una de las empresas”.

- En cuanto al Anexo I. A de "Información desagregada" en lo que se refiere a la comparación de precios, INDULAR entendió que, “dados los altos márgenes de rentabilidad (y su variabilidad), que tienen las cadenas comerciales que podrían dar lugar a comportamiento de precios que atenúen los efectos de una eventual medida antidumping definitiva, parece más adecuado apreciar la comparación de precios a nivel de depósito del importador ya que es a ese nivel en donde se reflejan las condiciones de competencia del mercado entre la producción nacional y los productos importados de China, ya que son las propias marcas internacionales las que realizan las importaciones y comparten los mismos canales de comercialización con los productos de producción nacional”. Agregó que en su caso particular se incorporaron 2 modelos en dicha comparación en los cuales uno de ellos (el modelo INDULAR EXCESS) era un modelo básico producido en los primeros años de la puesta en marcha de la producción, que ha sido sustituido por otros modelos más complejos y que en el caso de GRIMOLDI se incorporaron modelos de productos fabricados enteramente en cuero que tienen precios superiores. Asimismo, consideró que, a los efectos de una comparación que mejor se aproxime a las condiciones de competencia del mercado, “se debería tomar en cuenta el efecto sobre el consumidor de las marcas internacionales y el diferencial de precios que debe contar con la producción nacional para poder competir”.



Consideraciones finales efectuadas por las empresas representadas por el Dr. Alejandro Fiuza

En este título se presentan las consideraciones finales efectuadas por las empresas que son representadas por el Dr. Alejandro Fiuza, apoderado de las firmas IDEA MACAO, APACHE FOOTWEAR, QUINGDAO CHANG SHIN SHOES, EVERVAN INTERNATIONAL, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIANG JIANG CHING LUH SHOES, QUING DAO TAE KWANG SHOES, REEBOK INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS, ADIDAS, NIKE y UNISOL. Los alegatos finales fueron presentados por las mencionadas firmas a fs. 23216/24574.

Asimismo, las firmas arriba mencionadas presentaron copia de la nota de la empresa DISTRINANDO remitida a la ex - Ministra de Producción el 16 de febrero de 2009; copia de página web www.ciao.es; copia de la nota efectuada ante la SICyPYME por la empresa EXTREME GEAR; copia de la presentación realizada ante esta CNCE por las firmas UNISOL y NIKE del 2 de octubre de 2009 (obrantes en las presentes actuaciones a fs. 20.035/85) por ADIDAS el 5 de octubre de 2009 (obrantes en las presentes actuaciones a fs. 20.066/20085); y copia de las presentaciones efectuadas ante esta CNCE por las firmas NIKE, ADIDAS y UNISOL el 21 de octubre del corriente (obrantes en las presentes actuaciones a fs. 20198/207) las cuales fueron consideradas en las secciones correspondientes del presente informe.

Efectuadas estas aclaraciones, a continuación se presentan las consideraciones realizadas por las firmas IDEA MACAO, APACHE FOOTWEAR, QUINGDAO CHANG SHIN SHOES, EVERVAN INTERNATIONAL, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIANG JIANG CHING LUH SHOES, QUING DAO TAE KWANG SHOES, REEBOK INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS, ADIDAS, NIKE y UNISOL.

Las firmas mencionadas señalaron que "la prueba recolectada por la CNCE demuestra (...) la ausencia de daño. También demuestra que la decisión de esta CNCE de determinar la inexistencia de amenaza de daño al segmento de Calzado Clase B ("Calzado Deportivo de Performance") fue la correcta. En este sentido, la prueba recolectada en el Expediente demuestra que:

- 1) No existe daño a la industria nacional del calzado.



2) No existe daño a la industria nacional del Calzado Deportivo de Performance.

3) No existe daño producido por las importaciones de calzado STAF por parte de las marcas internacionales.

4) No existe amenaza de daño importante a la industria del calzado nacional.

Las empresas manifestaron que "...en caso que la CNCE erradamente determine la existencia de daño, ese supuesto daño estaría causado por otros factores..."

a) Consideraciones finales relativas al análisis de las pruebas

1. Las Importaciones de Calzado de China contienen los precios del calzado producido localmente.

Las empresas importadoras y exportadoras indicaron que "la CIC ha alegado que el calzado importado de China contiene los precios del calzado producido localmente". Seguidamente señalaron que las empresas han sostenido que el calzado importado de China no ha contenido los precios del calzado producido localmente. Más aún, en el caso del Calzado Deportivo de Performance, las importaciones de China han impulsado la producción nacional. Según lo expresado "Las pruebas recolectadas por la CNCE demuestran claramente que las Empresas están en lo correcto".

Manifestaron que "si la CIC estuviese en lo cierto, el calzado argentino no estaría aumentando de precio porque, al supuestamente no aumentar el calzado chino, cualquier aumento de precio en el calzado argentino generaría que los consumidores en vez de comprar el calzado argentino comprasen el chino. Por lo tanto debería observarse: (i) estabilidad o disminución en el precio de primera venta del calzado producido en China que sería el que generaría la supuesta contención en la demanda de calzado argentino y por lo tanto en su precio, (ii) una estabilidad o disminución en la participación de mercado del calzado nacional como resultado de la contención de la demanda producida por el calzado chino, y (iii) una estabilidad o disminución de los precios del calzado argentino como resultado de la contención de dicha demanda. Nada de esto ha ocurrido y las pruebas de la CNCE lo demuestran claramente".



A continuación, se presenta el análisis que las firmas efectuaron "...que demuestran que no existe contención de precios del calzado nacional en el mercado en general y, en especial, en el mercado del Calzado Deportivo de Performance".

(a) Industria del Calzado

- "En relación al precio de primera venta del calzado producido en China, el mismo aumentó su precio un 27% en el período investigado y muestra una sobrevaloración del 121% al final del período investigado. Por lo tanto los precios de primera venta de China no se encuentran estables ni han disminuido sino que han aumentado".
- "En cuanto a la participación de mercado del calzado argentino, la participación del calzado argentino aumentó su participación en 1,36%, siendo la participación del calzado argentino del 79,36%. Por lo tanto, no hubo una disminución de la demanda sino un aumento de la demanda de calzado producido en Argentina. Es importante destacar, que la participación del calzado chino en todo el mercado durante el periodo investigado fue solamente de entre 5% y 6% del mercado. Es imposible pensar que productos que representan tan solo el 6% del mercado puedan producir un impacto significativo sobre el 80% del mercado"⁶.
- "En cuanto al precio de venta del calzado argentino, el calzado argentino aumentó su precio promedio en un 45% en el período analizado. Asimismo, aumentó un 24% su precio en relación con el IPIM Nivel General con lo cual el precio relativo del calzado argentino aumentó. Por lo tanto, el precio del calzado argentino aumentó, incluso en términos relativos, y su demanda aún así aumentó"⁷.

En conclusión, para las firmas importadoras y exportadoras arriba mencionadas, "...la prueba de la CNCE demuestra que el calzado chino aumentó su precio de primera venta, que el calzado argentino también aumento su precio, aún en términos relativos, y que la demanda de calzado argentino aumentó a pesar de la suba

⁶ Según la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09), la participación del calzado originario de CHINA en el consumo aparente, pasó de 4,87% a 6,33%.

⁷ El aumento referido del 24% corresponde al IPIM Nivel General, el aumento relativo de la industria del CALZADO respecto a dicho índice fue del 14%.



del precio del mismo. Esta prueba es totalmente incompatible con la supuesta contención de precios alegada por la CIC”.

(b) Calzado Deportivo de Performance

- “El Calzado Deportivo de Performance aumentó su precio de primera venta un 45% en el período analizado. La sobrevaloración fue de un 133% al final del período investigado. El precio FOB de este calzado aumentó un 24% durante el período investigado. El incremento en el precio de primera venta del Calzado Deportivo de Performance fue superior al incremento causado por la suba del valor FOB y la devaluación del Peso. Por lo tanto, el precio del Calzado Deportivo de Performance importado de China aumentó y no pudo generar contención de precios alguna”⁸.
- “En cuanto a la demanda de Calzado Deportivo de Performance, la participación del Calzado Deportivo de Performance en el mercado aumentó de un 45% a un 49%, es decir un 12% en el período investigado. Por su parte, la participación del Calzado Deportivo de Performance de China, se mantuvo estable. Por lo tanto, la proporción entre importaciones de Calzado Deportivo de Performance de China y la producción nacional disminuyó un 12,5%. Es decir, no hubo ninguna contención en la demanda del Calzado Deportivo de Performance argentino, sino que al contrario, la demanda de dicho calzado se expandió notablemente”⁹.
- “En cuanto al precio del Calzado Deportivo de Performance nacional, el precio de éste calzado aumentó un 18% en 2007 y un 20% en 2008. El aumento en todo dicho período fue de un 42%. El Calzado Deportivo de Performance se apreció un 24% en relación con IPIM Índice General y un 14% en relación con el IPIM 192 Calzado. La Producción de Calzado Deportivo de Performance argentino está muy por encima del punto de equilibrio y es por lo tanto rentable. Por lo tanto, no existió ninguna contención de precios en el Calzado Deportivo de Performance argentino”¹⁰.

⁸ Según la “Información Sistematizada de los Hechos Esenciales” (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09), el aumento del precio de primera venta del CALZADO de la categoría B, fue del 42% en todo el período.

⁹ La participación del relevamiento en el consumo aparente pasó del 44% al 49%, por su parte la participación del calzado originario de CHINA pasó del 22% al 23,4%.

¹⁰ El aumento de los precios del relevamiento en relación al IPIM Nivel General fue del 14%, y del 24% en relación con el IPIM 192 Calzado.



- “Es decir, el calzado chino aumentó de precio, la demanda de Calzado Deportivo de Performance a Argentina aumentó y el precio de éste calzado también aumentó. Toda la prueba demuestra que no existió contención de precios alguna en el Calzado Deportivo de Performance argentino”.

(c) Complementariedad entre Calzado Deportivo de Performance argentino y STAF importado de China.

Las empresas sostuvieron que “las importaciones de Calzado Deportivo de Performance de China son calzados STAF que no compite con el Calzado Deportivo de Performance argentino sino que lo complementan. Esto surge claramente de la prueba recabada por la CNCE”.

Según lo manifestado, “en el mercado del Calzado Deportivo de Performance, las marcas internacionales producen Calzado de Performance en la Argentina (directamente o lo encargan a terceros)¹¹ e importan Calzado Deportivo de Performance. El Calzado Deportivo de Performance producido en argentina es aquel cuya demanda por modelo permite alcanzar economías de escala en el mercado local. El Calzado Deportivo de Performance que se importa de China es calzado STAF. El calzado STAF es un calzado especializado para un público particular con lo cual la demanda por modelo es baja. Además, el STAF es un calzado especializado con lo cual sus costos en matricería y materia prima (costos fijos y variables) son mayores. Por lo tanto el calzado STAF no sustituye la producción local porque éste calzado no se puede producir en el país por una cuestión de escala. El consumidor del calzado STAF es distinto del consumidor de Calzado Deportivo de Performance no STAF”.

Según las firmas importadoras y exportadoras, “en este caso, también es claro que la alegación de la CIC sobre contención de precios es falsa. Las marcas internacionales producen Calzado Deportivo de Performance en Argentina e importan Calzado Deportivo de Performance de China (STAF). Si la CIC estuviese en lo cierto y las importaciones chinas estuviesen deprimiendo el precio y la rentabilidad del Calzado Deportivo de Performance producido en Argentina, las marcas estarían canibalizando sus propios productos. Esto no tiene ningún sentido y fue destacado por CAPCICA (...). La prueba demuestra que no existe tal canibalización”.

¹¹ Para mas información acerca de la producción para terceros, ver Sección Mercado del presente informe.



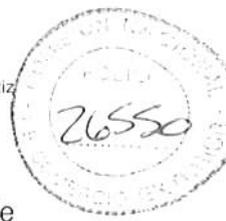
Conforme lo manifestado, "en caso que las importaciones de calzado STAF de China estuviesen canibalizando la producción nacional debería existir una disminución relativa en las ventas del Calzado de Performance argentino y un aumento relativo de las ventas del importado de China como consecuencia del traspaso de demanda de los productos argentinos a los chinos. Ha ocurrido exactamente lo contrario. La venta de Calzado Deportivo de Performance argentino ha aumentado en relación a las importaciones de calzado chino en el período investigado pasando las importaciones chinas de representar un 45% al inicio del periodo investigado de las ventas de Calzado Deportivo de Performance argentino a representar un 40% al final del periodo investigado"¹².

El cuadro N° 7-B del ISHE demuestra que las ventas de Calzado Performance Argentino han aumentado su rentabilidad, pasando de representar el punto de equilibrio en 2006 a excederlo en 25% en 2008, mostrando la falta de canibalización y la viabilidad a largo plazo de la industria en estas condiciones.

Continuaron indicando que "...la prueba recolectada por la CNCE demuestra que existe una complementariedad entre el Calzado Deportivo de Performance producido en Argentina y el importado de China. Como ya se explicó, el calzado STAF no compite con el calzado argentino como lo demuestra la sobrevaluación del calzado chino y los aumentos de precios producidos en el calzado argentino. Pero el calzado STAF chino le permite a las marcas internacionales completar su oferta de productos y posicionar la marca permitiendo al Calzado Deportivo de Performance argentino beneficiarse de ese prestigio".

También señalaron que "...el calzado STAF chino comparte costos fijos con el Calzado de Performance argentino, como por ejemplo, gastos de publicidad, administración, ventas, logística, etc. Esto le permite alcanzar economías de rango. Las marcas internacionales al comercializar más productos que no compiten entre sí (...) pero que comparten el mismo tipo de administración, los mismos canales de comercialización, depósitos, logística, marca, etc., pueden distribuir sus costos fijos entre un mayor rango de productos. Estos beneficios de rango se obtienen a lo largo de toda la cadena de comercialización, incluida, la etapa minorista de venta al consumidor. Las marcas internacionales incurren en gastos fijos elevados para

¹² La participación señalada se refiere a la relación importaciones / producción.



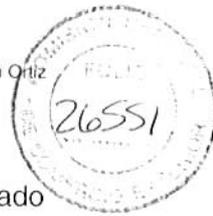
sostener la marca, como por ejemplo publicidad, administración, investigación de mercado, logística, ventas, etc. Es por eso que las marcas internacionales ofrecen un amplio rango de productos, no solo calzado sino también indumentaria y equipo deportivo, para distribuir este costo fijo en la mayor cantidad de productos”.

“La prueba muestra con claridad que a medida que las ventas han ido creciendo, la proporción del precio medio unitario representada por los costos fijos ha ido disminuyendo y el punto de equilibrio en pares vendidos fue disminuyendo de manera acorde. Esto ha hecho más rentable y viable la industria del Calzado Deportivo de Performance argentino. La viabilidad de la producción de Calzado Deportivo de Performance en Argentina depende por lo tanto de la reducción de los costos fijos”.

Para las empresas, “el calzado chino (al igual, aunque en menor medida, que los demás productos comercializados por las marcas internacionales) al ser calzado de alta gama absorbe una parte importante de los gastos fijos de la comercialización del calzado en general. La restricción a la importación del calzado chino, por lo tanto, aumentaría fuertemente los costos fijos del Calzado Deportivo de Performance argentino, aumentaría el punto de equilibrio necesario para alcanzar una industria sustentable y disminuiría fuertemente la rentabilidad de dicho calzado, tornándola posiblemente en negativa”.

Según lo indicado, “el efecto beneficioso de las importaciones es claro y el daño que las eventuales medidas antidumping producirían también es claro. El aumento de las ventas ha producido la disminución de los costos fijos del Calzado de Performance argentino, subiendo la rentabilidad, bajando el punto de equilibrio y por lo tanto haciéndolo sustentable a largo plazo. La disminución en las ventas de calzado STAF resultantes de una mediada antidumping, subirían los costos fijos del Calzado de Performance argentino, bajarían su rentabilidad y subirían su punto de equilibrio, haciéndolo insustentable en el largo plazo. Las restricciones al calzado STAF mediante una medida antidumping no resultaría en una demanda mayor que compense esos costos porque la sustituibilidad es baja (ya se mostró que la diferencia de precios es demasiado grande para que exista sustituibilidad)”

En síntesis, conforme lo señalado por las empresas, “...el calzado STAF importado de China impulsa la producción nacional porque: (i) disminuye los costos fijos, aumentando la rentabilidad y bajando el punto de equilibrio de la industria nacional, (ii) no compite con el Calzado de Performance argentino porque la



sustituibilidad es baja, y (iii) no sustituye a la producción nacional porque el calzado STAF no puede producirse en Argentina por una cuestión de escala. Por lo tanto, el calzado chino impulsa las ventas de calzado argentino porque no compite con el calzado argentino pero comparte los costos fijos aumentando su rentabilidad”.

2. Las Importaciones de Calzado Chino han afectado el trabajo argentino.

Las empresas importadoras y exportadoras representadas por el Dr. Fiuza, haciendo referencia a lo manifestado por la UTICRA, señalaron que “el nivel de empleo ha aumentado un 12% en 2007 y 26% en 2008. Es decir, en el período analizado, el empleo aumento un 40%. El salario medio mensual ha aumentado un 28% en 2007 y un 20% en 2008. Por lo tanto, el salario medio mensual aumentó en el período analizado un 53%. El mayor crecimiento de empleos se produjo entre los grandes productores que se oponen abrumadoramente a la investigación.

Asimismo señalaron que “las importaciones de calzado chino, en especial el calzado STAF, no compiten con la producción nacional sino que la complementan permitiendo su crecimiento. El empleo argentino en la industria del calzado goza de buena salud como lo demuestran las pruebas recolectadas por la CNCE. Los derechos antidumping, especialmente en el Calzado Deportivo de Performance, aumentarían los costos y dañarían las ventas de todo el Calzado Deportivo de Performance, dañando la producción nacional”.

3. Como Resultado de la Crisis va a haber una Avalancha de Calzado Chino.

Con relación a lo mencionado por la CIC respecto de que las marcas internacionales tenían excedentes de stock de calzado chino que se iban a redireccionar a la Argentina, las empresas informaron que “el volumen de Calzado Deportivo de Performance importado de China disminuyó un 22,32%”. Al respecto suministraron el siguiente cuadro confeccionado por las firmas utilizando fuente NOSIS.



Tabla N° A.VI.1¹³

Pares Importados 2009	Pares Importados 2008	Variación 2008-2009
4.049.599	5.213.492	-22,32

Fuente: información obrante en el expediente de CNCE N° 21/09.

“El valor FOB total de las importaciones de Calzado Deportivo de Performance importado de China disminuyó un 8,04%”. Al respecto suministraron el siguiente cuadro confeccionado por las firmas utilizando fuente NOSIS.

Tabla N° A.VI.2¹⁴

Valor FOB Total Importaciones 2008 US\$	Valor FOB Total Importaciones 2009 US\$	Variación 2008-2009
55.365.213	60.208.578	-8,04

Fuente: información obrante en el expediente de CNCE N° 21/09

“El valor FOB promedio de las importaciones de Calzado Deportivo de Performance importado de China aumento un 18,38%”. Al respecto suministraron el siguiente cuadro confeccionado por las firmas utilizando fuente NOSIS.

Tabla N° A.VI.3

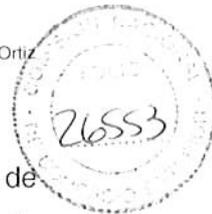
Valor FOB Promedio 2008 US\$	Valor FOB Promedio 2009 US\$	Variación 2008-2009
11,55	13,67	18,38%

Fuente: información obrante en el expediente de CNCE N° 21/09

De acuerdo a lo argumentado, “es imposible sostener que puede existir amenaza de daño importante cuando habiendo transcurrido lo peor de la crisis internacional y sin medidas antidumping, los volúmenes importados de China disminuyeron y sus precios FOB aumentaron”.

¹³ Según información de fuente DGA, las importaciones originarias de CHINA de calzado de la categoría B, pasaron de 5.213.068 en enero-octubre de 2008 a 4.045.846 en igual período del año 2009. Cabe señalar que esta información no estaba disponible para el ISHE (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09) y que el período investigado se extiende desde el 01/01/2006 hasta el 31/12/2008.

¹⁴ Se entiende que las columnas presentadas se encuentran invertidas, según información de fuente DGA, el valor FOB de las importaciones originarias de CHINA, disminuyó de 60.208.578 de dólares en enero-octubre de 2008 a 55.325.984 de dólares en el mismo período del año 2009.



Respecto a lo alegado por la CIC respecto del exceso de existencias de productos de las marcas internacionales que podían ser redireccionados a la Argentina, las firmas importadoras y exportadoras indicaron que “este redireccionamiento es totalmente antieconómico. Asimismo, las normas vigentes exigen que el certificado de origen coincida con el país de embarque. Por lo tanto, el calzado chino solo puede ser embarcado en China y no puede ser redireccionado desde otro país”.

Asimismo, en sus alegatos finales, las firmas IDEA MACAO, APACHE FOOTWEAR, QUINGDAO CHANG SHIN SHOES, EVERVAN INTERNATIONAL, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIANG JIANG CHING LUH SHOES, QUING DAO TAE KWANG SHOES, REEBOK INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS, ADIDAS, NIKE y UNISOL respondieron a algunos argumentos citados de la CIC relacionados con la amenaza de daño, los que se encuentran expuestos en la Sección VI del presente Informe (“DISTINTOS ARGUMENTOS...”) y a los cuales se remite para un mayor detalle sobre el particular.

4. Todo el Calzado Importado de China es de bajo costo.

Sobre este particular, las firmas sostuvieron que “el calzado chino estuvo fuertemente sobrevaluado durante todo el período investigado. La sobrevaluación fue del 152% en 2006 y de 121% al final del período. En especial en el Calzado Deportivo de Performance existe una fuerte sobrevaluación del Calzado Chino. Esta sobrevaluación era del 128% en 2006 y fue del 133% al final del período investigado. La sobrevaluación se presenta en todos los cuartiles, alcanzado el 2.640% en el cuarto cuartil”¹⁵.

5. Todo lo que va al pie es calzado.

Para estas firmas, la afirmación “todo lo que va al pie es calzado y que el calzado es un producto único totalmente sustituible entre sí” es falsa.

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*

¹⁵ En todos los casos la información es la referida al precio de primera venta.



modelos comprendidos en el ámbito de un producto "similar" han de ser, forzosamente, "comparables". Esto debido a que las autoridades deben definir un margen de dumping para el producto investigado como un todo.

La definición de producto como todo calzado no cumple con este estándar porque distintos tipos y modelos de calzado tienen características diferentes que son tan substanciales que no pueden ser eliminadas realizando ajustes por las diferencias en las características físicas del producto.

Según lo manifestado, "la prueba recolectada por la CNCE demuestra que existe una dispersión de precios en el calzado que es totalmente incompatible con la existencia de un único producto totalmente sustituible entre sí. La información recolectada por la CNCE demuestra que existen grandes variaciones en el calzado en las técnicas de armado, materiales de capellada, materiales de la suela, cantidad de componentes y tecnología incorporada. Esto es especialmente cierto en el caso del calzado STAF (...). La presentación del Ing. Marcos Pedrovich ha demostrado las diferencias sustanciales entre el calzado STAF y el resto del calzado".

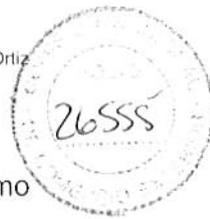
Por otra parte, las firmas IDEA MACAO, APACHE FOOTWEAR, QUINGDAO CHANG SHIN SHOES, EVERVAN INTERNATIONAL, SOJITZ CORPORATION OF AMERICA, LIANG JIANG CHING LUH SHOES, QUING DAO TAE KWANG SHOES, REEBOK INTERNATIONAL, FU JIAN LIONSCORE SPORTS PRODUCTS, ADIDAS, NIKE y UNISOL respondieron a algunos "argumentos con los cuales la CIC pretende sostener que el calzado es un único producto y que el calzado STAF puede ser producido en Argentina", los que se encuentran en la Sección Producto Similar del presente informe, a la cual se remite para mayor detalle sobre este particular.

b) Consideraciones finales relativas a la oposición de la industria nacional

Al respecto, las firmas importadoras y exportadoras representadas por el Dr. Alejandro Fiuza señalaron lo siguiente:

- El Cuadro N° 1.2 del Anexo I.A. muestra que el 75% de la producción nacional que ha participado del relevamiento se ha opuesto a la investigación¹⁶.

¹⁶ Se refiere a la participación de las empresas productoras de calzado de la categoría B que explícitamente se consideraron no dañadas en relación con el relevamiento (esta participación pasó al 77% al considerar a EXTREME GEAR como empresa que se considera no dañada, ver Notas Metodológicas).



- Los Cuadros N° 1.1 y 1.2, sin embargo, están mal confeccionados. Incluyen como empresas que se han considerado dañadas a DISTRINANDO y a EXTREME GEAR cuando dichas empresas se han opuesto a la investigación. DISTRINANDO se opuso mediante presentación del 17 de febrero de de 2009 en el Expte. S01: 0054699/09. DISTRINANDO ha producido 950.000 pares durante 2008. EXTREME GEAR S.A. se opuso en su presentación del 19 de febrero de 2009 en el Expte S01: 0057461/09. EXTREME GEAR produjo 218.622 pares de Calzado Clase B en 2008. Esto fue puesto en conocimiento de la CNCE por CAPCICA mediante presentación del 27 de marzo de 2009¹⁷.

Por lo tanto del Cuadro N° 1.1 deben¹⁸ sustraerse 218.622 pares de las empresas que se consideran dañadas y adicionarse esa cantidad a las que no se consideran dañadas, siendo el porcentaje de los que se oponen dentro del total de las empresas relevadas un 77%. Es importante destacar, que a los efectos del artículo 5.4 no es necesario que una parte haya presentado formularios completos para ser considerado como oponiéndose la investigación. Por lo tanto deben contabilizarse entre los productores que se oponen a la investigación, MV SHOES que produjo 800.000 pares en 2008 y que manifestó su oposición el 16 de febrero de 2009 mediante presentación en el Expediente S01: 0052211/09, UNISOL que produjo 1.100.000 pares en 2008 y que manifestó su oposición el 3 de marzo de 2009 mediante presentación en el Expediente S01: 0075005/09 y PERCHET que produjo 1.026.000 pares en 2008 y que manifestó su oposición el 20 de febrero de 2009 mediante presentación en el Expediente S01: Exte S01: 0058611/09. Todas estas presentaciones fueron puestas en conocimiento de la CNCE por CAPCICA mediante presentación del 29 de julio de 2009¹⁹.

- Han manifestado su oposición a la investigación empresas que producen 11.126.000 y que representan el 91,50% de la producción nacional que han expresado su apoyo u oposición a la investigación. Esto también representa el 81% del total de la producción²⁰.

¹⁷ En el presente informe se excluye a EXTREME GEAR de las empresas que se consideraron "dañadas", y se la considera como empresa "no dañada" (ver Cuadros N° 1.1, 1.2 y 1.3 del Anexo I). La producción de DISTRINANDO se encuentra incluida en el "resto" atento a que la firma no brindó información sobre variables cuantitativas en el "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.

¹⁸ Según las empresas, aún sin realizar ningún ajuste al Cuadro N° 1.1 incluido en el ISHE la oposición de la producción nacional de Calzado Deportivo de Performance excede el umbral determinado por el Acuerdo sobre Dumping.

¹⁹ MV SHOES, UNISOL y PERCHET no respondieron los Cuestionarios para el productor, en tanto que DISTRINANDO no respondió las preguntas referidas a variables cuantitativas. Estas firmas brindaron únicamente información sobre su producción en 2008. Los cuadros presentados se muestran la evolución del sector durante el período investigado. No obstante, si se considera la producción de las firmas mencionadas, las empresas que no se consideran dañadas pasarían a representar, en 2008, el 73% de la producción nacional de calzado de la categoría B.

²⁰ Las empresas del relevamiento que explícitamente se manifestaron "no dañadas" produjeron 7.147.938 pares, lo que representa el 77% del relevamiento y el 48% del total nacional (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



- El Cuadro N° 1.2 del Anexo I.A. muestra que solamente el 15% de la producción nacional total de Calzado Deportivo de Performance se considera dañada por las importaciones chinas²¹. Como ya explicamos en el punto (a), este cuadro sobreestima el apoyo a la investigación en 218.622 pares. La producción²² nacional que apoya la investigación es solamente de 2.079.482 pares.
- El Cuadro N° 1.2 del Anexo I.A. muestra también que los productores de Calzado Deportivo de Performance que apoyan la investigación representan solamente el 25% de los productores nacionales que hayan apoyado o rechazado la investigación. Este porcentaje también está sobreestimado, y luego de ser corregido con los ajustes mencionados en (a), el porcentaje sería solamente de 8,5%.
- Hay que mencionar que la CNCE incluye como Otros a empresas, que efectivamente se ha opuesto a la investigación. Los cuadros N° 1.1 y 1.4 del Anexo I.A muestran que las empresas productoras de Calzado Deportivo de Performance comprendidos en “otros” han aumentado su producción de 3.095.492 pares en 2006 a 5.772.579 pares en 2008. El crecimiento entre 2006 y 2007 fue de un 38% y entre 2007 y 2008 de un 35%. El incremento durante el período investigado fue de un 86%. Según las firmas importadoras y exportadoras, “estos indicadores son totalmente incompatibles con la existencia de daño y demuestran que las empresas que no participaron del relevamiento han crecido significativamente”²³.
- Todos los indicadores analizados por la CNCE muestran la prosperidad de los productores nacionales de Calzado Deportivo de Performance.
- La situación no es diferente para aquellos que se consideran dañados. El cuadro N° 1.1 del Anexo I.A. muestra que los productores de Calzado Deportivo de Performance que se consideran dañados han incrementado su producción de 901.130 pares en 2006 a 2.079.482 pares en 2008. El incremento anual de producción en 2007 fue de 30% y en 2008 de 78%. El incremento durante el

²¹ Dicho porcentaje es del 14% al considerar la producción de EXTREME GEAR como parte de las empresas que se consideraron “no dañadas”.

²² De acuerdo a lo señalado, esta producción representa solamente el 7% de la producción total. Este porcentaje está por debajo del grado de apoyo sobre el total de la producción nacional requerido por el artículo 5.4 del Acuerdo sobre Dumping, que establece que no debe llevarse adelante la investigación cuando los productores que apoyen expresamente la investigación representen menos del 25 % de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional. Al respecto, esta CNCE no puede determinar a que hace referencia dicho 7%, ya que al considerar el total de la producción nacional de calzado, el 10% de la producción es realizada por empresas que se consideraron dañadas, en tanto el 7% corresponde a empresas que no se consideraron dañadas.

²³ Se entiende que por otros se refiere a la producción del resto.



periodo investigado fue del 130%. Estos indicadores claramente demuestran que aquellos productores que alegan haber sido dañados en realidad no han sufrido ningún daño.

- INDULAR representa el 88% de la producción nacional de Calzado Deportivo de Performance que apoya la investigación, con una producción en 2008 de 1.826.133 pares. La producción nacional de INDULAR ha crecido en 2007 un 43% y en 2008 un 98%. El crecimiento total durante el periodo investigado es de 183%. Claramente la producción nacional de INDULAR se encuentra en pleno crecimiento²⁴.
- El buen momento que está pasando la producción nacional de INDULAR ha sido hecho público informando a los medios que cerró el tercer trimestre de este año con un record de facturación e incrementó su producción anual en más de un 50%²⁵. Es decir, a pesar de la crisis mundial y que no se ha impuesto ningún tipo de medida antidumping al Calzado Deportivo de Performance, INDULAR ha mejorado en 2009 su ya muy buen 2008²⁶.
- El Cuadro N° 12-B muestra claramente que el problema de INDULAR no es su producción nacional que goza de buena salud sino sus importaciones de Brasil. INDULAR apoya la investigación antidumping para proteger sus importaciones de Brasil y no su producción nacional.
- El Cuadro N° 12-B muestra claramente que el consumo aparente de Calzado Deportivo de Performance nacional esta creciendo a un 15% anual, habiendo aumentado su participación en las ventas totales durante el ultimo año en un 5% del mercado. El calzado Deportivo de Performance de China ha aumentado sus ventas en línea con el consumo aparente. La participación de mercado se ha mantenido constante en el 2008 y ha aumentado tan solo en 1,4% en todo el período. Por otro lado, el Calzado Deportivo de Performance importado de Brasil

²⁴ Según las firmas, INDULAR curiosamente seleccionó como modelo más representativo un modelo que representa solamente 0,65% de sus ventas (Tabla A.I.1. Fs. 22317), con lo cual los Cuadros sobre costos y precios de INDULAR son de ningún valor.

²⁵ Ver artículos periodísticos aportados por CAPCICA el 14 de octubre de 2009.

²⁶ Por lo tanto es simplemente falso lo que Indular ha declarado a la CNCE y esta recogido en fs 2263 en cuanto que las importaciones de China: "Inició 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 la caja, las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de invertir y una continua pérdida de la rentabilidad".



ha sufrido una importante baja durante 2008, bajando un 19% sus ventas y perdiendo 6% de participación en el mercado.

- VULCABRAS, el grupo al cual pertenece INDULAR, importa su Calzado Deportivo de Performance de alta gama principalmente de Brasil²⁷. Los competidores de Vulcabras (Nike, Adidas, Puma) importan su Calzado Deportivo de Performance de alta gama principalmente de China²⁸. Por lo tanto, Vulcabras se vería altamente beneficiado con una medida antidumping contra el Calzado Deportivo de Performance importado de China porque eliminaría la competencia que actualmente tiene su Calzado Deportivo de Performance importado de Brasil.

El efecto de las medidas antidumping contra el Calzado Deportivo de Performance importado de China sería negativo en la industria nacional de dicho calzado ya que habría una baja producción por pérdida de economías de escala en la comercialización y costos fijos y pérdida de competitividad del calzado nacional por la eliminación de las sinergias con el calzado importado de China debido a la complementariedad entre ambos calzados. No habría una sustitución de importaciones porque es antieconómico producir en la Argentina el calzado STAF que se importa de China. Las medidas antidumping tendrían un efecto negativo en el empleo, por la baja en la producción de Calzado Deportivo de Performance nacional. Las medidas antidumping tendrían un impacto negativo en los consumidores, que deberían pagar mayores precios por el Calzado Deportivo de Performance. Las medidas antidumping tendrían un efecto negativo también sobre la cadena de comercialización ya que disminuirían las ventas de calzado. Los únicos beneficiados con la medida serían las importaciones de Calzado Deportivo de Performance del Brasil que realiza Vulcabras.

- El ISHE considera a INDULAR como un productor del Grupo I, es decir un productor nacional que apoya la investigación y que no importa calzado de China. Esto es errado. El Grupo Vulcabras, grupo al cual pertenece la empresa INDULAR importa calzado de China como surge del cuadro a fs. 22662 y el Cuadro M.2.1. El Grupo Vulcabras importó 196.086 pares de calzado de China durante el período

²⁷Según las empresas importadoras y exportadoras, el Cuadro M.2.3 muestra que el Grupo Vulcabras (INDULAR, VDA) ha importado durante 2008, 1.800.339 pares de calzado que representan el 10% de todas las importaciones de calzado de Brasil. El 76% es Calzado Deportivo de Performance, o sea 1.370.00 pares aproximadamente de Calzado Deportivo de Performance. Por otra parte, en el Cuadro M.2.1, se muestra que VULCABRAS ha importado solamente 62.114 pares de calzado desde China, la totalidad del cual es Deportivo de Performance. Es decir la relación entre el Calzado Deportivo de Performance importado por VULCABRAS de Brasil con respecto al importado de China es de 22 a 1.

²⁸ Estas empresas también importan Calzado Performance de Brasil, pero el Calzado Performance de Brasil no es STAF mientras que el de China sí lo es.



investigado y 62.114 durante 2008. Por lo tanto, debe considerarse que INDULAR es un importador a los efectos del artículo 4.1 i) que cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping pueden ser excluidos de la rama de la producción nacional a efectos del cálculo del apoyo o la oposición a la investigación.

Conforme lo manifestado, "la CNCE no ha excluido a los productores que a su vez importan productos de China. Esta postura es la correcta y razonable debido a que es usual que por razones de complementariedad en su línea de productos los productores nacionales también sean importadores de calzado. Pero en caso que la CNCE decida, equivocadamente, excluir del cómputo del apoyo de la rama de la producción nacional a los productores que son importadores, también debe excluir a INDULAR"²⁹.

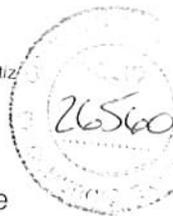
c) Consideraciones finales respecto al daño a la industria nacional

- Aumento de la Producción Nacional. El Cuadro N° 2.E del Anexo I muestra un incremento del 12% en 2007 y del 1% en el 2008 en la producción nacional de las empresas relevadas. En el período investigado la industria nacional incremento su producción más de 2 millones de pares. El aumento acumulado durante todo el período fue de un 25%³⁰.
- Aumento de los Ingresos Medios por Par. El Cuadro N° 2.E del Anexo I del ISHE muestra que ha existido un fuerte aumento del ingreso medio por par durante el período investigado aumentando de \$35,10 a \$49,40. En el 2007 el aumento fue de 17%, en el 2008 de 20% y el acumulado durante todo el período de un 40%. Esto demuestra que no hubo ninguna contención en los precios en el calzado de producción nacional.
- Estabilidad de las Existencias. El Cuadro N° 2.E del Anexo I del ISHE muestra que las existencias se encuentran estables luego de un incremento en 2007³¹.

²⁹ Las empresas señalaron que el Órgano de Apelación en "Estados Unidos-Acero Laminado" sostuvo que la autoridad investigadora debe realizar un examen objetivo de la existencia de daño. En particular sostuvo, que "un "examen objetivo" requiere que la rama de producción nacional y los efectos de las importaciones objeto de dumping se investiguen en forma imparcial, sin favorecer los intereses de cualquier parte interesada o grupo de partes interesadas en la investigación. La obligación de las autoridades investigadoras de realizar un "examen objetivo" reconoce que la objetividad del proceso de investigación o toda falta de ella influirá en al determinación". Por lo tanto, la CNCE no puede utilizar un criterio para definir como importadores aquellos productores que se oponen a la investigación y un criterio distinto para definir aquellos que la apoyan.

³⁰ Dicho cuadro corresponde a la los productores que respondieron el "Cuestionario al productor grande". El aumento acumulado para todo el período de dicha producción fue del 12,6% (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

³¹ El aumento de las existencias en 2008 es de un 6% (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



- Aumento de las Exportaciones. El Cuadro N° 3 del Anexo I del ISHE muestra que las exportaciones de calzado producido en la Argentina de las empresas relevadas han aumentado un 49% en 2007 y un 13% en 2008, aumentando de 491.896 pares a 829.061 pares³².
- Aumento de los Niveles de Empleo. El Cuadro N° 4 del Anexo I del ISHE muestra el fuerte aumento del nivel de empleo. El nivel de empleo aumentó un 41% en el período investigado. El crecimiento fue más fuerte aún en los Grandes Productores, que aumentaron los niveles de empleo un 14% y un 30% en 2007 y 2008 respectivamente. El aumento durante todo el período fue de 48%.
- Aumento de los Ingresos Medios por Empresa. El Cuadro N° 6-E del Anexo I del ISHE muestra que los Ingresos Medios por Empresa han aumentado. Los ingresos medios por Empresa han aumentado un 20% en 2007 y un 21% en 2008. El aumento durante el período investigado fue de 45%. Este cuadro demuestra que ha habido un fuerte crecimiento de los Precios relativos del calzado nacional con lo cual no se puede argumentar que haya existido una contención de precios³³.
- Rentabilidad de las Empresas. El Cuadro N 8.1 del Anexo I del ISHE muestra que las empresas productoras de calzado en Argentina son rentables. El Margen Bruto sobre ventas promedio fue de 24-25% durante todo el período. Solamente una empresa en un periodo tuvo un margen bruto negativo. Esto representa el 0,73% de las observaciones.
El Resultado Operativo sobre Ventas promedio durante todo el período fue de 9-11%. En 2008 solamente una empresa tuvo resultado operativo negativo. Esto representa un 3% del total. Los resultados operativos negativos representan solamente un 5% del total de la muestra, por lo que prácticamente están dentro del margen de error muestral si toda la población tiene resultados positivos.
El Margen Neto promedio durante todo el período fue de 5-6%. En este caso las observaciones negativas son similares a las del resultado operativo y por lo tanto son poco significativas.
El Retorno sobre el Patrimonio Neto fue 41% en 2006, 14% en 2007 y 29% en 2008 y el Retorno sobre Activos fue durante el periodo analizado de 12-13%.

³² La exportaciones del total nacional disminuyeron un 12% en el año 2008 (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

³³ Los ingresos medios por ventas aumentaron 9% y 7% con relación al IPIM NIVEL GENERAL en 2007 y 2008, respectivamente, y 13% y 12% con relación al IPIM 192 CALZADO (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09)



- Solvencia de las Empresas. Las empresas no muestran problemas de liquidez. El Cuadro N° 8.2 del Anexo I del ISHE muestra que la liquidez corriente de las empresas productoras de calzado osciló entre 172% en 2007 y 205-208% en 2006 y 2008. La Liquidez ácida se ubicó entre 104% y 134%. En ambos casos los indicadores se mostraron estables o mejoraron entre las dos puntas del período analizado. Las empresas no muestran problemas de endeudamiento. El Cuadro N° 8.3 del Anexo I muestra que la proporción de activos financiados con deuda, el endeudamiento global y la porción de deuda a corto plazo se encuentran en niveles estables y aceptables.
- Estabilidad de los valores FOB del Calzado Chino. El Cuadro 10-E del Anexo I del ISHE muestra que el precio FOB en dólares del calzado de China se mantuvo estable durante el período investigado, siendo el valor promedio en el inicio del período investigado de US\$ 9,20 y al final de US\$ 9,40. Por lo tanto, no hubo baja en el precio de las importaciones que pueda dañar la industria nacional.
- El Calzado Importado de China esta significativamente sobrevaluado en relación con el nacional. El Cuadro N° 11.E.1 del ISHE muestra un aumento del precio de primera venta del Calzado de origen chino durante el período investigado de un 27% en el período investigado. El precio de primera venta del calzado importado chino muestra una sobrevaloración del 121% al final del período. Esto claramente demuestra que el calzado chino no es más barato que el calzado nacional y que no genera ninguna baja de precios o contención de los mismos.
- Las ventas de calzado nacional aumentaron su participación respecto del consumo aparente. El Cuadro N° 12-E del Anexo I del ISHE muestra que las ventas de calzado nacionales han aumentado sus ventas en una proporción mayor que el consumo aparente y por lo tanto han incrementado su participación de mercado. Por lo tanto, la participación del calzado nacional aumentó su participación de mercado pasando de una participación de mercado de 78% a una participación del 79,36%. El principal perjudicado por el incremento de las ventas de calzado argentino fue el calzado importado de Brasil, que disminuyó su participación en el mercado de 14,1% en 2006 al 12% en 2008.



- Aumento de la Producción Nacional. El Cuadro N° 2.B del Anexo I del ISHE muestra un incremento del 12,1% en 2007 y del 11,7% en el 2008 en la producción nacional de las empresas relevadas. En el período investigado la industria nacional incrementó su producción en 1.818.324 pares, aumentando de 7.193.208 pares a 9.011.532. El aumento acumulado durante todo el período fue de un 25%³⁵.
- Fuerte aumento de los Ingresos Medios por Par. El Cuadro N° 2.B del Anexo I del ISHE muestra que ha existido un fuerte aumento del ingreso medio por par durante el período investigado aumentando de \$34 a \$46. En el 2007 el aumento fue de 15%, en el 2008 de 18% y el acumulado durante todo el período de un 35%. Esto demuestra que no hubo ninguna contención en los precios de las Calzados Deportivos de Performance de producción nacional³⁶.
- Estabilidad de las Existencias. El Cuadro N° 2.B del Anexo I del ISHE muestra que las existencias se encuentran estables luego de un incremento en 2007. El hecho que las existencias se hayan mantenido durante 2008 y la producción haya aumentado en dicho período demuestra que el aumento de las existencias en 2007 se debe a un ajuste en los niveles de stocks para adecuarlo a los niveles operativos necesarios y no se debió a sobreproducción o falta de ventas.
- Aumento de los Ingresos Medios por Empresa. El Cuadro N° 6-B del Anexo I del ISHE muestra que los Ingresos Medios por Empresa han aumentado. Los ingresos medios por Empresa han aumentado un 18% en 2007 y un 20% en 2008. El aumento durante el período investigado fue de 42%. El aumento de los ingresos medios han aumentado un 24% por encima del IPIM general y un 14% por encima del IPIM calzados³⁷.
Esto demuestra que no hubo contención de precios ya que los ingresos por par de las empresas por ventas del Precio del Calzado Deportivo Performance nacional no solo han aumentado, sino que lo han hecho más que el índice general de precios y más que el índice general del calzado.
- Mayor Rentabilidad de las Empresas. El Cuadro N° 7-B del Anexo I del ISHE muestra que la proporción en la cual las ventas exceden el punto de equilibrio ha

³⁵ La información referida corresponde a las empresas de la categoría B que contestaron el "Cuestionario para el productor grande".

³⁶ La información referida corresponde a las empresas de la categoría B que contestaron el "Cuestionario para el productor grande".

³⁷ El aumento señalado corresponde al IPIM Nivel General y al IPIM 192 Calzados. El aumento relativo respecto del IPIM Nivel General fue del 14% y respecto del IPIM 192 Calzados fue del 24% (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



ido aumentando. Las ventas eran prácticamente iguales al punto de equilibrio en 2006 y en 2008 representan un 25% más que el punto de equilibrio. Esto demuestra que la industria es rentable y que los ingresos de las empresas se han incrementado a lo largo del período analizado.

- Mayor Eficiencia. El Cuadro N° 7-B del Anexo I del ISHE demuestra que el aumento en las ventas le ha permitido a la industria una mayor eficiencia al alcanzar economías de escala. El punto de equilibrio en unidades ha disminuido 4% en 2007 y un 17% en 2008. La disminución en el número de pares necesario para alcanzar el punto de equilibrio disminuyó un 21%. Ese mismo cuadro muestra que los costos fijos se mantuvieron constantes. Esto demuestra que las mayores ventas han permitido alcanzar economías de escala disminuyendo el impacto de los costos fijos en el costo total. El cuadro N° 5B del Anexo I muestra que los costos fijos que en 2006 representaban un 35% del Costo Medio Unitario, en el 2008 representan un 23% de los mismos. Es decir, el impacto de los costos fijos en el Costo Medio Unitario ha disminuido un 34%³⁸.
- Aumento de los valores FOB del Calzado Chino. El Cuadro 10-B del Anexo I del ISHE muestra que el precio FOB en dólares del calzado de China aumento un 8% en 2007 y un 14% en 2008. El aumento durante el periodo investigado fue de un 24%.
- El Calzado Importado de China esta significativamente sobrevaluado en relación con el nacional. El Cuadro N° 11.B.1 del ISHE muestra que los precios de primera venta en el mercado interno del Calzado Deportivo de Performance son significativamente superiores al precio del Calzado Deportivo de Performance nacional. El Calzado Deportivo de Performance de origen chino tuvo un precio de primera venta que fue un 128% mayor que el nacional al principio del período y un 133% mayor al final del período. El cuadro N° 11. F-1 demuestra que esta sobrevaloración se presenta en todo el espectro del Calzado Deportivo de Performance porque la sobrevaloración se produce en todos los cuartiles de precios.

³⁸ La participación del costo fijo en el costo medio disminuyó 12 puntos porcentuales entre puntas del período investigado (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



El precio promedio de primera venta del Calzado Deportivo de Performance importado de China ha aumentado su precio. El aumento en el precio de primera venta del Calzado Deportivo de Performance chino fue de 45% durante el período analizado. Los incrementos en los precios de primera venta superaron los incrementos en costos resultantes del mayor precio FOB en US\$ y la devaluación del Peso, como lo demuestra el significativo incremento en el coeficiente de nacionalización a primera venta (14% durante el período) en relación con el coeficiente de nacionalización a depósito del importador (2% durante el período).

La comparación correcta es entre el precio del producto nacionalizado y el de primera venta. Esta comparación es la relevante a los fines de determinar si el calzado importado llega a los consumidores a un precio que pueda generar una presión a la baja sobre la demanda de calzado nacional. El precio en depósito del importador es irrelevante porque la eventual subvaloración o sobrevaloración pueden ser absorbidas por el importador sin generar ningún efecto en la demanda de calzado por los consumidores. Sin embargo, es importante mencionar que la sobrevaloración se produce también al nivel del depósito de importador. La comparación por cuartiles realizada por la CNCE es de valor limitado porque al comparar un cuartil con el promedio general y no con el cuartil correspondiente, se subvaloran los cuartiles inferiores y se sobrevaloran los superiores. La existencia de subvaloración en los dos cuartiles inferiores no es prueba de subvaloración. Si ambas muestras fueran idénticas (con lo que no habría subvaloración) por definición los dos cuartiles inferiores serían menores que el promedio.

- Las Ventas de Calzado Deportivo de Performance nacional aumentaron significativamente su participación en el consumo aparente. El Cuadro N° 12-B del Anexo I del ISHE muestra que las ventas de Calzado Deportivo de Performance nacionales han aumentado sus ventas en una proporción mayor que el consumo aparente y por lo tanto han incrementado su participación de mercado. Por lo tanto, la participación del Calzado Deportivo de Performance nacional aumentó su participación de mercado un 12%, pasando de una participación de mercado de 44% a una participación del 49%. El Calzado Deportivo de Performance chino mantuvo estable su participación de mercado siendo 22% en 2006 y 23,4% en 2008. Por lo tanto, el Calzado Deportivo de Performance chino disminuyó su participación en las ventas en relación con el calzado argentino. El principal perjudicado por el incremento de las ventas de Calzado Deportivo de Performance



Argentino fue Brasil, que disminuyó su participación en el mercado de 26% en 2006 a 20% en 2008.

- Las Importaciones de Calzado Deportivo de Performance disminuyeron en relación con la producción nacional. El Cuadro 13-B del Anexo I del ISHE muestra que la relación entre importaciones de Calzado Deportivo de Performance chino y la producción nacional ha disminuido. En 2006, las importaciones de Calzado Deportivo de Performance chino representaban un 45% de la producción de Calzado Deportivo de Performance Nacional. En 2008 esa relación fue de 40%, representando una disminución del 12,5% durante el período investigado.
- Las importaciones de Calzado Deportivo de Performance disminuyeron con relación al total de las importaciones chinas. Es importante notar que las importaciones de Calzado Deportivo de Performance han disminuido su participación en el total del calzado importado de China, pasando de representar un 91% en 2006 a representar un 63% en 2008.
- Solvencia de las empresas. Las empresas no muestran problemas de liquidez. El Cuadro N° 8.2 del Anexo I del ISHE muestra que la liquidez corriente de las empresas productoras de calzado oscilo entre 172% en 2007 y 205-208% en 2006 y 2008. La Liquidez ácida se ubicó entre 104% y 134%. En ambos casos los indicadores se mostraron estables o mejoraron entre las dos puntas del período analizado. Las empresas no muestran problemas de endeudamiento. El Cuadro N° 8.3 del Anexo I del ISHE muestra que la proporción de activos financiados con deuda, el endeudamiento global y la porción de deuda a corto plazo se encuentran en niveles estables y aceptables.

d) Consideraciones finales acerca del Daño a la Industria Nacional del Calzado Deportivo de Performance.

Las firmas importadoras y exportadoras señalaron que "no existen pruebas positivas de daño a la industria nacional del Calzado Deportivo de Performance".

Continuaron indicando que "las importaciones de Calzado Deportivo de Performance de China no produjeron ni la baja ni la contención de los precios del Calzado Deportivo de Performance nacional. El valor FOB en dólares de las

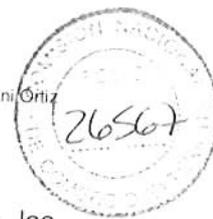


exportaciones de Calzado Deportivo de Performance chino aumentaron, el precio de primera venta de dicho calzado aumentó significativamente y el mismo se encuentra significativamente sobrevaluado en relación con el Calzado Deportivo de Performance argentino. Los precios del Calzado Deportivo de Performance nacional aumentaron y su demanda tanto absoluta como relativa aumento durante el período de análisis. La producción de Calzado Deportivo de Performance argentino también aumentó".

Asimismo, señalaron que "con relación a los factores previstos en el artículo 3.4. del Acuerdo sobre Dumping, el análisis de los mismos también muestra la ausencia de daño en la industria nacional de Calzado Deportivo de Performance":

- (a) no existe una disminución real o potencial de las ventas, al contrario, las ventas de Calzado Deportivo de Performance nacional han aumentando tanto en términos absolutos como relativos;
- (b) no existe una disminución real o potencial de los beneficios, la producción nacional ha aumentado sustancialmente el margen de ventas sobre el punto de equilibrio y ha obtenido una rentabilidad significativa;
- (c) no existe una disminución real o potencial el volumen de producción, la producción de la industria local aumentó significativamente;
- (d) no existe una disminución real o potencial la participación en el mercado, la participación de mercado del calzado nacional ha aumentado sustancialmente;
- (e) no existe una disminución real o potencial la productividad, la cantidad de pares de calzado necesarios para llegar al punto de equilibrio ha disminuido significativamente;
- (f) no existe una disminución real o potencial el rendimiento de las inversiones, el rendimiento de las inversiones sobre activos y sobre patrimonio ha sido positivo y significativo;
- (g) no existe una disminución real o potencial la utilización de la capacidad instalada; ya que la capacidad instalada aumentó y se mantuvo en niveles estables de utilización⁴⁰;
- (h) la magnitud del margen de dumping; señalaron que no existe dumping y que el margen de dumping establecido por la DCD es totalmente infundado;
- (i) no existen efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), que se mantuvo constante, positivo y en niveles importantes;

⁴⁰ Según el Informe GI-GN/ISHE N° 10/09, el grado de utilización disminuyó del 70% al 63% en 2008.



- (j) no existen efectos negativos reales o potenciales en el flujo de las existencias, que se mantuvieron estables;
- (k) no existen efectos negativos en el empleo, que aumentó significativamente;
- (l) no existen efectos negativos en los salarios, que aumentaron significativamente como se analizó en el punto 14;
- (m) no existen efectos negativos en el crecimiento, ya que la industria creció fuertemente;
- (n) no existe una disminución real o potencial de la capacidad de reunir capital o la inversión, ya que los niveles de endeudamientos se mantuvieron estables.

e) Consideraciones finales acerca del Calzado STAF

- Las empresas informaron que han presentado abundante evidencia sobre las características del calzado STAF. El calzado STAF no puede ser fabricado en la Argentina por una cuestión de economías de escala⁴¹. Según lo indicado, esto fue demostrado en el informe del Ing. Marcos Pedrovic.
- Seguidamente manifestaron que “el calzado STAF no es un sustituto del Calzado Deportivo de Performance no STAF, porque el calzado STAF tiene un uso específico, destinado a un grupo específico de consumidores y tiene un precio elevado comparado con el Calzado Deportivo de Performance no STAF”.
- La importación del calzado STAF es complementaria a la producción nacional de Calzado Deportivo de Performance. El calzado STAF permite a las marcas internacionales complementar sus catálogos y prestigiar sus marcas, lo que redundaría en beneficio del calzado de menor tecnología permitiendo incrementar sus precios. Asimismo, el calzado STAF comparte costos fijos en numerosas áreas (como administración, logística, ventas, marketing, etc.) bajando significativamente los costos fijos del Calzado Deportivo de Performance nacional, y por lo tanto, el punto de equilibrio que la producción nacional debe alcanzar.

⁴¹ Las empresas señalaron que la CNCE ha recogido información sobre GEOX, un supuesto calzado que respira, y que supuestamente podría considerarse STAF. El calzado GEOX no puede ser considerado STAF porque no tiene verdadera tecnología y no es calzado deportivo. Los comentarios de los consumidores acerca de los percances que sufren cuando llueve lo demuestra. (ver www.ciao.es/opiniones/Geoxmarca, cuya copia se adjunta como Anexo I). Asimismo, no puede considerarse que haya producción local de calzado STAF en caso que se produzcan unos pocos pares de un calzado desconocido para el público en general.

- Las respuestas a los cuestionarios preparados por la CNCE y el informe de Predovic, demuestran que es imposible distinguir calzado STAF del resto del Calzado Deportivo de Performance a través de un código técnico-productivo⁴². La única variable que tiene una alta correlación y es consistente con el calzado STAF es el precio.

f) Consideraciones finales acerca de la Amenaza de Daño

Sobre este tema, las empresas importadoras y exportadoras señalaron que "la determinación de amenaza de daño importante debe fundarse en hechos y no en meras alegaciones. No existe ningún hecho que demuestre que existe una amenaza de daño importante a la industria nacional relacionada con las importaciones de calzado en general y Calzado Deportivo de Performance en particular. La CIC ha realizado una serie de conjeturas sosteniendo que iba a existir un redireccionamiento de exportaciones de Calzado Deportivo de Performance a la Argentina. Nada de esto tiene ningún sustento. Más aún, existe prueba aportada a la investigación que demuestra lo contrario. El redireccionamiento de exportaciones a la Argentina es económica y jurídicamente inviable. No ha existido ningún redireccionamiento por parte de la Empresa de Calzado Deportivo de Performance chino desde otros orígenes que no fuese China".

Seguidamente señalaron que "la prueba claramente demuestra la ausencia de sustento de las alegaciones de la CIC ya que durante 2009 la cantidad de pares de Calzado Deportivo de Performance importado de China disminuyó y su precio FOB promedio aumento a pesar de no existir medidas antidumping provisionales en esta clase de calzado. Resulta claro que durante el período analizado no existió daño a la industria nacional del Calzado Deportivo de Performance. Tampoco existió ningún cambio de circunstancias que hagan claramente previsible e inminente el daño. Al contrario, la disminución de las importaciones y el aumento de su precio hacen todavía más remota la posibilidad de daño en el futuro con respecto a la situación existente durante el período analizado".

Respecto de los factores enunciados en el artículo 3.7 del Acuerdo sobre Dumping las empresas señalaron lo siguiente: :

⁴² En este sentido, de acuerdo a las empresas, es importante notar las bajas R2 que muestran las regresiones entre precio y código productivo realizadas por la CNCE. Ver fs 22187 a 22196.



- Las importaciones de Calzado Deportivo de Performance de China han disminuido en 22,32% y su valor FOB ha aumentado un 18,38% con posterioridad al período investigado, aún sin medidas antidumping. Por lo tanto, no existe ningún incremento de las importaciones Chinas que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las mismas en el futuro.
- La producción de Calzado Deportivo de Performance de las grandes marcas es a pedido y los fabricantes solo pueden vender dicho calzado a compradores autorizados. No existe prueba alguna en el expediente que demuestre que hubo un incremento en la capacidad ociosa de los productores chinos. Pero aún en caso que la hubiese, esa capacidad ociosa no podría ser utilizada para producir calzado para ser vendido a la Argentina porque las únicas empresas autorizadas a comprar dicho calzado son las licenciatarias. Asimismo, el mercado argentino representa el 0,1% del total de exportaciones Chinas. Por lo tanto, es imposible pensar que la Argentina sea el destinatario de la producción china por la baja capacidad de absorber cantidades adicionales que tiene nuestro mercado.
- La importación de calzado de China, en especial la de Calzado Deportivo de Performance, no ha hecho bajar ni han contenido la suba de los precios del calzado nacional, tal como lo demuestra la prueba analizada en los capítulos III, IV y V. Desde la finalización del período investigado los volúmenes de Calzado Deportivo de Performance importados de China han disminuido y su precio FOB ha aumentado. Por lo tanto, no existe ninguna prueba que respalde la posibilidad de que dichas importaciones produzcan una baja o una contención de precios y mucho menos de manera clara e inminente.
- No existe evidencia de que exista un exceso de existencias de Calzado Deportivo de Performance. Igualmente, como ya se explicó, la producción de Calzado Deportivo de Performance de las marcas internacionales es a pedido y los fabricantes chinos no pueden vender sus productos a terceros no autorizados. Las marcas internacionales ya tienen prevendido la mayoría del calzado que encarga a las fábricas por lo que no existe posibilidad de que haya existencias de producción que puedan ser direccionadas a la Argentina. Hay que recordar que una vez embarcado el calzado en China rumbo a un tercer país, dicho embarque no puede ser enviado a la Argentina porque el certificado de origen debe coincidir con el país de embarque de la mercadería.



g) Consideraciones finales acerca de la existencia de otros factores de daño

Las firmas manifestaron que en el supuesto caso que la CNCE determine la existencia de daño grave a la industria del calzado, la CNCE deberá: (i) demostrar la relación causal entre las importaciones objeto de dumping, y (ii) examinar cualesquiera otros factores⁴³ distintos de las importaciones objeto de dumping que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional para no atribuir dichos efectos a las importaciones objeto de dumping.

En cuanto a la relación causal entre el daño y las importaciones de calzado de China ya se demostró que no hay daño. Por lo tanto, no hay relación causal posible. Más aún, en el caso del STAF, las importaciones de China son complementarias a la industria nacional y por lo tanto la impulsan.

Asimismo, la CNCE debe identificar, cuantificar y aislar los efectos de los demás factores que puedan estar causando un daño a los efectos que no se le atribuyan a las importaciones de calzado de China.

Entre los factores que la CNCE debe analizar se encuentra:

- Las importaciones de Calzado de Brasil. La CNCE debe evaluar el impacto del volumen y los precios de las importaciones no investigadas, en especial Brasil. La CNCE no puede utilizar un valor normal en Brasil para analizar el daño supuestamente producido por las importaciones chinas y un valor normal inferior para analizar el daño de las importaciones brasileñas. El valor de exportación FOB de Brasil durante el período analizado fue de US\$ 10,70. Por lo tanto, el presunto margen de dumping de las importaciones de Brasil según la información recolectada por las autoridades investigadoras es de 130,28%.

Asimismo, las exportaciones de calzado de Brasil representan el 60% de las importaciones de calzado de la Argentina, representan el doble de las importaciones de calzado chino y el 12% del mercado de calzado argentino.

⁴³ Respecto al examen de los otros factores, el Órgano de Apelación sostuvo en "Estados Unidos-Acero Laminado" que "esta disposición obliga a las autoridades encargadas de la investigación a examinar, en primer lugar, como parte de su análisis de la relación causal, todos los "factores de que tengan conocimiento", "distintos de las importaciones objeto de dumping", que perjudiquen a la rama de producción nacional "al mismo tiempo" que las importaciones objeto de dumping. En segundo lugar, las autoridades encargadas de la investigación deben cerciorarse de que los daños causados a la rama de producción nacional por factores de que tengan conocimiento distintos de las importaciones objeto de dumping no se "atribuyan a las importaciones objeto de dumping".



Según las firmas importadoras y exportadoras, "la CNCE debe aislar y cuantificar el impacto que el calzado brasileño introducido con un margen de dumping del 130,28 % genera en el mercado de calzado argentino y remover dichos efectos del análisis del posible daño causado por el calzado chino".

- El impacto de la inflación en la Argentina. de acuerdo a las empresas importadoras y exportadoras, la CNCE debe analizar y cuantificar cual pudo haber sido el impacto de la inflación en la Argentina y la apreciación del peso en términos reales al analizar dicho supuesto daño.
- El incremento de los salarios reales. El Cuadro N° 4 del ISHE muestra un fuerte incremento del salario real en la industria del calzado. La CNCE debe aislar el efecto del incremento del salario real de los trabajadores del calzado ya que una eventual disminución de la rentabilidad de la industria como resultado de dichos aumentos no puede considerarse un daño a la industria sino el efecto y objetivo de una política económica distributiva.
- La baja de la productividad de la industria domestica. El Cuadro N° 4 del ISHE muestra una baja de productividad por empleado. La CNCE debe analizar y cuantificar los efectos de dicha disminución de la productividad en la industria.

Consideraciones finales presentados por la firma ALPARGATAS

A continuación se presentan las consideraciones finales obrantes a fs 24581/85 suministradas por la firma ALPARGATAS:

En su presentación, la empresa destacó algunos puntos relevantes que, a su decir, "ponen en seria duda la relación de causalidad entre las importaciones denunciadas, y el daño alegado" y agregó que, considerando que la firma INDULAR "representa prácticamente el único caso relevante por el que se ha alegado daño y relación de causalidad (al menos para algunos tipos de calzados deportivos)" sería necesario analizar "... los guarismos informados por ésta en el expediente". Así destacó puntualmente:



- Crecimiento del personal ocupado: con relación a este aspecto, ALPARGATAS expuso que el "extraordinario incremento" de la planta laboral de INDULAR durante el período investigado "impide tener por cierto que ésta haya sufrido el daño que alega", concluyendo que no resultaría factible que, habiendo daño a la producción en la principal empresa denunciante durante el último año del período investigado (en este caso 2008), "ésta decida un aumento significativo de personal", por lo que "ni siquiera puede alegarse amenaza de daño". Para graficar tal situación expuso que, entre 2006 y 2007, el personal de INDULAR creció un 96%, y entre 2007 y 2008, volvió a hacerlo en un 121%, por lo que consideró que "ninguna empresa que se sienta amenazada por la mercadería importada, o susceptible de ser importada en un período próximo, decide contrataciones de tal magnitud"⁴⁴.

Así, la firma adjuntó un cuadro en el que se compara el crecimiento del personal de INDULAR con el de ALPARGATAS y GRIMOLDI⁴⁵, aclarando que, de haber considerado otras empresas, los resultados, a su decir, habrían sido los mismos.

Siguiendo con su línea argumental, la empresa señaló que casi todas las empresas productoras de calzado deportivo relevadas por esta CNCE "experimentaron un crecimiento del personal empleado durante el período en análisis, lo cual descarta –de plano– la posibilidad de que el sector haya sufrido daño, o una amenaza de daño inminente y significativo", agregando que en su caso también se produjo tal crecimiento y que si bien tuvieron un leve descenso en la cantidad de su personal, "ello obedeció a que la empresa desactivó su línea de calzado informal, y de ningún modo al desempeño de su negocio de calzado deportivo, que de hecho creció, pese a que la empresa también dejó de producir calzados para terceros en el período de marras, a fin de concentrarse en la venta de productos con marca propia (fundamentalmente, Topper)".

- Composición de las ventas: en relación a este punto, la empresa expresó que hubo un "desmedido" crecimiento de la proporción de ventas que INDULAR realiza a terceros, en relación a sus ventas totales y que si bien hay firmas que se especializan en producir para terceros, "una empresa que se desenvuelve

⁴⁴ El empleo de INDULAR creció un 52% en 2007 y 184% en 2008 (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).
⁴⁵ La empresa agregó que dicha información surge del expte. de la referencia, fs. 22.500.



por encima de una determinada dimensión –lo cual acarrea determinados costos... que no soportan las firmas de menor envergadura– difícilmente vende a terceros en una proporción tan alta, al menos si espera obtener una rentabilidad óptima”. Para graficar tal “anomalía”, la firma adjuntó el siguiente cuadro, obtenido de la información obrante a fs. 22.662:

Cuadro N° A.VI.1

PRODUCCIÓN DE INDULAR (en pares)			
	2006	2007	2008
Producción propia	579.971	562.984	495.841
Producción para terceros	242.134	477.866	1.449.751
TOTALES	822.105	1.040.850	1.945.592

Fuente: información obrante en el expediente de CNCE N° 21/09.

Asimismo, la empresa manifestó que debió abandonar “completamente” la producción para terceros, atento a que la misma “no resulta rentable en una empresa de sus dimensiones”.

Luego destacó que los precios de venta a terceros no pueden compararse con los precios de venta de marca propia y que si se compara la rentabilidad obtenida por una empresa que vende a la cadena de distribución con marca propia con otra que vende a terceros, “dicho cotejo debe considerar que si la venta se realiza a un tercero vinculado al productor (ya sea licenciataria de marcas o distribuidor de una marca propia), la rentabilidad de ese tercero debe sumarse a la del productor a los efectos de analizar el daño”, concluyendo que si tal ejercicio no se realiza y se toman los datos del productor “en forma autónoma”, se distorsiona el análisis, quedando el mismo, a su decir, “incompleto”⁴⁶.

- Elevados costos financieros: para graficar tal aspecto, ALPARGATAS adjuntó un cuadro en el que, a su decir, se observa el “desproporcionado peso de los costos financieros de INDULAR, que constituiría otro factor principal para explicar su resultado negativo”⁴⁷. Así, agregó que “dado que en el presente

⁴⁶ Como se mencionó en el Informe GI-GN/ISHE N° 10/09, los precios de productos representativos de INDULAR corresponden a la marca SIGNIA, que según informó esta empresa en su respuesta al “Cuestionario para el Productor” de la CNCE es una marca propia. Atento a la vinculación de la firma con VULCABRÁS, a modo de referencia se le aplicó al precio informado, el margen de la rentabilidad de la cadena de comercialización (a partir de la solicitud de información adicional brindada por INDULAR), resultando una sobrevaloración del calzado de INDULAR respecto del calzado importado menor a la presentada en el Cuadro N° 11 – B.1, aunque se mantiene por encima del 15%. Asimismo, la sobrevaloración de todo el calzado nacional en relación al calzado originario de China no es afectada.

⁴⁷ Según la empresa, los datos de tal cuadro fueron tomados de fs. 22.503 (ALPARGATAS) y fs. 22.518 (INDULAR).



procedimiento se deben tener en cuenta los otros factores que pueden producir daño, debe destacarse que los costos financieros también explican cualquier pretendido daño”.

Cuadro N° A.VI. 2

COSTOS FINANCIEROS (impacto sobre el costo total)			
	2006	2007	2008
ALPARGATAS	0,01%	-0,01%	-1,08%
INDULAR	3,15%	3,14%	3,75%

Fuente: información obrante en el expediente de CNCE N° 21/09.

- Crecimiento de INDULAR: en este punto, ALPARGATAS reiteró lo expuesto anteriormente en cuanto al aumento sustancial de personal de INDULAR entre los años 2006 y 2008, lo que, a su decir, sería incongruente con un contexto de daño, agregando que “el verdadero motivo de ese crecimiento, radica en que INDULAR se está instalando en la Argentina, y acaba de iniciar operaciones con su marca OLYMPICUS”, entendiéndose que introducir una marca nueva tiene “enormes costos” que obedecen a la necesidad de vender a bajos precios para entrar en el mercado, y de entrenar personal nuevo, cuyo costo es imposible de recuperar durante los primeros meses, o incluso años. A decir de ALPARGATAS, esto explicaría porqué el personal de INDULAR creció un 332% entre 2006 y 2008 mientras que su producción creció solo un 136% en el mismo período, advirtiendo que “la cantidad de pares que INDULAR fabricó en 2008, no guarda ninguna relación lógica, ni con el personal que la propia INDULAR empleó durante ese período, ni con el que emplearon otras firmas similares”.

Continuando con su argumentación, ALPARGATAS agregó que ninguno de los elementos aportados por INDULAR permiten afirmar que su baja productividad tenga relación con las importaciones de calzado chino, “resultando mucho más probable... que esa circunstancia derive del hecho de que INDULAR recién acaba de instalarse en la Argentina, y necesita consolidar aún sus productos en nuestro mercado, así como elevar la productividad de su personal, y mientras tanto afrontar las pérdidas que esa instalación acarrea”.



Así, concluyó que "debe destacarse que los costos de instalación y expansión, comprendidos los bajos precios para entrar en el mercado y los salarios pagados por personal que resulta poco productivo en los primeros años, también explican cualquier pretendido daño".

- Relación entre activo fijo y cantidad de empleados: ALPARGATAS manifestó que los datos citados precedentemente, por lo menos en lo que respecta a algunos tipos de calzados deportivos, "reflejan la inconsistencia de la denuncia de daño (pero sobre todo, la inconsistencia de la relación de causalidad invocada)". Aún así, remarcó otro aspecto que "llama la atención", ya que "no se corresponde con los niveles usuales para la actividad", haciendo referencia a la relación entre "los bienes de uso y el personal empleado por INDULAR", aspecto que graficó a través del siguiente cuadro⁴⁸:

Cuadro N° A.VI.3

INTENSIDAD DEL CAPITAL UTILIZADO (relación del activo fijo -en pesos- por empleado)			
	2006	2007	2008
ALPARGATAS	58.517	55.378	58.413
INDULAR	15.194	7.561	8.930
GRIMOLDI	99.671	109.612	119.086

Fuente: información obrante en el expediente de CNCE N° 21/09.

Concluyendo, ALPARGATAS consideró que "esta relación, tan diferente de aquellas que arrojan los datos de empresas ya instaladas plenamente en la Argentina como ALPARGATAS y las demás empresas productoras de calzados deportivos, sería consistente con la idea de que INDULAR ha contratado personal orientado a la producción futura, cuyos costos actuales le generan pérdidas"⁴⁹ y que del ISHE no surgiría elemento alguno "que permita confirmar que la baja rentabilidad denunciada, guarda relación con las importaciones investigadas".

⁴⁸ ALPARGATAS explicó que los datos del cuadro fueron tomados de fs. 22.635 (ALPARGATAS), fs. 22.549 (INDULAR), y fs. 22.583 (GRIMOLDI).

⁴⁹ Del Cuadro N° 4 / 1 "Indicadores de empleo por empresa - productores grandes" surge que el producto medio físico del empleo de INDULAR, se encuentra en valores similares a los del resto de los productores nacionales.



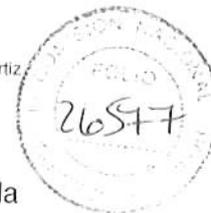
En virtud de lo expuesto, y considerando que de los datos expuestos en el ISHE, surge, a decir de ALPARGATAS, que “ninguna de las empresas especializadas en la producción de calzado deportivo ha sufrido un daño o amenaza de daño que puedan relacionarse con la importación de calzados desde la República Popular China”, la firma solicitó a esta CNCE que “así lo considere en su informe definitivo de daño, determinando –por ende– que no corresponde extender a dicho segmento las eventuales medidas de restricción que pudieran dictarse con relación a otras categorías de calzados”.

Consideraciones finales presentadas por la firma importadora WINNERS

A continuación se presentan las consideraciones finales obrantes a fs. 24575/80 efectuadas por la firma WINNERS.

La empresa señaló que “...conviene reafirmar un puñado de certezas conceptuales, esto es verdades de fondo, que surgen del expediente y de la realidad económica cuya contundencia esa CNCE debe evaluar”:

- “El universo que se pretende investigar es por demás complejo. Llama la atención que se pretenda abordar con cierto grado de profesionalismo tamaña investigación en el cual nada más ni nada menos se pretende investigar el presunto dumping de un universo de calzados inabarcable por las grandes diferencias. De entrada la CNCE debió haber comprendido que la idea de una comparación equitativa merecía una mayor distinción, un mayor foco de atención sobre un universo que efectivamente afecte a la industria argentina”.
- “Se ha hecho hincapié en el prurito de iniciar esta investigación de oficio, verdad a medias porque se sabe que esta investigación la pretende iniciar la Cámara de Calzados pero como no obtiene la representación de empresas importantes recurre al Estado para que la inicie a través de sus autoridades”.
- Respecto a los productos de alta gama (o STAF) que importa. Estos productos independientemente de donde se ubiquen en la confusa distinción que se hizo de cuatro categorías, no son fabricados en Argentina.



De acuerdo a WINNERS. “no surge de ninguna parte del expediente la capacidad, no solamente fabril, sino económica, por ejemplo lo que se llama economía de escala, eficiencia, relación costo beneficio, que le permita a cualquier industria local, fabricar los calzados SALOMON y WILSON que la firma importa, al mismo nivel competitivo que los que se importa. Por lo tanto con ese dato (...) sería suficiente como para que no exista el daño y por ende no sean viables las medidas antidumping para WINNERS”.

Continuó indicando que “del complejo análisis, surge también el detalle de lo que significa el mercado internacional del calzado. Surge además que en China no solamente se produce calzado de baja calidad y por ende de bajo precio, sino que por el desarrollo tecnológico y la aplicación de esa tecnología para distintas partes de lo que es el calzado, el nivel de desarrollo hace que produzca un calzado no solamente de alta gama sino con un precio que no compite con los fabricados localmente”.

Para esta empresa importadora, “...de las actuaciones surge con diáfana claridad que los precios y costos informados son auténticos y entre esos costos aparecen los precios FOB por los cuales se importa la mercadería, muy por encima de los valores que pretenden poner como precio de exportación a los efectos de la determinación del dumping, tal como se informara en la contestación del cuestionario. En efecto, el precio de exportación o precio FOB, la Subsecretaria (...) determina que el mismo asciende a u\$s 9,37 por par”.

Según la firma, “una vez más se pone de manifiesto la diferencia ostensible entre los calzados que se pretenden proteger” y los que WINNERS importa. “Nótese que en promedio el precio FOB de éstos últimos ascienden a u\$s 30 (en el caso de WILSON) y u\$s 35 por par (SALOMON)”.

Conforme a WINNERS “no ha quedado demostrado cuál es el daño efectivo, real o amenaza de daño que produce la importación de un calzado que no se produce ni se producirá en la Argentina y que tiene diferencias sustanciales con los que aquí se produce. Las pruebas acerca del producto similar en relación al calzado de alta gama son contundentes a la hora de demostrar que no estamos ante una comparación equitativa sobre todo que no se está teniendo en cuenta la evolución tecnológica ni las consideraciones objetivas de este tipo de productos”.



Para esta firma importadora, “una vez más tiene que quedar claro (...), que la única verdad es la realidad. Y la realidad nos muestra que China lejos de ser una simple armadura de zapatillas (por lo menos en esta gama de calzados) para la producción de calzados de alta performance debe haber una inversión de capital importante (pregunto si la CNCE ha podido corroborar fuertes inversiones que permitan augurar una competencia con China) y la necesidad de contar con una economía de escala”.

Continuó indicando que “esto es algo básico y la CNCE ha analizado el mercado Chino como el principal exportador”, seguidamente se preguntó si pretenden los productores argentinos competir con esa alta tecnología y esa economía de escala que le permite hacer rentable la venta de estos calzados de alta tecnología. Según esta importadora “no surge eso en ninguna parte del expediente. Como bien ha recordado otro importador, los productos de alta tecnología son productos altamente sofisticados, cuentan con matrices y equipos de alta tecnología, utilizan materias primas de 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 calzados de una calidad superior y poder cumplir con los requisitos de calidad establecidos por las principales marcas internacionales”.

Conforme a lo señalado por la firma, “... llama la atención, el ‘dictamen’ del supuesto asesor técnico Carlos Montes quien afirma que ‘es irresponsable afirmar que esos productos no se fabrican o no pueden ser fabricados en Argentina’”. Seguidamente, la empresa se preguntó por qué es irresponsable; dónde están las muestras que no sólo por efectuar las distintas partes del calzado sino por la inversión tecnológica y por el desarrollo de mercados que permitan una economía de escala, se preguntó también si se puede decir que Argentina puede producir ese calzado; qué resulta más irresponsable, argumentar sin pruebas al respecto o mostrar la realidad del mercado internacional y si se puede afirmar con seriedad que hoy en la Argentina se produce un calzado de alta montaña como el de SALOMON.

La firma expuso que “el supuesto informe técnico no agrega ningún elemento técnico que permita demostrar las meras afirmaciones dogmáticas. Mientras tanto la realidad se encarga de desmentirlo. Por lo tanto, esa CNCE debe preguntarse cuáles serán las consecuencias de si se le aplican medidas antidumping a este tipo de calzados, el mercado local ¿Podrá producir un tipo de calzados semejantes a una



zapatilla de alta montaña SALOMON? De ninguna manera, no podrá hacerlo, por lo tanto ¿Quién se va a perjudicar? El usuario de estos calzados, en general atletas de carreras de alta montaña o todos aquellos que practican montañismo”.

Al referirse al siguiente texto expuesto en la sección Producto Similar del ISHE: *“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”,* la firma WINNERS se preguntó qué pretende sugerir la CNCE; cuáles son los criterios de esta CNCE para descartar supuestamente las notables diferencias que presentan los calzados SALOMON o WILSON. Para la firma “no hay una explicitación ninguna, no hay ningún argumento por la cual la CNCE se haga cargo de tamaña consideración”. Seguidamente la firma se siguió preguntando si significa que a juicio de la CNCE los calzados SALOMON y WILSON no pertenecen a la alta tecnología o alta gama, De dónde emiten esas conclusiones y qué puntos en común encuentran con otros calzados que no le permiten diferenciar del resto de los calzados.

Para la firma WINNERS, “esto es cuanto menos grave, porque si la CNCE tenía dudas acerca de la prueba presentada debió haber solicitado una aclaración al respecto y debió en todo caso haber solicitado las aclaraciones pertinentes⁵⁰. Tuvo oportunidad, incluso en la verificación⁵¹ en las oficinas como para dialogar⁵² con los técnicos que bien podrían haberles dado una clase maestra acerca de las enormes diferencias de un calzado de alta montaña con un calzado de fabricación local. Podría haber solicitado a cualquier asociación de corredores, de atletas de alta montaña acerca de las percepciones como consumidores de las diferencias sustanciales y de por qué eligen SALOMON. O podrían haber solicitado⁵³ un informe a la Asociación Argentina de Tenis o a alguien especializado acerca de las propiedades de las zapatillas Wilson para profesionales del tenis “.

⁵⁰ Para mayor detalle acerca de las actuaciones relativas a los ofrecimientos y producción de prueba, ver Anexo III del presente informe.

⁵¹ Conforme lo establecido en la legislación vigente, la Comisión, en el ámbito de su competencia realizó la verificación “in situ” de la información suministrada por la firma WINNERS..

⁵² La presente investigación se trata de un procedimiento escrito, por lo tanto se consideran las actuaciones contenidas en el expediente de la referencia.

⁵³ Los informes a los que hace mención la firma WINNERS podrían haber sido solicitado por la empresa en oportunidad prevista en la presente investigación para el ofrecimiento de prueba. Para mayor detalle acerca de la prueba ofrecida y producida por las partes, ver Anexo III del presente informe.



WINNERS expresó que la CNCE llama "nombres de fantasía" entre otros a la tecnología aplicada a los calzados importados por la empresa. Para la empresa "...los supuestos nombre de fantasía suponen una investigación científica que termina en un adelanto tecnológico innovador que el calzado incorpora, precisamente para darle mayor prestigio y calidad al mismo".

Seguidamente señaló que basta abordar la página web <http://www.gore-tex.es> para entender que detrás del nombre de fantasía hay un producto tecnológico de avanzada de la cual se valen, entre otros los calzados SALOMON⁵⁴

Tomando otro ejemplo, la tecnología Ortholite⁵⁵. Si se acude al sitio web <http://ortholite.us/>, podrá concluirse que OrthoLite, con sede en Amherst, MA, es el principal proveedor mundial de plantillas de espuma de célula abierta y se utiliza en más de 50 millones de pares de zapatillas cada año, incluyendo marcas como Asics, Nike, Adidas, New Balance, y Timberland y Rockport.

Tomando un último ejemplo: el CUSHIONING SYSTEM. Si se acude <http://www.freepatentsonline.com/D416381.pdf>, se podrá advertir todo el desarrollo de la patente del producto y en qué consiste y se podrá advertir todo el trabajo de investigación que lleva el mismo.

De acuerdo a WINNERS, "...no son simples nombres de fantasía sino tecnología aplicada que le dan al calzado una distinción decisiva.

Según esta importadora, "en vez de haber cuestionado, debió haber investigado y en todo caso consultado, tal como sugiere el art. 2.4 del Acuerdo Antidumping⁵⁶, cuando señala que *Las autoridades indicarán a las partes qué*

⁵⁴ Según la firma, allí se puede leer cómo desde los finales de los años 50 W.L. Gore & Associates, Inc. produce tejidos que han revolucionado las prendas de protección. Allí también podrán advertir que el secreto de los tejidos GORE-TEX® reside en su revolucionaria membrana de doble componente.

La parte de politetrafluoretileno expandido de la membrana contiene más de 9 mil millones de microporos por cada 2.5 centímetros cuadrados. Estos poros son unas 20.000 veces más pequeños que una gota de agua, pero 700 veces mayores que una molécula de vapor de humedad. De este modo, mientras que el vapor de humedad (un gas) puede escapar fácilmente, su forma líquida no puede penetrar la membrana GORE-TEX®. El ePTFE integra una sustancia oleófuga o repelente al aceite, que permite la circulación del vapor de humedad al mismo tiempo que representa una barrera física que impide la penetración de sustancias contaminantes tales como aceites, cosméticos, repelentes de insectos o sustancias alimenticias. El resultado es una membrana absolutamente impermeable, cortaviento y transpirable.

⁵⁵ OrthoLite combina el poliuretano virgen y el caucho reciclado para proporcionar una mejor amortiguación, comodidad, transpiración y durabilidad. OrthoLite fue fundada en 1997 y es un producto de O2 Partners LLC.

⁵⁶ El artículo se refiere a la comparación entre el precio de exportación y el valor normal. Esta CNCE, conforme el Artículo 6 del Acuerdo Antidumping y de acuerdo a lo establecido por la normativa vigente, otorgó a las partes amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes.



información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonables`.

La firma importadora, haciendo mención al informe del INTI manifiesta que no se han tomado ninguno de los calzados importados por la firma, esto es, WILSON o SALOMON, por lo tanto esa prueba resulta inoponible a la firma⁵⁷. "El calzado SALOMON o WILSON no se puede fabricar en argentina".

Continuó indicando que "el prestigio de una marca no solamente es por la unión de los componentes, sino por una serie de intangibles, esto es no mensurables con un análisis del INTI y que resultan tan importantes a la hora de analizar, por ejemplo, la tan mentada 'percepción del consumidor'. Aun en la hipótesis futurista de que un calzado con los mismos materiales de los importados por WINNERS, se pueda producir en Argentina, el posicionamiento de la marca SALOMON con todo lo que ello implica que supone una jerarquía y una garantía de prestación segura a la hora de deportes extremos de alta montaña, no puede ello suplirse con el simple ensamble de las mismas partes. Un montón de piedras acumuladas no es lo mismo que una gran catedral... será la disposición de los materiales pero también muchísimos elementos intangibles que conviertan a ese montón de piedras en una catedral. Es poco serio pretender insistir con esto, no solamente desde el punto de vista económico financiero, sino también desde el punto de vista de todo lo que significa el concepto 'marca' y que quedara explicitado en la presentación que acompañara al cuestionario".

Asimismo señaló que "esto no es un elemento de promoción que carece de sustento, sino que los valores que implican la marca están corroboradas por la fidelidad de los consumidores a productos que saben que le garantizan la debida prestación, y esto no es sólo tecnología sino que es especialización, dedicación y pasión en el tiempo. Esto no se hace de un día para otro y eso, se insiste, lo sabe perfectamente el consumidor y por ello no hay producto local que pueda competir con este tipo de calzados.

⁵⁷ Para mas detalle acerca del informe del INTI. ver Sección Producto Similar del presente informe.



Consideraciones finales presentadas por la CAPCICA:

En su presentación, la citada Cámara efectuó las siguientes observaciones y consideraciones a fs. 23195/215:

1.- Consideraciones acerca del análisis segmentado:

- Sobre este aspecto, la CAPCICA manifestó que siempre sostuvo que era necesario segmentar el análisis a fin de evitar “dar un tratamiento uniforme a segmentos del mercado de calzado que tienen dinámicas y características bien diferentes entre sí”, por lo que consideraron acertado el haber realizado un análisis sobre cuatro sectores distintos del mercado del calzado. Así agregó que las “notables” diferencias de precios entre productos de la categoría b) que el Informe de la Comisión pone en evidencia “constituyen más que un indicio sobre la necesidad de afinar el análisis de tal modo de estar realizando comparaciones válidas”⁵⁸.

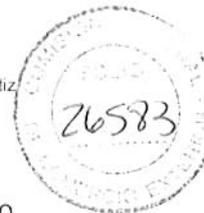
A mayor abundamiento, la CAPCICA manifestó que esta Comisión, en el Acta N° 1430, a entender de la Cámara, “ha considerado la conveniencia de segmentar para analizar el mercado”, criterio que también surgiría de “todos los estudios sobre el sector”⁵⁹ y razonó que “no puede considerarse un aporte de valor alguno en contra de la necesidad de segmentar el que se mencione que en Internet pueden observarse sitios que ofrecen para la venta varias categorías de calzado” (foja 22117), por entender que sería “normal” que en un mismo local se vendan productos que correspondan a un mismo rubro “pero ello en modo alguno es determinante de la similitud entre ellos”⁶⁰.

Continuando con su línea argumental, la Cámara resaltó que los productores de calzado deportivo de la Categoría b) “se oponen en abrumadora mayoría (81% de la producción y todos los productores menos

⁵⁸ La CAPCICA entendió que “... tácitamente, el Acta 1430 coincide con esta apreciación en la ...foja 16658 del Informe Preliminar de la CNCE al mencionar que se observan sobrevaloraciones importantes de las importaciones originarias de China, pero aclara que: ‘Al respecto, no debe soslayarse que esta comparación se encuentra distorsionada por la alta participación que tienen las ojotas (que corresponden a la categoría C de calzados) en las importaciones de Brasil, y su muy bajo valor unitario’, efectuando consideraciones similares en lo que hace a la categoría d) ‘donde se mezclan tipos de calzados extremadamente dispares (alpargatas y botas de montar como un ejemplo extremo)’. agregando que muchas de las consideraciones obrantes en el expediente para el calzado b) son también válidas para este segmento ‘donde aquí también la Comisión comprueba diferencias de precios más que elocuentes (ver foja 16680 del Informe Técnico Punto IV.9)’”.

⁵⁹ Como ejemplo de lo expuesto, la CAPCICA hizo referencia al Centro de Estudios para la Producción, junio 2009, que “en su análisis del sector calzado distingue nitidamente entre el ‘calzado deportivo’ y el ‘no deportivo’ o de ‘uso diario’”, como así también al estudio de la CEPAL mencionada en foja 22.130 por la CNCE “que va más allá y adopta una subdivisión entre el calzado deportivo clasificándolo en ‘performance’ y ‘no performance’”.

⁶⁰ Para graficar tal situación, la CAPCICA la comparó con un supermercado en el cual se venden alimentos y todo tipo de productos bien variados entre sí, “pero el hecho que se expendan bajo un mismo techo no hace que sean similares entre ellos”, a lo que agregó que también “debió haberse notado que hay muchos locales de venta de calzado que venden ya sea sólo calzado deportivo o calzado no deportivo”.



uno) a la aplicación de medidas restrictivas a la importación de calzado deportivo de performance de China”, por lo que, a su decir, no podría considerarse dañado un segmento, “cuando las empresas que generan el 81% de la producción manifiestan no estar dañadas y que la aplicación de medidas restrictivas adicionales al ingreso de calzado de China les provocaría un serio perjuicio”⁶¹.

- La CIC y la Segmentación: la CAPCICA consideró que el análisis segmentado por parte de la CNCE en esta investigación “genera un rechazo obvio por parte de la CIC” ya que sin esta evaluación por segmentos se podría haber diluido o intentado disimular la oposición masiva de los productores del segmento correspondiente a la Categoría b)”, entendiendo que por ello es que la CIC “ha llevado a cabo su mejor esfuerzo para demostrar lo indemostrable. Que “todo lo que va al pie es calzado”, aunque, a su decir, la CIC “ha tenido algunos tropiezos en este camino”, enumerándolos de la siguiente forma:

a.- (la CIC) Se resiste enérgicamente (fs 19044/5) al establecimiento de subcategorías dentro de la categoría b), para lo cual exponen los siguientes argumentos: 1) Que durante el período investigado esa diferenciación nunca existió, 2) Que el Nomenclador Arancelario no permite identificar la supuesta subcategoría y, 3) Que al ser así no hay antecedentes estadísticos que permitan identificar y valorizar volúmenes de estos productos. Como puede apreciarse no objetan la existencia de la categoría b) sino que se oponen a que la misma se subdivida.

b.- (la CIC) Insiste en que todo el calzado es sustituible, argumentando para ello en que “hoy un calzado netamente deportivo puede ser usado con esmoquin para una boda y/o una ojota para el mismo evento” y por ello “el calzado deportivo pierde especificidad en su uso por causa de cambios en la tendencia de la demanda”. Ahora bien, la CAPCICA manifestó que “esa afirmación tan extrema como poco creíble, que parecería ya borrar todo límite a la sustituibilidad del calzado, no es más

⁶¹ Según el Informe GI-GN/ISHE Nº 10/09, el 77% de la producción de calzado de la categoría B es realizada por empresas que no se consideran dañadas (año 2008, calculado sobre el relevamiento). Por su parte, las firmas que se consideran dañadas son 8 empresas (INDULAR, PIANS, IWO CILICIA, VALE, ARIANS, CANVAS, CIMMINO y PURITA).



que un buen esfuerzo en procurar demostrar algo que se tensiona fuertemente con la realidad"⁶², agregando que surge evidente que un usuario podrá usar calzado deportivo y no hacer deporte, pero que todo deportista utiliza el calzado deportivo que específicamente debe emplear para la práctica que desarrolla.

c.- Por último, en el informe presentado por la CIC y realizado por el Sr. Carlos Montes se sostiene que "existen muchos sistemas de construcción diferente y cada uno de ellos requiere de tecnología específica o de casi ninguna tecnología", realizándose la CAPCICA la pregunta de si habría que "agrupar entonces en una misma bolsa a calzados de alta tecnología con aquellos que no contienen "casi ninguna tecnología? ".

- Antecedentes de Segmentación: sobre este aspecto, la CAPCICA enunció como antecedentes las Resoluciones ME N° 123/00 y 122/00 mediante las cuales, frente al fallo desfavorable del Panel de la OMC con respecto a la Salvaguardia contra todo el calzado establecida por Res. ME 987/97, resuelven dejar sin efecto la vigencia de la misma para el Calzado No Deportivo y mantener temporariamente la aplicación de la norma para el Calzado Deportivo, respectivamente.

Así, agregaron que luego de 150 días, las autoridades resolvieron, mediante las Resolución ME N° 571/00 y 572/00, "segmentar una vez más, dividiendo al Calzado Deportivo en dos categorías según la constitución de su suela", con lo cual "una categoría se mantuvo dentro de la Salvaguardia mientras que la otra fue excluida".

En base a lo anteriormente expuesto, la CAPCICA concluyó que, si se toman en cuenta los antecedentes que llevaron al dictado de la Resolución ME N° 571/00, sería la propia CIC "la que promueve la segmentación y la creación de la clasificación del "calzado deportivo de performance", es decir calzado de deporte o de uso deportivo con suelas distintas de PVC o caucho mezclado sin vulcanizar, para que así le sea aplicada la medida de salvaguardia".

⁶² A modo de ejemplo, la CAPCICA agregó que "... si la CIC siguiese en esa línea de pensamiento, en cualquier momento nos estaría anunciando que David Nalbandian se presentará en el próximo torneo de Wimbledon usando ojotas y que Manu Ginóbili innovará fuertemente en la NBA irrumpiendo en su equipo de San Antonio Spurs con botas de montar"



2.- Consideraciones acerca de la oposición de los productores - CATEGORÍA B:

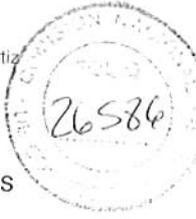
- La CAPCICA, entendiendo que “no pueden existir ya dudas... en cuanto a la necesidad de segmentar el mercado”, solicitó “que se elimine al calzado deportivo de performance de la investigación en vista de la oposición formal y fundada de todos los productores nacionales con la excepción de uno sólo”,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

a.- A fojas 21.957 se citan las presentaciones realizadas por MV SHOES S.R.L., EXTREME GEAR S.A. y PERCHET ARGENTINA S.A. en las que “se expresan consideraciones acerca de la apertura de investigación y manifiestan su oposición”. Estas presentaciones consignaban volúmenes de producción no obstante lo cual no son consideradas en la totalización de pares producidos por parte de empresas “no dañadas” en el Cuadro 1.1 del Informe.

b.- En foja 21.959 lo mismo ocurre con DISTRINANDO S.A. que se presentó con fecha 5 de marzo oponiéndose al proceso. El Informe de Hechos Esenciales afirma que “no se cuenta con información de producción de Distrinando S.A.” (nota 1 de foja 22.143). Esto no es así desde el momento que en la presentación a que se refiere el Informe la Empresa consignó que su producción en el año 2008 fue de 950.000 pares. Dicha cifra tampoco fue totalizada por la Comisión en el Cuadro 1.1 del Informe.

c.- Más adelante se dice que CAPCICA hizo una presentación en la que menciona la totalidad de las empresas productoras que se han opuesto formalmente al proceso y “agrupa las presentaciones realizadas por ALPARGATAS CALZADOS, GRIMOLDI, UNISOL, DISTRINANDO, PERCHET/PAQUETÁ, M.V. SHOES, EXTREME GEAR y DASS....”⁶³
Pero dicha presentación queda como alegación de CAPCICA y en

⁶³ En las referidas presentaciones de UNISOL, DISTRINANDO, PERCHET y MV SHOES sólo se brindó información sobre la producción en el año 2008, no habiendo respondido el “Cuestionario para el productor”. Por su parte, como se mencionó anteriormente, en el presente informe EXTREME GEAR es considerado como “dañado” a partir de estas observaciones realizadas por la CAPCICA.



ningún momento la CNCE asume la realidad de la totalidad de estas presentaciones con todas sus implicancias.

d.- En el punto VI. 1. Daño y Dumping (foja 22.242), la Comisión dice que "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 investigaciones investigadas". De esta manera se repite lo mismo que se afirmó en el Informe Preliminar no obstante la aclaración que al respecto hizo CAPCICA (que es recogida en una nota pie de página) mediante la cual se demostraba que INDULAR era la única empresa productora grande que se consideraba dañada. Preocupa el sesgo en mostrar esta información fundamental.

e.- En el párrafo siguiente la CNCE dice que "con posterioridad" UNISOL manifestó que la empresa no sufre daño. Esto no es así desde el momento que dicha empresa se presentó el 3 de marzo (un día después de la apertura de la investigación) mediante expediente S01:0075005/09 diciendo que "estas medidas pueden generar resultados contrarios a los buscados en defensa de la industria nacional"⁶⁴.

f.- Todos estos puntos señalados hacen que, nuevamente, en el Cuadro 1.1 a fojas 22.348 se vea reflejada una realidad que no condice con los elementos obrantes en el expediente. En este sentido es bueno clarificar entonces que la oposición a la investigación se presenta de la siguiente manera:

* Producción Nacional de Calzado Deportivo de Performance (2008): 15.000.000 de pares de acuerdo al Informe de esa Comisión.

* 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%⁶⁵

* 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%⁶⁶

⁶⁴ La firma UNISOL únicamente respondió el "Cuestionario para el importador" de la CNCE.

⁶⁵ Dicho porcentaje corresponde a firmas que no forman parte del relevamiento, las firmas que no se consideraron dañadas representaron el 48% de la producción de calzado de la categoría B (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

⁶⁶ El 38% de la producción nacional corresponde a firmas que no respondieron a los "Cuestionarios para el productor" (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



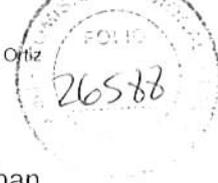
* Empresas que se Consideraron Dañadas⁶⁷: Las empresas que se consideran dañadas totalizan 2.298.104 pares de acuerdo al Informe de la CNCE, de los cuales 2.079.482 pares corresponden a la empresa INDULAR que, como acabamos de informar a esa Comisión mediante presentación del 14 de octubre de esta Cámara, que no ha sido tomada en cuenta en el Informe de Hechos Esenciales, ha informado a los medios que viene quebrando records de producción y facturación⁶⁸ 15,3%

- Así, la CAPCICA consideró que en un análisis segmentado del daño como el efectuado por la CNCE, "no hay manera alguna que pueda determinarse daño a la producción nacional de calzado de la categoría B", sino que "el daño se produciría a los productores nacionales si se aplican medidas restrictivas a la importación de calzado de China" y por ello "no es claro el motivo por el cual no se toman en cuenta adecuadamente las presentaciones de varias empresas productoras grandes", agregando que el hecho de que dichas firmas no hayan completado el respectivo cuestionario "no puede poner en duda la falta de daño que les genera a estas empresas las importaciones de calzado chino desde el momento que se han tomado el trabajo de plantearlo formalmente y fundamentarlo adecuadamente". A modo de conclusión, la CAPCICA se preguntó cómo es que con sólo el "15% del total producido que sostiene haber sido dañado mientras que el resto, explícitamente, manifiesta lo contrario, no se procede al cierre inmediato de la investigación en respeto del deseo de la abrumadora mayoría del sector productivo"⁶⁹.
- Por otra parte, la CAPCICA manifestó que la CIC no contaba "con semejante reacción opositora a la iniciativa del grupo brasilero que impulsó la investigación" y que esto llevó a dicha Cámara a afirmar "que el calzado es uno sólo", para lo cual la CIC utiliza dos argumentos, lo que son señaladas por el Informe en foja 22305, a saber:

⁶⁷ La producción de INDULAR correspondiente a la categoría B es de 1.826.133 pares. El resto corresponde a VALE, IWO CILICIA, EXTREME GEAR y los productores pequeños.

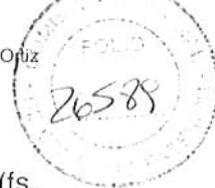
⁶⁸ Al respecto, agregó que INDULAR informó que "cerró el tercer trimestre de este año con un récord de facturación e incrementó su producción anual en más del 50%" y que "el crecimiento fue tan fuerte que, desde la firma auguran un 2009 con un volumen superior a los 3 millones de pares". Asimismo, la CAPCICA adjuntó un cuadro detallando los volúmenes por empresa productora de aquellas que han manifestado formalmente su oposición a la investigación y cuya documentación al respecto consta inequívocamente en el expediente que fuera iniciado sin consulta alguna a los principales productores de este segmento y un cuadro consignando las presentaciones de dichas empresas productoras en oposición al proceso

⁶⁹ A partir del Informe GI-GN/ISHE N° 10/09, surge que el 48% de la producción corresponde a firmas que no se consideran dañadas, en tanto que un 38% corresponde a firmas que no se manifestaron.



a.- Por un lado la CIC dice “conocer” que empresas productoras han sido presionadas a no respaldar el procedimiento por temor a perder sus contratos de producción. En respuesta a esto, la CAPCICA respondió que resulta “más verosímil tomar los sólidos argumentos planteados por ellas al manifestar su oposición” ya que las empresas que producen localmente para las marcas internacionales “han visto crecer sus niveles de producción en los últimos años de una manera notable”, lo que los “ha beneficiado significativamente y buscan evitar sucesos que tiren por la borda lo logrado”, por lo cual “son plenamente conscientes de que forman parte importante de una ecuación económico-productiva según la cual ellas están en condiciones de abastecer masivamente calzado de tecnología media mientras que el calzado de alta tecnología deberá ser importado de China por razones de escala”. En consecuencia, dice la CAPCICA, “el quiebre de dicha ecuación no haría otra cosa que generarles un perjuicio que naturalmente quisieran evitar a toda costa”.

b.- Por otro lado sostiene la CIC “que cuesta entender” porqué empresas grandes “prefieren hoy importar en lugar de asignar producción a nuestro país y así generar oferta para el mercado interno y también exportaciones. Parecieran preferir concentrar su negocio en el producto importado aumentando significativamente sus ganancias en detrimento del empleo local y sin compromiso social”. En respuesta a esto, la CAPCICA considera que tal “es gratuita ya que no hay ninguna empresa productora a la cual se le pueda hacer semejantes imputaciones sin faltar a la verdad” y que “debería ser más cauta en sus apreciaciones” porque “ninguna de estas empresas productoras (ALPARGATAS, GRIMOLDI, UNISOL, DISTRINANDO, etc.) tiene en las importaciones un porcentaje significativo de sus ventas”, sino que se trata de empresas con una “concepción moderna del negocio según la cual priorizan la especialización” y por ello, “producen localmente todo aquello que tenga sentido económico producir y, aquello que por razones de escala no puede producirse a un nivel que no signifique una agresión al consumidor, se importa completando el abanico de productos que ofrecen al público”.



- Finalmente, la CAPCICA señaló que, conforme surge del Cuadro 1.1 (fs. 22.348) las empresas que dicen haber sido dañadas "han incrementado su producción un 37% en el 2007 y un 83% en el 2008".

3.- Consideraciones acerca del Daño

Con relación a los Indicadores de Daño, la CAPCICA manifestó que resulta "... una tarea ardua para la CIC pretender demostrar daño en un sector que muestra una pujanza y prosperidad pocas veces vista", agregando que cuando el peticionante no logra demostrar daño recurre normalmente al recurso más débil de la "amenaza de daño", para luego efectuar consideraciones respecto de varios indicadores, a saber.

- Precios: A fojas 22.124 la CNCE determina que el precio medio nacionalizado del calzado originario de China alcanzó los \$ 103,70 por par mientras que el precio medio de la industria nacional se ubicó en un valor de \$ 46,93 por par⁷⁰. Esta comparación surge como particularmente válida para el Calzado Deportivo de Performance desde el momento que la información presentada al respecto comprende nada menos que el 23% del Consumo Aparente de la Categoría B⁷¹. También es de señalar que la CNCE registra que el nivel de precios de la Categoría D es similar a la B notándose una concentración marcada en el nivel de \$ 300 aproximadamente⁷². Así, la CAPCICA concluyó que "se corrobora... la marcada sobrevaluación que se había ya detectado en el Informe Preliminar de la Comisión y que en esta ocasión no se ha desvirtuado mediante la arbitraria eliminación de los productos de alto precio".
- Rentabilidad: Al respecto, la CAPCICA manifestó que el Informe es concluyente sobre este particular, reproduciendo lo expuesto a fs. 22.206, referido a la importancia de "las cuentas específicas de calzado de la categoría B y D, ya que ambas representan aproximadamente el 95% de dicho cuadro consolidado" ya que "los resultados obtenidos fueron positivos y crecientes, situación que se observa en la relación ventas/punto de equilibrio" y con relación al endeudamiento, donde se señala que "los mismos no han sufrido

⁷⁰ Se refiere al precio nacionalizado a primera venta de todo el calzado.

⁷¹ Las ventas de producción nacional del relevamiento representaron el 25% del consumo aparente en 2008 (Cuadro N° 12-B, Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

⁷² La CAPCICA señaló que, "son particularmente elocuentes" los gráficos de comparación de precios por categorías que se visualizan en fojas 22.126 y 22.127. Se refiere a la distribución de los precios de lista por categoría (Gráficos N° IV.1 y IV.2 del Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

grandes variaciones a lo largo del período analizado y que el endeudamiento global pasó de 297% en 2006, a 238% en 2007 y a 315% en 2008".

- Producción: sobre este particular, expresaron que el principal hecho destacable del Cuadro 1.1. "es que la producción de calzado en su totalidad pasó de 86,1 millones de pares en el año 2006 a 122,3 millones en el 2008, es decir un incremento del 41.8%. Este dato relevante se acompaña con el hecho de que cada una de las categorías analizadas creció en una proporción semejante". A lo que agregó "otra cuestión llamativa como lo es el hecho de que la producción de las empresas de la categoría B que declaran estar dañadas (INDULAR) creció un 151% en el período investigado", existiendo, a su decir "una dificultad en poder conciliar las alegaciones con la realidad". Así, reiteraron que "la agrupación de los números de empresas "no dañadas" no es completa ya que se han omitido incomprensiblemente los valores de la producción de varias empresas productoras que se han presentado en oposición a este proceso", resultando ilustrativo de lo expuesto el Cuadro Nº 1.2, en el que se observa que "sólo una empresa de la categoría B se considera dañada lo que totaliza el 15% de la producción mientras que sólo el 6% de la producción de calzado no deportivo se ha presentado afirmando sufrir perjuicios por la importación de calzado chino", concluyendo que "visto en su totalidad... sólo un tibio 10% de la producción total de calzado se ha acercado a las autoridades para afirmar que su empresa se ha visto perjudicada por el ingreso de calzado del origen investigado"⁷³.
- Precio Medio por Par: sobre este aspecto, pusieron de resalto que en cuanto a los precios medios por par de los Cuadros Nº 2 "no parece ser consistente el hecho que el precio medio registrado para la categoría C pudiera ser sensiblemente mayor al anotado para la categoría B".
- Empleo: en relación a este indicador, la CAPCICA manifestó que "el empleo de los productores grandes relevados creció un 48%, es decir 2255 personas obtuvieron empleo en el período investigado (Cuadro 4 - foja 22360)" y que la cifra real "es muy superior ya que en este lapso se incorporó la planta de

⁷³ Como se mencionó anteriormente, las empresas productoras de la categoría B que se consideran dañadas son 4 productores grandes y 4 productores pequeños. Por su parte, al considerar sólo las categorías C y D, un 6.8% se consideró dañada, un 1.6% no dañada y el 91.6% no se manifestó (Informe GI-GN/ISHE Nº 10/09).



Perchet/Paquetá con 1200 empleados”, lo que lleva al “porcentaje de crecimiento y la cifra de nuevos empleos a 73% y 3.455 personas respectivamente”. En cuanto a la masa salarial (sin computar los valores de Perchet/Paquetá), la misma, se vio incrementada en un 124,5% mientras que el Salario Medio Mensual se incrementó en un 56,2%, “todas cifras difíciles de superar y que, por cierto, no parecen reflejar un sector en problemas”.

- Estructura de Costos: a decir de la CAPCICA “no parece razonable que los cuadros de las categorías A y B contengan información confidencial mientras que los correspondientes a las categorías C y D, no. Tampoco parece equilibrado incluir a INDULAR en la muestra ya que no parece ser representativa del sector al ser la única que declaró haber sido dañada por las importaciones chinas”.
- Precios Corrientes y Relativos: Sobre este particular, la CAPCICA se refirió al cuadro resumen correspondiente a todas las categorías, el que “indica un aumento del Ingreso Medio Corriente del 45,2% que se compara con un aumento de sólo el 24% del IPIM Nivel General”. También consideró que “desagregado en sus categorías principales observamos que en las Categorías B y D se registró un incremento del 41,6% y 41%, respectivamente, de su Ingreso Medio, cifras que contrastan con la evolución del IPIM mencionado”, para el período 2006-2008, para así concluir que “sería más que inusual encontrar un sector dañado con tal comportamiento de precios en relación a los registrados por el resto de la economía”.
- Sobrevaluación de Precios: al respecto, la CAPCICA consideró que la comparación de precios internos de la producción nacional con los precios de venta de las importaciones de calzado “debe efectuarse en un mismo eslabón de la cadena comercial”, ya que “hacerlo de otra manera sólo puede arrojar resultados que no significan nada”. Por ello, la CAPCICA no entiende los motivos por los que la CNCE hace dos comparaciones y en ambas “mantiene inalterable el precio del producto nacional y procede a compararlo con el precio del producto importado en dos niveles: a Primera Venta y en Depósito del



Importador⁷⁴. A fin de realizar sus consideraciones, únicamente se refirió a las comparaciones realizadas a nivel de Primera Venta, concluyendo que “los porcentajes de sobrevaluación son enormes, se dan en todos los años y en todas las categorías”, lo que, a su decir “da por tierra un cúmulo de alegaciones sin sustento en el sentido de que las importaciones de calzado chino oprimía el precio del calzado local generando un daño al sector⁷⁵. Finalmente y únicamente a “título referencial, ya que... es una comparación inválida”, destacó que en la comparación a nivel Depósito del Importador igualmente se registra una sobrevaluación.

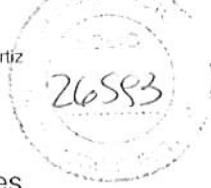
- Importaciones: sobre este punto, la CAPCICA se refirió a los datos obrantes en los cuadros 9.B y 9.D (fs. 22.391 y 22.393), cuyos datos, a su decir, “son importantes e ilustrativos”, resaltando al efecto 3 aspectos en cuanto a la evolución de las importaciones de China del segmento B:

- a.- La evolución de este segmento en el año 2008 muestra un módico aumento del 3% en relación al año anterior;
- b.- El precio medio FOB se incrementó un 8% en el año 2007 y un 14% en el 2008;
- c.- La tendencia decreciente en las importaciones de este segmento se ve fuertemente agudizada en lo que va del año en curso. Si bien sólo dos meses del mismo están comprendidos en el período investigado, no puede sino ser un dato relevante el hecho de que en los primeros 8 meses del año las importaciones de calzado deportivo de la categoría B ha registrado una disminución del 17 % (ver Cuadro A.II-B foja 22689). Esta disminución se incrementa al 22.3% de computarse el período Enero-Octubre 2009 contra igual período del año anterior mientras que se sigue registrando el proceso de crecimiento de su precio medio⁷⁶.

⁷⁴ Sobre las comparaciones de precios, la CAPCICA realizó la siguiente observación en cuanto a que, “el precio del producto nacional surge del ingreso medio obtenido por el vendedor por lo que está claro que en dicho nivel está incluida la rentabilidad bruta. También se incluye este concepto en el nivel de Primera Venta del producto importado. Sin embargo, en Depósito del Importador constituye un eslabón previo no compatible conceptualmente en su comparación con el del Ingreso Medio del producto nacional”.

⁷⁵ A mayor abundamiento, la CAPCICA consideró que “había, de antemano, pruebas irrefutables de que esto no era así desde el momento que grandes empresas productoras se oponían a este proceso al tener muy en claro que tanto sus propias importaciones como las de terceros no generaban el efecto de comprimir los precios de sus propios productos que formaban una parte muy mayoritaria de sus ventas” y por ello, el Informe de la Comisión, a su decir, “le pone números a esta realidad conocida”, números que reflejan que “el precio del calzado chino supera al nacional en más del 100% (Cuadro 11.E.a)”.

⁷⁶ Según información de fuente DGA, las importaciones de CHINA de la categoría B, disminuyeron un 22,4% en enero-octubre del año 2009 respecto a igual período del año 2008.



Asimismo, agregó que la información actualizada de las importaciones de calzado originario de China indica también que en los primeros 10 meses del año el ingreso de productos correspondientes a la categoría D se vio reducido en un 30% en relación a igual período del año anterior y que las importaciones totales de calzado desde China se redujeron un 28,3% en el período mencionado⁷⁷.

- Importaciones según niveles de precios: “Al analizar la evolución de las importaciones no es un dato menor el examinar cómo se han desarrollado en función de los niveles de precios de los mismos”. Así, la CAPCICA manifestó ser una “sorpresa” que esta CNCE “no haya recogido plenamente la información que muestra que el incremento de las importaciones originadas en China se ha dado fundamentalmente en calzado de bajo precio”, para lo cual la CAPCICA aportó información “que es mencionada pero no considerada en el Informe Preliminar” y que tal Cámara considera “un aporte importante para comprender las tendencias de lo que ha venido ocurriendo”⁷⁸.
- Consumo Aparente: al respecto señaló que el Cuadro 12-E (todos los calzados) muestra variaciones muy tenues de los distintos sectores que conforman el Consumo Aparente en el período analizado. En efecto, vemos que China sólo pasó del 5% al 6.3% de participación en todo el período investigado y que participa en una proporción igual a la mitad de lo que lo hace Brasil. Este último país perdió dos puntos de participación, seguramente como consecuencia de la fuerte revaluación del Real en este período hecho que se reflejó muy claramente en el incremento incesante de su precio medio FOB que igualmente sigue siendo inferior al de China⁷⁹. Las ventas de producción nacional aumentan su participación en 1.4 puntos porcentuales llegando al 79,4%.

⁷⁷ Según información de fuente DGA, las importaciones de CHINA de la categoría D, disminuyeron un 27,5% en enero-octubre del año 2009 respecto a igual período del año 2008.

⁷⁸ En este sentido, la CAPCICA transcribió lo expuesto a fs. 16.689, en cuanto a que: “El incremento en las importaciones de calzado originario de China se ha dado, principalmente en el segmento de bajo precio. Del crecimiento de 4,2 millones de pares que registraron las importaciones de calzado chino en el período 2006-2008, 3 millones de pares correspondieron a calzado con un valor FOB unitario inferior a 10 dólares por par”

⁷⁹ En el Cuadro N° 10-E del Informe GI-GN/ISHE N° 10/09 se observa que al considerar todos los calzados, el FOB medio por par de Brasil es superior al de China en los años 2007 y 2008.



Luego se refirió al Cuadro 12-B en el que se analiza la evolución del Consumo Aparente de la categoría B, donde, a su decir, se refleja con toda claridad lo que ya fuera manifestado por la CAPCICA y un importante número de empresas: la sustitución de importaciones de calzado de tecnología media por producción local fruto de las fuertes inversiones concretadas en el país en el período bajo consideración. Así, entendió que, conforme lo expuesto en el Cuadro anteriormente mencionado, mientras que las importaciones desde China crecieron 1,2 millones de pares entre 2006 y 2008, las ventas de producción nacional crecieron 3,1 millones de pares. Esto significó un leve crecimiento del 1,4% en la participación de China en el Consumo Aparente de esta categoría (0,1% en el 2008) mientras que las ventas de producción nacional incrementaron su participación en 5 puntos porcentuales pasando de 44% a 49%. La pérdida estuvo del lado de Brasil que vio reducida su parte de 26% a 20%. Parecería que, mediante el intento de esta investigación, estarían intentando recuperar parte del terreno perdido.

Asimismo, resaltaron que las importaciones desde China de la categoría A sólo inciden en un 2% del total del consumo, para luego analizar la participación del calzado importado de China correspondiente a la categoría D, que no pasa del 2.3% del total consumido en el país, por lo que "no parece posible asignar la responsabilidad de daño alguno a un sector con una participación tan reducida del origen investigado y que, en el transcurso del año 2009 ha caído fuertemente tal como lo presenta la CNCE en el Anexo II de su Informe, Cuadro A.II.D en foja 22.691, donde se registra una caída de las importaciones del 19% y que se agudiza al 40% al tomar los primeros 10 meses del año"⁸⁰.

- Relación Importaciones – Producción Nacional: sobre este aspecto, la CAPCICA entendió que esta relación en las dos categorías más importantes, muestra situaciones disímiles. En efecto, en la categoría B, donde la relación es significativa, se verifican cifras descendentes pasando del 45% en el año 2006 al 40% en el 2008, mientras que en la categoría D nos encontramos que las importaciones provenientes de China son apenas el 2,5% de la producción local del segmento.

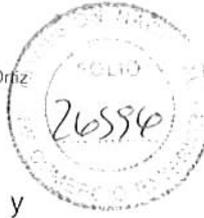
⁸⁰ Al considerar el período enero-octubre de 2009 en relación a igual período de 2008, se observa una disminución del 27,5% de los pares importados desde China de la categoría D.



- Capacidad de Producción por Empresa: en relación a este indicador, CAPCICA se refirió al Cuadro 2 -B / 3.4 a fojas 22.496 el que señala que INDULAR ha incrementado su capacidad de producción de manera notable en muy poco tiempo, creciendo casi 3 millones de pares en apenas dos años. Al respecto, entendió que “si bien es auspicioso que ello ocurra, no acompañamos la idea de que esa capacidad deba ocuparse mediante restricciones a terceros países generando un daño al resto de los productores nacionales”, concluyendo que “es importante que no se pretenda utilizar la herramienta del antidumping como un instrumento para el logro de ventajas comerciales”.

4.- Consideraciones relativas del riesgo de poner en peligro una exitosa política oficial:

- Al respecto, la CAPCICA manifestó que el análisis realizado por la CNCE puso de relieve, con los números que lo fundamentan, “el fuerte crecimiento de la producción local en su participación en el Consumo Aparente del segmento del Calzado Deportivo de Performance”, considerando que el mismo “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”.
- También entendieron que de esta manera, el país tomó 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 y que esta política trajo 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 económicas de fabricarse en el país por razones de escala, se importa esencialmente de China.
- Este resultado auspicioso, 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, ya que 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.

- Es aquí donde la Comisión podrá tener plena comprensión de los motivos que han movido a la casi totalidad de los grandes productores locales a solicitar que no se modifique el marco que permite este desarrollo que aún tiene mucho que ofrecer. Una restricción al ingreso de calzado de alta tecnología constituiría un duro golpe a este logro que es de todos y por ello, no les parece "válido" que el interés específico de una empresa que pretendería capitalizar la exclusión del calzado de alta tecnología originario de China, pueda dar por tierra los proyectos y realidades que han ido generando todos los demás productores en estos últimos dos años.

5.- Conclusión con respecto al daño.

- A decir de la CAPCICA, "a través de una recorrida no selectiva de los indicadores evaluados por la CNCE en este Informe se hace imposible la determinación de daño", agregando que "en la búsqueda del daño no hacemos más que encontrarnos con un sector que es pura pujanza y que sólo deseáramos que los demás sectores de la industria nacional hubiesen tenido un desempeño semejante"⁸¹.
- Por otra parte, la CAPCICA entiende que la CNCE debe concluir la inexistencia de daño de un sector, el deportivo de performance, que en su casi totalidad rechaza la iniciativa tendiente a restringir el calzado proveniente de China.
- Adicionalmente, expresó que no se puede dejar de tener en cuenta que sólo se han presentado en la investigación empresas representando el 10% de la producción nacional, preguntándose "dónde queda el requerimiento de que la Rama de la Producción Nacional que interviene en un proceso de dumping debe representar el 50% de la producción nacional", agregando que "es difícil imaginar que empresas que se consideran afectadas por las importaciones del origen investigado no tengan la menor inclinación a hacerse presente en este

⁸¹ A mayor abundamiento la CAPCICA agregó que lo expuesto se ve reflejado en los dichos de la Ministra Débora Giorgi, quien en una visita a Tucumán el 10 de noviembre manifestó que "la mayoría de los sectores productivos han mostrado en septiembre niveles de recuperación que se asemejan al 2008, un año récord para el sistema productivo de nuestro país", citando ejemplos de sectores en plena recuperación, como el automotriz – con dos meses consecutivos por encima del promedio mensual de 2008-, el sector siderúrgico, el de motos, electrodomésticos y el de textil y calzado. (ver <http://www.minprod.gov.ar/?p=1532>).



proceso ya que uno podría comprender que para empresas pequeñas puede resultar abrumador el llenar los cuestionarios respectivos, pero nada hubiese impedido que se pronuncien mediante una nota de apoyo a la iniciativa de la CIC" y ello no ocurrió.

- Finalmente concluyó que "todo esto evidencia que no se ha tratado de otra cosa que el interés político de una Cámara en lograr "resultados" más allá de las verdaderas inquietudes de sus asociados".

6.- Consideraciones acerca de la relación de causalidad.

- No comprendemos los motivos por los cuales la Comisión no prestó atención a la información brindada por GRIMOLDI en la cual se mostraba que el precio medio del calzado de Brasil se había incrementado en un 59% en los últimos 5 años, cuando "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. Sin embargo nada se dice de ello".
- El no considerar estos aspectos relativos al principal exportador, por lejos, de calzado a nuestro país parece requerir una revisión.
- Precios de China y Brasil: En caso que, incomprensiblemente, se optase por hacer un análisis no segmentado del sector del calzado, correspondería tener en cuenta los resultados del Cuadro 11.G.e. (foja 22421) que indica que los precios FOB nacionalizados de China son marcadamente más elevados que los correspondientes a Brasil en los tres años considerados.
- Dumping de Brasil?: Esta Cámara entiende que las exportaciones provenientes de Brasil no entran en condiciones de dumping a nuestro país. Sin embargo la DCD aparentemente considera lo contrario desde el momento que habría detectado un Valor Normal en ese país de u\$s 24,64 por par que contrasta con el valor promedio FOB de u\$s 11,70 de sus exportaciones a la Argentina en el año 2008. Si este nivel de dumping fuese acertado, la CNCE debería tomar en cuenta el eventual daño que exportaciones que duplican a las originarias de China podrían haber provocado a la industria nacional. "Llama la atención sin



embargo que, con las indisimulables evidencias contenidas en el expediente en este sentido, la CNCE omite el tema de manera total⁸².

- La Visión de la CNCE: En el punto V.2 Dinámica Reciente del Mercado Nacional (fojas 22.201 y siguientes) la Comisión hace un cuidadoso análisis de la evolución de otros indicadores macroeconómicos que han incidido, y de manera significativa, en la evolución de los distintos mercados nacionales incluyendo, naturalmente, al del calzado. Así fue que se verifica una desaceleración de la economía en el segundo semestre del año 2008 tanto en lo que hace al PBI como al PBI Industrial. Misma evolución registra la Inversión Bruta Interna que creció un 17% en el primer semestre y sólo un 3% en el segundo. Particularmente ilustrativo resulta el gráfico a fojas 22.203 donde se verifica un mayor crecimiento de los precios internos (Precios Mayoristas) que la evolución del tipo de cambio con lo cual se habría perdido la mayor competitividad que brindaba un dólar caro.
- El Tamaño del Mercado – Necesidad de Ajustar los Valores: Según la CAPCICA, a fs. 22.206 se observa que para el año 2008 el consumo per cápita de calzado se ubicaría cerca de los 4 pares por habitante y tomando la cifra de población que toma esta CNCE del INDEC, surge que la misma sería de 39.745.613 habitantes, en consecuencia, el mercado nacional o Consumo Aparente sería de 159 millones de pares “en lugar de los 149 millones volcados en el Cuadro 12 E a fojas 22.426”, considerando que una diferencia de 10 millones de pares “no es irrelevante ya que es una cifra superior a la totalidad de las importaciones originarias de China en el año 2008”. Así, concluyó que “los cuadros estadísticos, y las conclusiones emergentes, deberían ajustarse a esta realidad que expone la CNCE en su Informe⁸³”

7.-Consideraciones acerca de la amenaza de daño.

- Sobre este aspecto, la CAPCICA manifestó que las peticionantes aseguraron estar amenazados por las exportaciones de calzado originado en China, afirmando que las existencias generadas por la grave crisis internacional se volcarían sobre nuestro mercado provocando una verdadera invasión que

⁸² El FOB medio de las importaciones originarias de Brasil en el año 2008 fue de 10,7 dólares por par.

⁸³ El consumo per cápita a partir de la información disponible fue de 3,7 pares.



devastaría a nuestro sector productivo, pero que los principales productores sostenían lo contrario y pedían el cierre de la investigación.

- Así, agregó que habiendo pasado prácticamente el año 2009, tal invasión “no se registró mientras no estaban en vigencia los Derechos Provisorios ni tampoco se hizo presente en lo que hace al segmento de la Categoría b) al que no se le aplicaron medidas provisionales”. Ahora bien, la CAPCICA agregó que de querer argumentarse que lo que “impidió que lo presagiado ocurriese fue la vigencia del Régimen de Licencias No Automáticas, nos apresuramos a decir que nos habíamos anticipado desde un principio a señalar que dicha herramienta tendría, de ser necesario, tal efecto”.
- Para explicar su postura, la CAPCICA analizó qué pasó con las importaciones en el período “amenazado” por daño, o sea, en los meses subsiguientes a la apertura de la investigación, agregando que “las estadísticas compiladas por la CNCE en el Anexo II de este Informe llegan hasta agosto del corriente año y muestran caídas notables en las importaciones originarias de China”.
- A mayor abundamiento, la CAPCICA adjunto cuadros en los que se observan las importaciones de Calzado de China para el período⁸⁴ enero-octubre/2009, totales y de cada uno de los segmentos en forma separada, de lo que tal Cámara concluyó que tal actualización de importaciones desde China “muestra una significativa disminución de las importaciones en el transcurso de los primeros 10 meses del año”, destacando que “no sólo los volúmenes decrecen en todas las categorías sino que los precios medios, también en todas las categorías registran incrementos relevantes”. Tales números, a decir de la CAPCICA descartarían tal “inminente invasión”, eliminando la amenaza de daño. Asimismo, agregó que no resulta “consistente con una amenaza de daño la fuerte inversión en el sector productivo local en este último año y los proyectos firmes que se llevarán adelante”.
- Finalmente, CAPCICA concluyó que “todas las empresas han hecho referencia de que las autoridades regulan el ingreso de la mercadería según el otorgamiento o no de las Licencias No Automáticas a las que está sujeto el comercio exterior de este producto sosteniendo que no es pensable un daño a

⁸⁴ El anexo II del ISHE relativo a la evolución de las importaciones contenía información hasta agosto de 2009.



la industria nacional cuando la regulación del ingreso de los volúmenes está en manos del Estado".

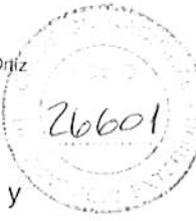
- La Visión Actual de la CIC Relativa a la Amenaza de Daño: Al respecto, la CAPCICA consideró que "ha habido un giro notorio en la perspectiva que tiene esa Cámara del futuro del sector" y que "sería bueno que la reflejasen en el expediente de modo de no aparecer generando un mensaje doble según el auditorio que se trate"⁸⁵

8.- Interés público.

- Sobre este aspecto, la CAPCICA expresó que esta Comisión debe tener en cuenta lo establecido en el artículo 30 del Decreto N° 1393/2008 en el cual se indica la necesidad de considerar las demás circunstancias atinentes al interés público⁸⁶ y que, en este caso puntual, tal interés público "se da, muy particularmente, en la suerte de las miles de personas que han encontrado empleo en la producción de calzado durante el período investigado".
- El formidable desarrollo de la industria del calzado, y en particular el calzado deportivo de performance, se ha visto posibilitado por el marco de la reglas de juego que hoy están vigentes.
- El ingreso de productos de alto precio y tecnología provenientes de China contribuye muy sustancialmente a este proceso favorable mediante la incorporación de productos que de otra manera no formarían parte de la oferta de los productores locales. Productos estos que contribuyen a reducir sustancialmente los costos fijos del negocio todo, lo cual permite la colocación a mejor precio de la totalidad del calzado producido.

⁸⁵ A fin de graficar tal situación, la CAPCICA transcribió las declaraciones del presidente de la CIC, Sr. Alberto Sellaro, reproducidas en el diario Buenos Aires Económico del día 24/11/09, donde afirma que "en el 2010 podríamos estar superando los ansiados 100 millones de pares, cuando este año estaremos en los 95 millones" para seguir diciendo que "hay empresas que hasta pueden necesitar el año que viene su dotación de personal en un 50%, pero yo creo que el promedio estaría en más de un 10%; sin dudas que en todo este proceso la aplicación de licencias no automáticas por parte del Gobierno ha protegido la producción y frenado las importaciones", para finalizar afirmó que "las compras en el mercado interno van por buen camino y el año que viene podemos sumar una mayor apertura comercial, ya que vemos la posibilidad de exportar más a la Unión Europea".

⁸⁶ Conforme lo establecido en el cuarto párrafo del artículo 30 del Decreto Reglamentario N° 1393/2008 "...la Subsecretaría (...) elevará a la Secretaría un informe de recomendación de aplicación o no de derechos antidumping o compensatorios definitivos, considerando las demás circunstancias atinentes a la política general de comercio exterior y al interés público". Es decir que la Comisión no debe efectuar el análisis que menciona la CAPCICA.



- Por ello, concluyó que no es posible modificar estas reglas de juego y pretender que las cosas seguirán igual. La ecuación económica se quebraría y se pondría en jaque, gratuitamente, lo obtenido hasta hoy.

Consideraciones finales efectuadas por la CAIAD:

En su presentación, la CAIAD reiteró sus afirmaciones y opiniones volcadas en el Expediente y formuló los siguientes comentarios y objeciones, obrantes a fs. 23187/194:

El caso de Producto Similar Nacional:

- La CAIAD manifestó discrepar con la definición de producto similar nacional, agregando que resulta correcto que esta CNCE al enviar los cuestionarios a las partes interesadas, identificara cuatro categorías de calzado, pero que a su juicio, el caso bajo análisis se corresponde únicamente con el Calzado Deportivo, el que puede ser "de performance" o STAF o "no de performance" y no STAF.
- Por ello, de las cuatro categorías, la CAIAD entiende que solamente corresponde investigar producto similar nacional, daño y amenaza de daño, para la Categoría b), "Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar".
- Luego la CAIAD sostuvo que esta CNCE mediante Acta N° 1430, observó la existencia de una gran heterogeneidad de tipos de productos, una amplia gama de precios, calidades, usos, prestaciones y marcas de calzados, sosteniendo que si bien no todos los calzados compiten fuertemente entre sí, sí lo hacen entre conjuntos cercanos y que en función de ello, a los efectos de contribuir al análisis de daño, la CNCE agrupó lo que consideró calzado deportivo en dos clases, la Categoría b), por un lado, y las Categorías a), c) y d) por el otro, aclarando que no pueden aceptar esta clasificación que no se corresponde ni con el mercado ni con la industria.
- La CNCE, en la Tabla IV.1., a Fojas 22.031/7, presenta las Características Físicas por Categoría de calzado producido, informadas por los Productores Grandes tomados como partes interesada en el Expediente. Información equivalente presenta para Pequeños Productores (Fojas 22.038/9) y para Importadores (Fojas 22.040/8). De la observación de estas Tablas, la CNCE concluye que, "existe una gran variedad de calzados", que "no se observa una relación unívoca entre estas características físicas y la categoría a la cual



pertenece el calzado" y que, 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".

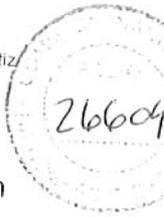
- La CAIAD adhiere a la visión de la industria de calzado deportivo en cuanto a que la categoría B) (Calzado deportivo) podría dividirse en De Performance o STAF y No De Performance, agregando luego que esta Comisión considera también la opinión de la CIC, en el sentido de que no existirían subcategorías dentro de la Categoría b), recordando que la propia CIC había solicitado la intervención del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) para determinar los materiales que integraban diferente tipo de calzado por ella llamado deportivo, pero que en realidad, según las propias definiciones implícitas en los análisis, incluía una comparación entre dos Calzados de Diario, uno de origen local y el otro chino, así como la comparación de dos pares de Calzado Categoría b), también de origen China y Argentina, resultando de tal intervención que "los productos de origen Argentino son de idéntico sistema constructivo que los de origen chino, tanto en el corte como en los materiales que componen las bases de los mismos, utilizando similares tecnologías y calificación del personal para el uso de las mismas" (Foja 23.074).
- Asimismo, resaltaron que se han estudiado tres pares de calzado, dos de ellos no deportivo o Categoría a) o d) y sólo dos pares de calzado Categoría b), lo que no alcanza a ser una muestra de valor estadístico representativo del universo y ni siquiera una encuesta de amplio espectro, sobre todo si se tiene en cuenta la gran cantidad de modelos que involucra una fabricación más importación y venta que, en el caso de un socio de CAIAD de capitales argentinos y de tamaño mediano, presente ampliamente en el mercado, comporta 275 productos o calzados deportivos. Si se tomara en cuenta la oferta de las firmas de marca internacional, el número sería varias veces superior. No es correcto tomar como de validez universal, el ejercicio simplista de la CIC basado en un puñado de ejemplares. Más aún, no es claro como puede concluirse que es producto similar y que además requiere una misma calificación del personal para su elaboración.
- En cuanto a la sustituibilidad, característica distintiva que permite conocer si un consumidor se encuentra frente a un producto similar, realmente similar para el comprador, el que paga por ello, debería considerarse la economía del sector y del producto.
- El análisis detallado de las importaciones de calzado deportivo de procedencia China, muestra una importante dispersión de precios para la



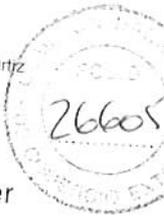
comparación dentro de una misma posición arancelaria a once dígitos del Nomenclador, pero señalan una dramática dispersión de valores cuando la comparación es entre diferentes posiciones arancelarias tomadas a ocho dígitos del Nomenclador. Esa dispersión de precios, refleja necesariamente que no se trata de calzado similar, tanto por el tipo de producto ("características físicas parecidas") como por el uso ("prestaciones equivalentes"). Además, para que se tratara como calzado similar, debiera darse el hecho de sustituibilidad infinita entre los modelos, es decir que la decisión del consumidor/comprador estaría concretada en una función de demanda no discreta, sin solución de continuidad, en la que, por definición, la apreciación de la calidad y la diferenciación del calzado, se correspondiera con una misma curva de indiferencia. No obstante, la teoría de la demanda⁸⁷ que avala el comportamiento maximizador de la utilidad del consumidor, como es sabido, debe ajustarse a la disponibilidad de ingresos que le permitan acceder a cada diferente tipo de bien, en este caso de calzado, de calidades, prestaciones y diseños diferenciados (que se materializan en diferentes curvas de indiferencias del mapa de indiferencia del consumidor tipo racional), la conocida "recta de balance", por lo que el consumidor se moverá a lo largo de una sola curva de indiferencia. Aquí es donde entra el precio como diferenciador del producto, el calzado deportivo, que es lo que finalmente discrimina entre calidades y prestaciones del producto.

- No es posible sostener, desde el punto de vista de la teoría económica o de la economía aplicada, inclusive la referida a un sector productivo determinado, que un calzado de precio promedio de exportación desde China de U\$S/par 66,66 (6403.91.90.111), del que en el período bajo análisis se importaron 560 pares, sea similar a otro de precio promedio U\$S/par 11,43 (6402.99.90.290) del que se importaron 4.859.619 pares, en el lapso bajo estudio. El ejemplo elegido es extremo, para mostrar el caso con detalle, pero lo mismo vale para diferencias de dos o tres veces en el valor medio.

⁸⁷ Ver J. R. Hicks - Revisión de la Teoría de la Demanda - Fondo de Cultura Económica - 1958, México, Parte III; también N. Gregory Mankiw - "Principios de Microeconomía", McGraw-Hill, 1998, Parte II, Capítulos 4 y 5, para una exposición simple



- La sustituibilidad es una propiedad de la similaridad. Pero para que un calzado deportivo sea sustituto de otro lo debe ser en términos de prestación, como criterio general, sin duda, pero también lo debe ser desde la óptica del acceso económico equivalente. Si se permite la analogía, no es lógico asumir que un automóvil subcompacto y sub-equipado, comercializado en el rango de US\$ 10.000 por unidad, sea considerado sustituto de otro de lujo y alta prestación de US\$ 70.000 por unidad o aún de uno intermedio de US\$ 20.000 por unidad. De modo semejante puede verse este caso del calzado, dado que aquel de US\$/par 66,66 es seis veces más caro que el otro cotizado en promedio 11.43 US\$/par.
- Además, el caso del antidumping refiere a producto y exportador, no a sector, excepto para evaluar y medir el daño o amenaza de daño al sector, pero provocado por un exportador determinado y en función de aquellos productos con precios de dumping. No necesariamente el sector productor de calzado en China, que exporta a Argentina, es el facilitador del dumping, puede ser simplemente un exportador dado, o algunos exportadores, inclusive no para el universo de productos, sino para un producto o algunos productos.
- Desde el punto de vista de la Teoría Económica estos son los criterios y conceptos de sustituibilidad que se consideran válidos y que, en la práctica de la organización del mercado, los mercados de competencia imperfecta y de productos diferenciados, hacen que rijan la economía de las empresas.
- En el análisis de sustituibilidad es conveniente volver a observar el criterio de la CNCE cuando dice que "si bien no todos los calzados compiten fuertemente entre sí, sí lo hacen entre conjuntos cercanos". Es lógico pensar, lo que es avalado por la experiencia de los socios de CAIAD, que puede haber sustitución entre calzados de precios cercanos, para un producto que, ante el análisis del consumidor, presente equivalencias de prestaciones, diseño y calidad. Pero no existe tal sustituibilidad cuando los precios son extremadamente diferentes, simplemente el consumidor que puede pagar \$ 90 no puede pagar \$ 300 y el que está dispuesto a gastar \$ 300 exige una prestación de valor equivalente y no busca un calzado de \$ 90. Debe considerarse que, según consta a Fojas 22.124, el precio del calzado de industria nacional se movió en 2008 entre \$ 7,8 y \$ 189,80 el par y los de importación desde China oscilaron entre \$ 10 y \$ 1.546,9 el par.



- La afirmación de la CNCE, que la CIC transforma en que pareciera haber sólo un tipo de calzado en el mundo del deportivo, el que agrupa a las Categorías a), b), c) y d) en una sola clase homogénea, llegando a sugerir que da lo mismo una ojota que un calzado deportivo de performance para básquet profesional o un zapato de uso diario y vestir de alta gama, requeriría que se defina y precise que se entiende por "conjuntos cercanos", puesto que de esto se trata. La CAIAD, basándose en los principios de la economía, sostiene que "conjuntos cercanos" son aquellos que tienen precios similares o de baja dispersión y para productos percibidos como similares por los consumidores. Todo el mercado, en este y todo otro producto de competencia imperfecta, está en la diferenciación de la mercancía.
- Más aún, la CIC (fs. 22.079), insiste en que hay avances del calzado deportivo, sin calificar verdaderamente a este, sobre el calzado casual, sin calificarlo igualmente. Sus expresiones son más bien un conjunto de ejemplos que, como se sabe, generan automáticamente sus contra ejemplos. No hay argumentos sostenibles. Afirmar que los tiempos cambiaron porque una Primera Dama usó un calzado deportivo en un evento, es olvidar que no hay ejemplos similares en casos idénticos respecto a las otras 150 primeras damas del universo OMC. Similares observaciones merecen las expresiones de fs. 22.081 sobre la "street visión" en la moda. Lo que allí se menciona no constituye una muestra de valor estadístico, ni una encuesta siquiera, es un conjunto de observaciones particulares en un universo enorme y complejo, lo que inhibe al caso a ser utilizado como argumento o aval de en materia de calzado, o todos son como deportivos o todos son como casuales.
- En este marco, la opinión de la CNCE (fs. 22.092) en el sentido de que "en cuanto a las etapas de los procesos productivos de calzado 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", refleja probablemente una realidad general, no exactamente ajustada a las particularidades reales de los procesos de fabricación de las firmas internacionales y nacionales, grandes y especializadas, con fuertes inversiones en maquinaria y equipos modernos. Sin embargo, como señala la Comisión en la misma foja citada, las empresas que solicitan la división de la Categoría b) (y desde ya no consideran deportivo al resto de las



categorías) distinguen por la escala de producción requerida y la complejidad de los modelos.

- Es que en cuanto a la sustituibilidad, no es tanto un fenómeno de la oferta, que cuenta con maquinarias, tecnología de procesos y sistemas como para poder fabricar modelos diferentes, sino de la demanda, que debe poder deslizarse sobre una misma curva de indiferencia entre calzados competitivos y, además, ajustarse a la recta de balance o presupuesto.
- La investigación sobre calzado o producto similar, tal como se la presenta en el Expediente, recurre a numerosas citas de opiniones de productores grandes, pequeños, importadores y hasta exportadores. Las citas y reseñas muchas veces no cuentan con el aval de datos fehacientemente constatados y otras veces parecen demasiado escuetos para conformar una línea argumental.
- Lo que no parece correcto, a juicio de la CAIAD, es que la industria esté representada del modo que lo sugieren las Fojas 22.132/137, que consignan los datos de los Productores Grandes, en número de treinta (30), de los cuales, productores netos de Categoría b) -Calzado Deportivo, sean sólo cuatro (4) (vg. ALPARGATAS, DASS, INDULAR, todas firmas de capitales brasileños, siendo la segunda un faconier de NIKE y EXTREME GEAR, de capital argentino), a las que se pueden suman, parcialmente, tres empresas (GRIMOLDI con 9 % de Categoría b), SUOLA y VALE, ambas con 20 % de Categoría b)). Las cuarenta y siete empresas productoras pequeñas no fabrican casi Calzado Deportivo y además suministraron información cualitativa, con excepción de datos de producción y empleo. En consecuencia, no ha sido argumentado y sustentado suficientemente en el Expediente el caso de sustituibilidad, así como tampoco el caso de calzado homogéneo, sobre todo del lado de la demanda y del mercado.
- La CAIAD sostiene que el calzado importado de China es diferente del de producción local o brasileña. La percepción de los consumidores así lo indica y el esquema de precios lo certifica. No es posible evaluar daño para calzado que no es similar, así como no es posible encontrar "valor normal" en un tercer mercado si este es Brasil, que tiene una industria de calzado deportivo similar a la de Argentina.



2.- Argumentos Acerca de la Existencia de Daño.

- La CNCE no ofrece en su recopilación de "Información Sistematizada de Esenciales", una opinión oficial respecto a Daño, sino que refleja las visiones interesadas en el Expediente. Al respecto sostiene que excepto ALPARGATAS (TOPPER), GRIMOLDI (varias marcas, pero MERRELL en Calzado Deportivo), DASS (NIKE y FILA) y SUOLA (NIKE), los demás productores grandes y pequeños que contestaron el Cuestionario para el Productor, consideraron que su empresa había sido dañada por las importaciones investigadas. También consigna en Nota al Pie de Página, que la CAPCICA ha refutado esta afirmación, una vez referida a la Categoría b), con la "excepción de INDULAR entre los productores grandes y un par de pequeñas empresas" (ver Foja 22.242).
- La supuesta contradicción entre la síntesis de la CNCE y la CAPCICA se esclarece una vez que se analizan las Categorías por separado. Efectivamente, sin entrar a juzgar si los productores de Categorías a), c) y d) han sido dañados por importaciones desde China, lo que no parece probado con los datos existentes en el Expediente y con los datos de la realidad, lo que es claro es que los productores de calzado Categoría b) Deportivo, no presentan daño alguno ni son objeto de Amenazas de Daño Grave.
- Los datos del Cuadro N° 7 -B; Cuentas Específicas de Calzados, Categoría B, de Fojas 22.373, empresas ALPARGATAS, GRIMOLDI, INDULAR, IWO CILICIA y PIANS, dicen que las Ventas al Mercado Interno en pesos subieron, respecto al año anterior, un 21 % en 2007 y un 11 % en 2008, mientras que en pares subieron un 6 % y cayeron un 6 %, respectivamente; pero la cobertura del Punto de Equilibrio en Pares está muy por encima de riesgo alguno, dado que en 2007 y 2008, medidas en pesos, mejoraron respecto a 2007 y superan el rango de cobertura en 10 % y 25% respectivamente.
- La Capacidad Instalada de Producción (ver Foja 22.496), no se ha resentido, a pesar de que han habido inversiones de ampliación de capacidad, dado el impulso del mercado en los años 2003/2008. La utilización de capacidad instalada está en un extremo elevado, superando en todos los casos el 75 % de la misma. La excepción es INDULAR, que es la firma brasileña perteneciente al Grupo Vulcabras que compró la quiebra de la firma Gatic de Coronel Suárez, Provincia de Buenos Aires, que presenta quebrantos operativos altos, debido a un excesivo endeudamiento



corriente, según consta en los datos contables que la firma incorporó al Expediente⁸⁸.

- En cuanto a los datos de empleo (ver foja 22.500), tampoco reflejan daño alguno, puesto que con la excepción de ALPARGATAS, que bajó la dotación entre 2008 y 2007 en un 10 %, apelando a egresos voluntarios y jubilaciones, las restantes firmas incrementaron su personal en el mismo lapso y, reflejando otra excepción, la empresa INDULAR, en este caso, aumentó su dotación de 697 puestos a 1.979⁸⁹.
- La CIC, a fojas 22.243, usando datos de períodos no comparables, sugiere que las importaciones de calzado de China crecieron más que las totales, entre 2007 y 2005. Sin embargo, de Fojas 22.249 surge que el Consumo Aparente de Calzado Total habría subido un 25,3 % entre 2006 y 2008, mientras las importaciones de Calzado Categoría b) desde China lo habrían hecho en un 24,5%⁹⁰.
- La CAIAD ha elaborado sus propios datos, a partir de informaciones oficiales y de empresas asociadas, llegando a un dato de importaciones sobre Consumo Aparente que se reflejan en el cuadro inserto abajo.

Cuadro N° A.VI.4

Año	Consumo Aparente (pares)	Brasil/CA %	China/CA %	Resto del Mundo / CA %	Importaciones Totales /CA %
2005	20.354.770	29,55	16,53	5,21	51,29
2006	23.705.529	23,71	21,13	8,95	53,80
2007	25.331.723	26,48	22,03	4,43	52,94
2008	27.063.230	21,47	23,99	7,99	53,45

FUENTE: CAIAD en base a datos de las empresas, INDEC y estimaciones intercensales.

⁸⁸ De acuerdo a los datos presentados en el Cuadro N° 2 - B / 3.4 además de INDULAR, IWO CILICIA y PIANS presentaron grados de utilización de la capacidad de producción por debajo del 75%. Por otra parte, si se considera la capacidad de producción agregada (Cuadro N° 2 - E / 3.4) son 17 las empresas productoras grandes que tuvieron en 2008 un grado de utilización por debajo del porcentaje mencionado por la CAIAD (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

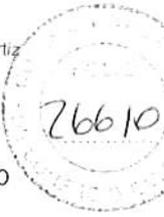
⁸⁹ Al considerar a todos los productores, además de ALPARGATAS, las siguientes firmas presentaron una disminución en el empleo en 2008: ARIZONA, EVA INJECT, FABINCAL, HEY DAY Y JOSE LOPES (Cuadro N° 4 / 1. Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).

⁹⁰ El porcentaje mencionado por CAIAD de 25,3% corresponde, tal como se menciona en la foja 22.249, a datos presentados en el ITPA. De acuerdo a lo presentado en el Cuadro N° 12 - E del ISHE, el consumo aparente de todo el calzado se incrementó un 39% entre 2006 y 2009. Asimismo, según consta en la mencionada foja, el dato del incremento de las importaciones de 24,5% corresponde a un informe elaborado por CAPCICA (fs. 3577/3579). De acuerdo al Cuadro N° 12 - B -ISHE- las importaciones de calzado de China de la categoría B, se incrementaron un 25,7% entre puntas en el período 2008-2006 (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



- Como se ve, las importaciones desde China vienen subiendo desde 2005, pero están aproximadamente estables desde 2006, en términos del Consumo Aparente, lo que significa que siguen el incremento de la producción local neta de las exportaciones. En total, las importaciones de Calzado Deportivo sobre el Consumo Aparente están estabilizadas, en el entorno del 52 %, desde el año 2005.
- Por otra parte, las estimaciones de la CNCE sobre Consumo Aparente, incluidas en la Foja 22.423, indican que la proporción de Importaciones sobre Consumo Aparente, pasaron de 54,5 % en 2006, a 56,2 % en 2007 y bajaron a 50,9 % en 2008. O sea que del lado de la supuesta "avalancha" de importaciones, los datos no la muestran⁹¹.
- Por otra parte, los datos del Censo 2004 resumidos a Fojas 22.204, muestran una industria pujante, con 1.145 establecimientos fabricantes de calzado y partes de calzado (122), unos 70.105.000 de pares fabricados, de los que 18.230.000 eran de calzado deportivo, de ellos unos 10 millones con fondo de PVC y el resto con fondo distinto de PVC y 19.500 puestos de trabajo. La industria ha continuado creciendo desde entonces, incluyendo el año 2008, según datos INDEC y CEP (Ministerio de Industria y Turismo), y las empresas relevadas en la investigación, según lo consignado en la Foja 22.206 del Expediente, han tenido buenos resultados económicos y financieros.
- En cuanto a un eventual efecto de baja de los precios, impulsada por importaciones de China, esto no se ha verificado. Los precios no han bajado para el consumidor, sino que, en todo caso, una eventual reducción de precios chinos, no verificada en Aduana, debería redundar en mayores beneficios para los importadores y productores. Lo contrario de daño.
- Hay un contraste claro en el Expediente, en los aspectos vinculados a análisis de daño, entre opiniones no fundadas, ni demostradas ni documentadas, de productores grandes y pequeños, respecto a "invasión", de productos chinos cada vez más baratos y amenazadores de la industria nacional, que los datos de las Fojas 22.348, 22.351, 22.363, 22.367, 22.373, 22.418, 22.459, 22.496 y 22.500, no confirman. Todo lo contrario, pareciera que el sector productor de Calzado Deportivo, Categoría b) en términos de la definición de la CNCE, goza de buena salud.

⁹¹ De acuerdo al Cuadro N° 12 - B, estos porcentajes se refieren a la participación de las importaciones totales, incluyendo tanto las del origen investigado como las de orígenes no investigados, siendo en 2006 del 56,08% (Informe GI-GN/ISHE N° 10/09).



- Si acaso una luz amarilla debería posarse sobre el mercado de Calzado Deportivo, esta tendría que estar focalizada en las importaciones de Brasil, así como en la compra de empresas nacionales por parte de capitales brasileños que no buscan realmente producir aquí⁹².

Consideraciones finales presentadas por la firma FREIER y la COMMBI:

A continuación se presentan las consideraciones finales obrantes a fs 23177/178 y 24596/597 suministradas por la firma importadora FREIER y por la COMMBI.

En sus presentaciones destacaron que, tanto dicha firma como la cámara COMMBI, aportaron "pruebas fehacientes que permiten concluir que deben ser excluidos de esta investigación los calzados deportivos para ciclismo", esto fundamentado por las siguientes consideraciones:

- Los calzados para ciclismo no se fabrican en el país, por lo que "no existe la rama de producción nacional del producto" y "ningún fabricante nacional puede considerarse dañado".
- No existe sustitución entre el calzado deportivo en general y el calzado deportivo para ciclismo ya que éste último se utiliza para "fijar el pie del ciclista al pedal mediante una traba metálica colocada bajo la suela".
- El calzado deportivo para ciclismo presenta características técnicas, físicas, de precio y de mercado, "totalmente distintas" al producto objeto de investigación. Para apoyar tal aseveración, FREIER explicó que físicamente puede ser perfectamente diferenciado uno de otro, incluso, en cualquier verificación de mercadería en sede aduanera, ya que el calzado para ciclismo presenta en su suela un dispositivo que

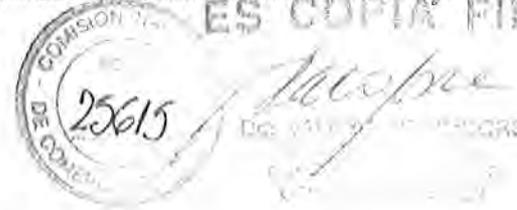
⁹² Para fundamentar lo expuesto, la CAIAD reprodujo conceptos expuestos en su presentación realizada ante la DCD el 13/11/09: "Por otra parte, el argumento de que China (o el país de mercado elegido para comparaciones de precios) venden calzado deportivo ex fábrica, a precios inferiores a los que exportan a Argentina, es absolutamente aplicable a Brasil, la supuesta economía de mercado que sería un benchmark irrefutable" y "En este caso, CAIAD solicita a la Autoridad de Aplicación que inicie sin más trámite una investigación de dumping a la exportación de Brasil, siempre en el caso de calzado deportivo. Avala el pedido de CAIAD el hecho de ser la entidad gremial representativa de este tipo de calzado, tal como se informara adecuadamente en la presentación de fecha 18 de junio de 2009 y la propia información oficial que obra en el Informe de Hechos Esenciales de la DCD".



permite que el calzado se "trabe al pedal", no estando presente esto en ningún otro calzado deportivo, y siendo su uso (así no desplaza al producto objeto de petición), exclusivo para ciclismo.

Así, consideraron que la prueba que aportaran "muestra claramente que este calzado debe contar con una posición arancelaria propia a fin que por la misma ingrese este producto, que no es causante de daño ... por lo que debe claramente ser separado de esta investigación por NO ser fabricado en el país, ni competir o sustituir el producto objeto de investigación". Agregando que, al no corresponder su ubicación dentro de los productos objetos de investigación "no sería prudente -incluso cuando por precio podría quedar fuera de la aplicación de derechos- dejar incluido este tipo de calzado en una eventual medida, dado que, no solo no sería procedente... sino... que su mantenimiento en la aplicación ocasionará mayores trastornos al despacho del producto, garantías, etc. etc.". Finalmente agregaron que, por su condición de fabricantes nacionales de bicicletas que, en muchos casos se hallan equipadas con pedales con trabas "los calzados para ciclismo resultan imprescindibles para poder utilizar estas bicicletas" por lo que "cualquier restricción referida al calzado para ciclismo resultará en un daño directo a nuestra producción de bicicletas ya que el ciclista necesita de este calzado para poder utilizarlas".

Por lo expuesto, FREIER y la COMMBI solicitaron que se excluya explícitamente de una eventual aplicación de derechos antidumping al calzado para ciclismo, solicitando para ello la apertura de una posición arancelaria.



ACTA N° 1522

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

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

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

Práctica desleal: Dumping.

Origen del Producto Investigado: República Popular de China

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

Determinación Preliminar de Dumping: 10 de junio de 2009.

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

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

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

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

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

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



Mirpne
02/05/2010

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

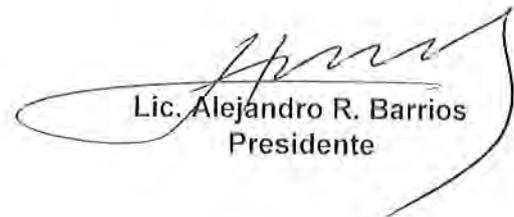
3º.- La Comisión recomienda la aplicación de un derecho antidumping definitivo que sea inferior al margen de dumping calculado, de acuerdo a lo expresado en la Sección "X - ASESORAMIENTO DE LA COMISIÓN A LA SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA" de la presente Acta de Directorio.

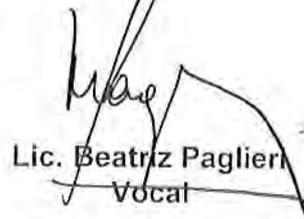
4º.- Remitir las presentes conclusiones a la SECRETARÍA INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

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

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


Lic. Ramiro L. Bertoni
Vocal


Lic. Alejandro R. Barrios
Presidente


Lic. Beatriz Paglieri
Vocal

Lic. Hernán J. Soltz
Vocal


Lic. Carlos Bozzalla
Vocal



I. ANTECEDENTES¹.

El 29 de enero de 2009, conforme a lo establecido por la ley 24.425, el Decreto Reglamentario N° 1393/08 y cumpliendo las instrucciones impartidas por la Señora ex Ministra de Producción, la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial (SSPyGC) remitió copia del Expediente N° S01:0022967/2009, a fin de que esta Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) "se expida, dentro del plazo de DIEZ (10) días hábiles, sobre la existencia de pruebas suficientes sobre el daño y la relación de causalidad, para iniciar de oficio la apertura de investigación por presunto dumping en las operaciones de exportación de calzados hacia la REPÚBLICA ARGENTINA, procedentes de la REPÚBLICA POPULAR CHINA²". Las presentes actuaciones tramitan en esta Comisión bajo el expediente CNCE N° 21/09.

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

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

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

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

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

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

² En adelante se hará referencia a la República Popular China como "China".



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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

ES COPIA FIEL

25618

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

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

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

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

El 29 de junio de 2009 se hizo saber a las empresas y cámaras acreditadas en la presente investigación, la fecha³ límite fijada para que las partes interesadas ofrezcan pruebas.

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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



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

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

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

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

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

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

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

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

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

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



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

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

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

II. MARCO LEGAL DE LA DETERMINACIÓN FINAL.

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

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

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

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

⁵ En adelante, Acuerdo Antidumping.



[Handwritten signature]

III. ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES.

En esta sección se expondrán los distintos argumentos de daño, amenaza de daño y de otros temas relacionados con la investigación, aportados por las partes, los que se encuentran en mayor detalle en el Informe Técnico GI-GN/ITDF Nº 11/09⁶. Cabe señalar que en el Acta preliminar Nº 1430 la Comisión realizó un resumen de los alegatos de las partes hasta esa etapa procesal, por lo que a continuación se realizará una muy breve referencia a alguno de los argumentos expresados por las partes intervinientes reflejados en el informe de Hechos esenciales y de Determinación Final. Sin perjuicio de hacer sólo una breve descripción de los mismos, se señala que esta Comisión ha tenido en cuenta cada uno de los argumentos presentados por cada una de las distintas partes para realizar la presente determinación.

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

En sentido contrario las firmas importadoras y exportadoras representadas por el Dr. Alejandro Fiuza⁷ y la CAPCICA junto con otras Cámaras han señalado que con excepción de la firma INDULAR varias de las productoras grandes y algunas de las pequeñas se han manifestado en contra de la investigación-refiriéndose en particular a la Categoría B o al llamado calzado deportivo de performance, y en particular al denominado calzado STAF dentro de dicho segmento, considerando que las mismas no se encuentran dañadas, agregando que lo expresado no puede ser omitido por la Comisión. Asimismo han argumentado que en sus informes la Comisión no ha reflejado en forma nítida la oposición formal y fundada de todos los productores nacionales con la excepción de uno. En este orden de ideas la firma ALPARGATAS presentó argumentos señalando que en el segmento calzado deportivo –categoría B- las alegaciones de daño presentadas no son tales.

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

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

⁶ En adelante Informe Técnico.

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

[Handwritten signatures and initials on the left margin]



[Handwritten signature]

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

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

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

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

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

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

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

^B Para mayor detalle sobre el ofrecimiento y producción de pruebas, ver Anexo III del informe técnico.

[Handwritten signatures]



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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

ES COPIA FIEL

Dr. Val...
...

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

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

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

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

IV. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

Conforme lo establecido por la Resolución SICyPyME N° 42/2009, el producto investigado es *"calzado, fabricado con la parte superior de material natural y/o sintético y la parte inferior de material natural y/o sintético, dirigido al consumidor masculino, femenino o infantil y destinado al uso diario, social o deportivo, excluidos el calzado ortopédico, clasificado fuera de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6401 a 6405 y el calzado destinado a la práctica de ski y snowboard, clasificado en la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6402.12 y 6403.12⁹", originarias de China, mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6401.10.00, 6401.92.00, 6401.99.10, 6401.99.90, 6402.19.00, 6402.20.00, 6402.91.10, 6402.91.90, 6402.99.10, 6402.99.90, 6403.19.00, 6403.20.00, 6403.40.00, 6403.51.10, 6403.51.90, 6403.59.10, 6403.59.90, 6403.91.10, 6403.91.90, 6403.99.10, 6403.99.90, 6404.11.00, 6404.19.00, 6404.20.00, 6405.10.10, 6405.10.20, 6405.10.90, 6405.20.00 y 6405.90.00."*

V. PRODUCTO SIMILAR NACIONAL.

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

⁹ En adelante, Calzado.



ES COPIA FIEL

[Handwritten signature]
Dn.
Comision

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

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

En esta etapa final, a efectos de llevar a cabo la determinación acerca de la existencia de un producto similar nacional¹⁰ en función del producto importado objeto de investigación, se han analizado las características físicas, los usos, la sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del consumidor y los precios, tanto respecto del producto importado objeto de investigación como del producto nacional, de acuerdo a la información que obra en el expediente y se encuentra desarrollada en el Informe Técnico Previo a la Determinación Final GN-GI/ITDF N° 11/09.

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

- A) Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar.
- B) Calzado deportivo con suela mayoritariamente de otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar¹¹.
- C) Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas, incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas); y
- D) Otros: *Se incluye aquí todo el calzado no comprendido en las categorías anteriores, por ejemplo: calzado con taco (tacón), calzado casual, alpargatas, zapatos de seguridad, botas de lluvia, botas náuticas, botas de montar, botas de pescar, etcétera.*

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

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

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

¹⁰ En adelante se utilizará indistintamente producto similar y un producto similar nacional.

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



[Handwritten signature]
DTC

por un lado, y el resto de los calzados investigados, por el otro (Calzado deportivo con suela mayoritariamente de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar; Pantuflas, chinelas y sandalias tipo ojotas incluido el calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas), y; los Otros calzados¹²).

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

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

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

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

Características Físicas

Las partes intervinientes informaron en forma detallada las características físicas de los calzados que producen, exportan o importan. Según esta información se puede afirmar que existe una gran variedad de calzado que combinan el material de la capellada (cuero, descarné, simil cuero, materiales sintéticos, materiales textiles, etc.), el material del fondo (PU, PVC, goma EVA, etc.) y el proceso de armado o tecnología de fondo (inyectado, cementado, vulcanizado¹³, etc.). Adicionalmente se deben tener en

¹² 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.

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

[Handwritten signature]



ES COPIA

Salazar
2010

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

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

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

Con relación a este tema, tanto las distintas Cámaras como los productores, exportadores e importadores¹⁴ han presentado, en esta etapa final, distintos argumentos para respaldar sus manifestaciones, a favor y en contra de la exclusión y subdivisión planteadas.

Así, además de referirse a la definición de la Unión Europea en su investigación al calzado STAF^{15 16}, las firmas importadoras/exportadoras han presentado un informe denominado "Inferencias productivas, técnicas y de costo" referidas al calzado STAF, elaborado por el consultor Marcos L. Predovic¹⁷. En el mismo, se establece que las características del calzado STAF son las siguientes: características físicas y técnicas específicas, de muy alto costo, orientadas a un grupo limitado de consumidores y que la fabricación de estos productos en Argentina es marginal por varios motivos, entre los que figura el abastecimiento de algunos de los tipos de materiales de capellada y otras consideraciones productivas como ser las escalas mínimas para la amortización de costos. Además, este informe considera que existe una competencia mínima con otros tipos de productos porque los consumidores de calzado STAF tienen necesidades muy específicas que deben ser atendidas por dicho calzado.¹⁸

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

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

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES CONFIDENTIAL

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

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

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

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

La CIC realizó una presentación en la cual explica los antecedentes que avalan la definición de calzado como un único producto atento a la insistencia de los importadores en subsegmentar la categoría B, para ello recurrieron a los antecedentes del Panel de Calzado¹⁹, a fin de revisar los criterios tomados en ese caso por la CNCE con relación al producto similar y al producto objeto de la investigación y que fueran recogidos por el propio Panel.

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COPIA FIEL

Racine

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

Por su parte las firmas NIKE; UNISOL y ADIDAS objetaron este argumento sosteniendo que el Grupo Especial nunca consideró si la definición de calzado corresponde a productos similares ya que la definición no fue objetada por las partes. Más allá de la pertinencia del párrafo señalado por la CIC de la constatación del Grupo Especial, lo señalado por las empresas importadoras demuestra que en una controversia que involucró varios conceptos del Acuerdo de Salvaguardia, el hecho de que no se haya objetado la definición de producto tendría implícito que la misma era consistente con el citado Acuerdo²⁰.

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

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

Por otra parte, al momento de realizar el ofrecimiento de pruebas, la CIC presentó dos informes, uno elaborado por el INTI Cueros y uno realizado por el consultor Carlos Montes²¹. El primero tuvo el objetivo de determinar los materiales constitutivos preponderantes de capellada, forro y fondo de una muestra de calzados nacionales e importados de China y determinar las características técnicas de los mismos. El segundo realizó un análisis comparativo de productos, en base no sólo a las muestras presentadas por la Cámara de la Industria del Calzado al INTI, sino que además agrega una comparación de familias de productos la que incluyeron otras 12 muestras.

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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



[Handwritten signature]
19/11/2009

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

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

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

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

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

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

²² Para mayor detalle ver Sección IV.2. del Informe Técnico.



[Handwritten signature]

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

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

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

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

Usos y sustituibilidad

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

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

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

[Handwritten signature]



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COPIA FIEL

[Handwritten signature]
SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR

En este orden de ideas, dicha Cámara presentó un informe de Tendencias del INTI Textiles²³. Entre otros aspectos, el informe sostiene que la vestimenta va migrando cada vez más hacia estilos más informales o casuales, pero en plena convivencia con estilos más formales. A su vez, se observa una combinación cada vez mayor de elementos de distintos estilos, para diferentes ocasiones de uso. El consumidor es cada vez más protagonista en la elección de las combinaciones, tanto de partes de la indumentaria, como con los calzados y accesorios. El calzado tiene entonces, un rol similar al de la indumentaria, en cuanto a su completa compatibilidad e intercambio entre estilos y ocasiones de uso. Así, se puede observar ojotas o sandalias combinándose con prendas de sastrería, o bailarinas/guillerminas con vestidos formales pero también con shorts. Como conclusión, el mencionado informe afirma que se podría coincidir que las distintas tipologías de calzado cruzan las barreras de las ocasiones de uso y la funcionalidad específica; y, en este sentido, se podría decir que lo que viene prevaleciendo en el vestir es que "Todo va con todo" o "Todo vale".

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

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

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

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

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



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

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

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

Como ha sido señalado por diversas partes, las marcas operan como una identificación de pertenencia a ciertos grupos sociales y de acuerdo a expertos en marketing ello lleva incluso sectores de ingresos bajos y medios bajos realicen un esfuerzo económico por alcanzar marcas de prestigio²⁵. Por último la venta de estos productos en cuotas –mediante diversos instrumentos crediticios– permiten flexibilizar aún más los límites de las restricciones presupuestarias.

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

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

*Manjare*

Proceso de Producción

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

Las etapas del proceso productivo son cuatro:

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

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

La cantidad de etapas depende tanto de las características de la empresa productora (grado de integración, tamaño, etc.) como del tipo de calzado que se esté confeccionando, que por su mayor o menor grado de complejidad, puede requerir de las mismas etapas pero con un tratamiento distinto. Prácticamente todas las empresas del relevamiento²⁶ fabrican el calzado en forma estándar mientras que muy pocas fabrican a pedido productos especiales (GRIMOLDI, PANOSS, BORCAL, CHILLEMI y VALE).

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

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

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

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

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



[Handwritten signature]

otros materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar, y la exclusión del calzado deportivo denominado de alta gama o STAF²⁷.

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

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

En el mismo Informe se concluye que existen varias limitaciones que el fabricante de calzado puede enfrentar al intentar fabricar calzado STAF en Argentina. En forma resumida manifiesta que las siguientes son las principales restricciones que se encuentra al considerar la demanda existente²⁸.

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

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

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

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

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



25636
ES COMPAÑIA
[Handwritten signature]

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

Por su parte, en oportunidad de la producción de pruebas²⁹, la CIC presentó un informe realizado por el Ing. Carlos Montes, en el cual se presentan los métodos de producción de calzado. Según este informe, en base al tipo de producto requerido, existen muchos sistemas de construcción diferente y cada uno de ellos requiere de tecnología específica o de casi ninguna tecnología. Por ejemplo, las ojotas, los calzados inyectados (full plastic, botas de lluvia o similares) casi no requieren de tecnología salvo la inyectora y no son de mano de obra intensiva por su simple construcción. En cambio, la mayoría de los otros productos posee una gran cantidad de procesos y tecnología. Asimismo, el informe señala que la fabricación de estos últimos tipos de calzado en cualquier parte del mundo se desarrolla según las siguientes etapas:

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

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

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

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

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

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

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



[Handwritten signature]

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

Sin embargo, si se consideran todas las etapas del proceso productivo (incluyendo la diferencia de tipo de material), se observa que de casi 100 códigos tecnoproductivos relevados en esta muestra³¹, 46 corresponden exclusivamente a producción nacional, 36 a productos importados y 17 se encuentran en ambos grupos. En este último caso la tecnología utilizada para el armado es del tipo cementado y corresponde a calzado sin accesorios de amortiguación, exceptuando un código. Con respecto al material de la capellada, predomina el cuero sintético (PU), presentándose también el cuero natural en dos alternativas (FLOR y DESCARNE) mientras para el fondo el material es siempre la goma y para la entresuela predomina EVA. Por último, el rango de cantidad de partes (fondo y capellada) de estas líneas va desde 2 a 15.

Por lo tanto, al combinar los materiales, la cantidad de partes y los procesos de armado, se observa cierta diferenciación entre la producción nacional y las importaciones, ya que comparten menos del 20% de los códigos tecnoproductivos. Cabe señalar que en esta muestra la mayor diversidad de códigos aparece en los nacionales, lo cual se debería a que la cobertura de las respuestas de los productores fue claramente mayor a la correspondiente a los importadores³².

Más allá del bajo grado de superposición de códigos, no puede advertirse una clara especialización relativa al proceso productivo, excepto que los importados son prácticamente todos cementados y que tienen en términos generales una mayor cantidad de partes (ya sean de capellada o fondo). Así el 57% de la muestra de los importados tiene más de 25 partes de capellada, y una proporción similar de los nacionales entre 10 y 14 partes. Respecto al fondo, el 64% del importado tiene más de 4 partes de fondo, y esta categoría representa menos de la mitad del calzado nacional³³.

En cuanto al material del fondo³⁴, en las importaciones predominó la suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, seguida por la misma combinación adicionándole dispositivo de amortiguación y finalmente suela de goma sin dispositivos de amortiguación. En la producción también predomina la suela de goma y entresuela de EVA sin amortiguación, (esta combinación con dispositivos de amortiguación fue marginal, e incluso poco relevante cuando se le suma solo goma con dispositivos de amortiguación). La otra categoría de relevancia es la suela solo de goma sin dispositivos de amortiguación, y en tercer lugar suela solo de PU sin amortiguación (marginal en las importaciones).

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

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

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

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



Así, al interior del calzado deportivo no se puede vislumbrar una clara diferenciación respecto de los procesos productivos entre los productos nacionales e importados, ya que los principales códigos tecnoproductivos importados también se encuentran entre los informados por los productores nacionales³⁵.

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

Se reconoce que existe una marcada especialización en cuanto a las empresas que constituyen la oferta por cada categoría, dado que si bien existen firmas que realizan más de una, la mayoría concentra su producción en sólo una de ellas. Sin embargo, las categorías B y la D tienen una relativamente alta sustitución de oferta en la medida que todas las marcas de calzado deportivo han incursionado en calzado de tiempo libre que no clasifica en la categoría B. Así si bien existe una importante especialización por el lado de la oferta, las principales productoras nacionales de la Categoría B (INDULAR y ALPARGATAS) al igual que SUOLA (proveedora de NIKE) también producen calzados de la categoría D, lo cual demuestra que más allá de cierta especialización productiva no se puede concluir que la oferta de calzado esté estrictamente segmentada por categoría³⁶.

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

Normas Técnicas

En líneas generales tanto productores nacionales como importadores han coincidido que en que las regulaciones en cuanto al etiquetado³⁷ son comunes tanto para el producto nacional como para el importado.

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

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

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

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



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

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

Canales de Comercialización

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

Adicionalmente, se ha realizado un análisis de los dos canales para cada una de las categorías de calzado llegando a la conclusión que al ingresar el calzado en la cadena de distribución, sea a un mayorista o a un minorista, conviven calzados de todas las categorías analizadas por la CNCE, incluso en cerca del 20% de los clientes que fueron informados por los productores e importadores del relevamiento se detecta que adquirieron calzado de las cuatro categorías, y más del 50% de 3 de ellas (B, C y D). Lo cual demuestra que excepto la categoría A, en la mayoría de los clientes existe la posibilidad de competencia entre las categorías más relevantes del universo de calzado, tanto al momento que ellos compran a los productores o importadores, como al tiempo que ellos venden a los usuarios³⁵.

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

Percepción del Usuario

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

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



Handwritten signature
SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR

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

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

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

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

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

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

En este sentido, en sus alegatos finales la firma WINNERS sostuvo que se podría haber solicitado a cualquier asociación de corredores, de atletas de alta montaña acerca de las percepciones como consumidores de las diferencias sustanciales y de por qué eligen SALOMON. O podrían haber solicitado un informe a la Asociación Argentina de Tenis o a alguien especializado acerca de las propiedades de las zapatillas WILSON para profesionales del tenis³⁹.

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

Handwritten signature



ES COPIA FIEL

[Handwritten signature]
Dpto. de Comercio Exterior
2010

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

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

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

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

Según surge del Informe Técnico existe una gran variedad de marcas tanto propias como de licencias internacionales, las que se encuentran compitiendo entre los distintos sectores usuarios de todas las categorías de calzado, y existen posicionamientos muy claros de las marcas internacionales que predominan en el segmento deportivo y también derraman su prestigio a sus modelos del tiempo libre (life style). Cabe señalar, que las empresas que se abastecen de forma dual manifestaron que el derrame que se produce por los productos de marcas internacionales de calzado deportivo beneficia a la producción nacional. Así, estas marcas internacionales a través de realizar promociones con figuras reconocidas del mundo del deporte asociadas a los modelos más sofisticados de alta gama logran que estos productos trasladen su imagen de marca al resto de sus líneas de calzado, las que presentan precios más económicos⁴⁰. En relación a esto señalaron, también señalaron que las ventas de productos importados de marcas internacionales o regionales permiten compartir costos fijos de publicidad y comercialización, lo cual contribuye a viabilizar la producción nacional.

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

[Handwritten signature]

deportivo, la marca juega un rol primordial, donde los gastos en publicidad y marketing resultan determinantes⁴¹.

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

Así, sin perjuicio de las diferencias que podrían surgir en la percepción del usuario entre las distintas categorías de calzado (obviamente una ojota no es un calzado formal de vestir), y que también se reconoce que se dan distintas percepciones hacia el calzado de mayor tecnología (cuya importación desde China es minoritaria⁴²) la Comisión entiende que, dado el amplio espectro que compone cada categoría, y la influencia de las marcas independientemente del origen, no existe ningún factor determinante que establezca una diferencia clara al interior del producto investigado y del similar nacional que permita segmentar en relación a las categorías con las que se recabó información en la presente investigación.

Precios

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

A partir de los precios de lista (año 2008) de todos los productores e importadores que participaron en la investigación se realizaron los Gráficos IV.1 y IV.2 del Informe Técnico, que muestran la distribución de dichos precios por categoría y origen del calzado⁴³. Analizando los productos nacionales, se observa que para las dos categorías principales (B y D) existe prácticamente un continuo de precios desde en torno a los 10 pesos/par hasta 210 pesos/par, y por su parte la categoría C (ojotas y sandalias), partiendo de un nivel inferior similar, cubre más de la mitad del rango antedicho. Por lo tanto, predomina la superposición de los precios entre las diversas categorías del producto similar nacional, lo cual permite concluir a partir del análisis de esta dimensión que se trata de un universo único.

⁴¹ 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.

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COPIN 2009

[Handwritten signature]
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

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

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

La información ponderada de las importaciones está presentada en las comparaciones de precios realizadas en el Anexo I del Informe Técnico, de donde surgen valores medios para el año 2008 muy similares a los correspondientes al Gráfico IV.2 de cada categoría de la producción nacional. Así, del Cuadro Nº 11.E.1 (del citado Anexo) los promedios (en pesos/par) de los productos importados son sustancialmente menores a los promedios simples, siendo para la categoría B de 116 contra 194 el, en la C de 29 contra 91 y en la D de 63 contra 177⁴⁴.

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

ES COMPLETO

[Handwritten signature]
COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

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

6. Conclusión.

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

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

Si bien no es requisito que todos los factores proporcionen el mismo resultado, en cada caso uno o más factores pueden ser determinantes, lo cual resultará de las características del mercado del cual se trate⁴⁵.

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

[Handwritten signature]
Lic. [illegible]
[illegible]

Las empresas productoras nacionales que contestaron el Cuestionario para el Productor Grande⁴⁶ de esta CNCE y que conforman el "relevamiento" fueron ALPARGATAS, ARIZONA, BORCAL, CIRENE, DISTRINANDO, EMILIO AGNESE, EVA INJECT, EXTREME GEAR, FABINCAL CÓRDOBA, FRANCALZ, GGM, GRIMOLDI, HEYDAY, IBEX, IGUALITA, IMPEGNO, INDULAR MANUFACTURAS, INDUSTRIAS SUCRE, IWO CILICIA, JUAN CARLOS CHILLEMI, LADY STORK, LOPES JOSE, MAINCAL, MIDLANS, PANOSS, PIANS, SUOLA, TECAL, VALE y DASS.

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

De una producción nacional de poco más de 122 millones de pares de calzado en 2008, el 14% correspondió a producción realizada por los "productores grandes" del relevamiento⁴⁷, siendo ALPARGATAS el principal productor con 6,6 millones de pares de calzado (principalmente calzado deportivo con suela mayoritariamente de materiales distintos al PVC o caucho mezclado sin vulcanizar), mientras que un 3% correspondió a los "productores pequeños" donde se destacan MAYKEL, BUDMAN y TRIDY, que en 2008 fabricaron 310 mil, 258 mil y 238 mil pares, respectivamente.

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

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

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 Brasil⁴⁹.

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

⁴⁶ 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.

⁴⁷ 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.

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

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



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

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

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

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

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

Por lo demás, habiéndose determinado en esta etapa final de la investigación, que los distintos tipos de calzado constituyen un único universo, no corresponde que se realice un análisis de la rama de producción nacional segmentada por tipo de calzado, tal como lo pretende la CAPCICA⁵⁰.

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

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

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

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



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

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

1. Volumen de las importaciones investigadas.

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

El período analizado comprende los años completos 2006-2008⁵¹.

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

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

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

Los precios medios FOB de las importaciones de calzado de China partieron de 9,2 dólares FOB por par en 2006, disminuyeron 4% en 2007 y se incrementaron 6% en 2008, cuando alcanzaron los 9,4 dólares FOB por par. Por otro lado, si se consideran los precios correspondientes a los orígenes no investigados se observa que los correspondientes a Brasil⁵² fueron siempre superiores al origen investigado. El resto de los orígenes no investigados partió de un valor promedio anual de 8,3 dólares FOB por par en 2006 y alcanzó los 11,8 dólares FOB por par hacia el final del período investigado.

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

⁵¹ Las variaciones se calcularon respecto del mismo período del año anterior.

⁵² Principal origen no objeto de investigación.



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

En este contexto las importaciones originarias de China tuvieron una cuota de mercado del 5% en el año 2006 y pasaron al 6,3% en 2008. Por su parte, las importaciones no objeto de investigación tuvieron una cuota de 17% en 2006, 16,7% en 2007 y 14% en 2008, aunque sus precios medios FOB fueron mayores en comparación con los observados para el origen objeto de investigación⁵³. La participación de las ventas del total de la producción nacional en dicho consumo aparente fue de 78% en 2006, 77,3% en 2007 y 79,3% en 2008. Dentro de este conjunto, las ventas del total del relevamiento tuvieron una participación decreciente en el consumo aparente, durante todo el período investigado. Así, en el año 2006 tuvieron una cuota del 13%, en 2007 de 12% y en 2008 del 10%.

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

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

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

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

Así, de la primera comparación de precios⁵⁵ no surge una clara tendencia al interior de cada comparación, en este sentido dependiendo de cual de las empresas productoras nacionales sean consideradas, los precios nacionalizados de las importaciones investigadas fueron inferiores o superiores a los precios nacionales. Sin perjuicio de ello, se observa en la mayoría de los casos niveles de sobrevaloración respecto del precio nacional. Si se toma en cuenta el total de todas las categorías los niveles de sobrevaloración en ambos canales fueron de entre el 0,4 y 152%, correspondiendo los diferenciales menores al canal depósito del importador.

De la segunda comparación de precios⁵⁶ si se toma el nivel de comercialización de primera venta podemos observar que los precios correspondientes a

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

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

⁵⁵ La que considera a los modelos representativos.

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



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

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

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

Y, finalmente, en la tercera comparación de precios⁵⁷ si bien surge que para todas las categorías de calzado los precios nacionalizados brasileños son superiores a los chinos en el orden del 15% y 31%, al observar por categoría de calzado los diferenciales son negativos o positivos dependiendo de la categoría y del período considerado.

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

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

⁵⁷ Comparación de los precios medios FOB nacionalizados de las importaciones originarias de China con los de las de Brasil.



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

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

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

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

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

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

3.1. Condición de la industria⁵⁸.

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

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

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

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

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

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

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



nacional fueron poco significativas durante los años considerados, por su parte las del total del relevamiento⁵⁹ fueron crecientes en dicho período ubicándose al final del mismo en 5,2%.

Si bien no se cuenta con información sobre la capacidad de producción del conjunto de la industria nacional, de acuerdo a los datos del relevamiento puede inferirse que la capacidad de producción nacional resultaría suficiente para abastecer el consumo aparente, que en 2008 fue de 148,5 millones de pares de calzado⁶⁰. Por su parte, el grado de utilización de dicha capacidad de producción descendió de 66% en 2006 a 56% en 2008.

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

La masa salarial⁶¹ fue de casi 60 millones de pesos en 2006 y se incrementó 43% en 2007 y 57% en 2008. Como resultado de estas variaciones, el salario medio mensual fue de 1,07 mil pesos por empleado en 2006, subió 28% en 2007 y 30% en 2008, cuando se ubicó alrededor de 1,6 mil pesos.

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

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

El aumento más que proporcional de los costos respecto de los precios de ventas provocaron que la relación entre ambas variables decreciera a lo largo de todo este período (pasó de 1,19 en 2006, a 1,15 en 2007 y a 1,09 en 2008), ubicándose en niveles cuya Comisión considera como no razonables⁶².

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.

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

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

⁶¹ No se contó con información de las empresas pequeñas que conforman el relevamiento.

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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

ES COMPLETO 25633

SECRETARÍA DE COMERCIO EXTERIOR

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

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

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

3.2. Condiciones de competencia

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

Mercado Nacional

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

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

Las empresas productoras nacionales que contestaron el Cuestionario para el Productor Grande⁶³ de esta CNCE y que conforman el "relevamiento" fueron ALPARGATAS, ARIZONA, BORCAL, CIRENE, DISTRINANDO, EMILIO AGNESE, EVA

⁶³ "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.



25/11/09
15:15
15:15

25/11/09

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.⁶⁴

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

De una producción nacional de poco más de 122 millones de pares de calzado en 2008, el 14% correspondió a producción realizada por los "productores grandes" del relevamiento⁶⁵, 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 calzado⁶⁶.

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

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

Por último, cabe mencionar que en el mes de junio de 2009, fuera del período investigado, tres empresas internacionales informaron sus planes de producir o incrementar su producción local de calzado deportivo⁶⁷.

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

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

⁶⁵ 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.

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

⁶⁷ 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.



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

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

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

Analizando la composición de las importaciones del origen investigado, China, surge que la categoría más importante fue la de calzado deportivo con suela mayoritariamente de materiales distintos de PVC o Caucho mezclado sin vulcanizar (B), que representó el 74% de lo importado desde este origen. Siguió en orden de importancia las categorías D (16%), C (7%) y finalmente A con el 3% de lo importado durante el periodo analizado⁶⁸.

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

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

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

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

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



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

Cabe mencionar que, excepto TREND MILL (cuyas importaciones se ubican solo en la categoría D), todas estas empresas importaron de China calzado de la categoría B, mientras que de la categoría A solo hubo importaciones realizadas por la empresa WINNERS. Asimismo, sólo ADIDAS, OUTDOORS, SPORTS & ADVENTURES, UNISOL y WINNERS importaron calzado de más de una categoría⁶⁹. TREND MILL y WINNERS poseen contratos de distribución con empresas del exterior mientras que ADIDAS posee contratos por servicio de agente de compras y DABRA de uso de marca.

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

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

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

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

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

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

⁶⁹ Para más detalles, ver Tabla N° IV.3 de la Sección IV. del Informe Técnico.



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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

ES COPIA

2567

[Handwritten signature]
Dra. VALERIA
SECRETARÍA
COMERCIO EXTERIOR

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

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

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

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

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

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



Análisis de la "Solicitud de Información Adicional"

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

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

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

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

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

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

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

⁷⁰ En un Anexo del informe se presenta un modelo en blanco del mismo.

ES COPIA FIEL WSP



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

[Handwritten signature]
Dpto. de
Comercio Exterior

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

De acuerdo a datos del CEP, entre 2003 y 2007 tanto la producción como el consumo de este producto crecieron más del 80%, acompañando la recuperación del mercado nacional. Así, según esta fuente, en 2007 el consumo per cápita de calzado se ubicó en los 3 pares, por encima del promedio mundial (2 pares) y por debajo del promedio de los países desarrollados (6,5 pares). De acuerdo a los datos presentados en el Cuadro Nº 12-E del Anexo I. del Informe Técnico y a estimaciones del Ministerio del Interior sobre la población argentina para 2008⁷¹, el consumo per capita de calzado en el último año del periodo analizado se ubicaría cerca de los 4 pares.

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

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

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

Mercado Internacional

La producción mundial de calzado se ha desplazado continuamente hacia regiones con menores costos laborales⁷². 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

⁷¹ http://www.mininterior.gov.ar/poblacion/situacion_gral.asp

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

[Handwritten initials/signature]



M. López
Directora

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

La ONUDI, en otro informe publicado en el año 2000⁷⁴, 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 países⁷⁵, mostrando que los costos de producción son un factor importante para explicar la relocalización de la industria mundial del calzado hacia países donde los salarios -que son un componente de mucho peso en los países más desarrollados- son menos elevados.

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

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

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

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

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

⁷⁴ 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.

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

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

⁷⁷ Por ejemplo, ha desplazado a Brasil en el mercado norteamericano.



[Handwritten signature]
FEDERACION
COMERCIAL

La firma exportadora MACAO observó que "...el mercado mundial de calzado se compone de calzado deportivo y calzado informal...". En este sentido, GGM sostiene que "China y alguno de los países asiáticos⁷⁸ producen el 80% del calzado deportivo del mundo. Este volumen le permite alcanzar escala para cualquier modelo que se le solicite. Esta concentración de la producción tiene su génesis en la transferencia de la producción de los países desarrollados a Asia, en la búsqueda de menores costos de mano de obra. Este proceso fue luego reforzado con la creación de infraestructura de laboratorios y desarrollo, controlados por las grandes marcas. De esta manera el precio de transferencia entre la etapa industrial y la comercial garantiza que el valor agregado queda en los países dueños de las marcas y simultáneamente controlan los precios de los a que se comercializan los productos en los mercados internacionales..."

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

Por otra parte, MACAO sugirió que el mercado del calzado informal está bastante fragmentado. IMPEGNO, CHILLEMI, IWO CILICIA, IBEX y PANNOS indicaron que los países asiáticos, especialmente China, son los principales productores y exportadores de este tipo de calzados⁷⁹. Brasil también sería un productor importante, pero en los últimos años ha perdido posiciones a manos de los países asiáticos, que incluso han penetrado el mercado brasileño. Adicionalmente, IMPEGNO y CHILLEMI señalaron que los productos vulcanizados están aumentando su participación en el mercado mundial. Para MAINCAL los principales productores serían China, India y Brasil. En tanto EVA INJECT señaló que la oferta mundial de calzados se concentra en los NICs (Newly Industrialized Countries), Vietnam e India; dichos países son los mayores productores y exportan a todo el mundo, a través de grandes corporaciones que producen cantidades significativas que recibirían "...subsídios que son difíciles de probar..."

Mercado de calzados de China

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

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

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

⁷⁹ CIRENNE, ARIZONA, JOSÉ LOPEZ, HEYDAY, FRANCALZ, LADY STORK, INDUSTRIAS SUCRE, BORCAL, MIDLANS, PIANS, EMILIO AGNESE, VALE coinciden con esta afirmación.



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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

[Handwritten signature]

Uno de los principales distritos productores de calzados en China es Wenzhou, donde se ha desarrollado uno de los sectores privados más dinámicos de China en las décadas pasadas. La industria del calzado prosperó en la región hasta convertirse en uno de los principales clusters industriales del país⁸⁰.

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

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

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

Las tres empresas exportadoras chinas que respondieron el cuestionario para el exportador de esta CNCE son EVERVAN FOOTWEAR⁸¹, IDEA MACAO COMMERCIAL OFFSHORE LIMITED⁸² y APACHE FOOTWEAR LIMITED⁸³, todas ellas producen calzados para ADIDAS y cuentan con plantas en la provincia de GuangDong.

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

⁸⁰ 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.

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

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

⁸³ Asimismo se hace referencia a esta compañía como APACHE en forma indistinta.



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

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

ES COPIA

[Handwritten signature and stamp]

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

La industria del calzado brasileña se componía en 2005 de más de 9.000 empresas y empleaba a casi 300 mil personas. En tanto, en el año 2006 producía casi 800 millones de pares de calzados al año y exportaba unos 177 millones de pares en 2007⁸⁴. Dicha industria se concentra geográficamente (en forma de clusters) en el Valle de Silos (Río Grande del Sur), en las ciudades de Franca, Jaú y Birigui (San Pablo)⁸⁵. 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 calzados⁸⁶). En cuanto a las importaciones, el principal origen es China (85% de los pares – 71% del valor importado), seguida por Vietnam e Indonesia, mientras que las importaciones originarias de Argentina representan menos de 1% del valor importado por Brasil (Italia representa 2,8% del valor y menos del 0,2% del volumen)⁸⁷.

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.

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

Por otro lado, Estados Unidos es el principal importador mundial de calzados⁸⁸. En promedio, los estadounidenses consumen alrededor de ocho pares de calzado por

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

⁸⁵ Fuente http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1201201516.pdf consultada el 7 de julio de 2007.

⁸⁶ Fuente http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1201201516.pdf consultada el 7 de julio de 2007.

⁸⁷ Fuente http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1201201516.pdf consultada el 7 de julio de 2007.

⁸⁸ Siempre que se considere por separado a los países que integran la Unión Europea.



año⁸⁹, 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)⁹⁰. Al respecto, NIKE señaló que Estados Unidos es el mercado mundial más importante de calzados deportivos, concentrando la mitad del negocio a escala global.

La producción de calzado en Estados Unidos decreció 4% en 2007 (cuando alcanzó alrededor de 31,7 millones de pares), en tanto que la penetración de las importaciones fue del 98,7%. Las importaciones desde China representaron 83,8% del consumo de norteamericano. Las importaciones abastecieron el 100% de la demanda estadounidense de calzado juvenil, atlético, femenino y zapatillas. La producción norteamericana se concentró en los zapatos de trabajo de hombres y los zapatos de plástico y protección, que básicamente se destinan a las fuerzas armadas⁹¹.

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

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

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 promedio⁹³.

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 euro⁹⁴.

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

⁹⁰ Fuente: http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0808.pdf consultada el 21 de julio de 2009.

⁹¹ Fuente: http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0808.pdf consultada el 23 de julio de 2009.

⁹² Fuentes: American Apparel and Footwear Association y http://www.apparelandfootwear.org/UserFiles/File/Statistics/ShoeStats2008_0808.pdf consultada el 23 de julio de 2009.

⁹³ Fuente http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/single-market/index_en.htm consultada el 20 de julio de 2009.

⁹⁴ Fuente: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/footwear/external-dimension/index_en.htm#h2-%0A-----



[Handwritten signature]

Parte de la estrategia comercial externa europea consiste en mejorar el acceso a los mercados de países emergentes con una creciente clase media⁹⁵, 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 arancelarias⁹⁶, 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 importadores⁹⁷.

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

VIII. CONCLUSIONES SOBRE EL DAÑO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.⁹⁸

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante⁹⁹.

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

En este punto es de destacar ciertos alegatos presentados por un importante número de firmas importadoras respecto a que durante el año 2009 no se produjo un incremento de importaciones de calzados de origen chino⁹⁹. Por otra parte, CAPCICA, haciendo mención a alegatos presentados por importadores, sostuvo que las autoridades regulan el ingreso de mercadería a través del otorgamiento de licencias no automáticas. Estos argumentos resultarían un tanto contradictorios entre sí dado que, justamente, el incremento de importaciones no se habría producido debido a las citadas medidas.

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

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



mercados. Por otra parte, las firmas importadoras de las primeras marcas¹⁰⁰ manifestaron que no es de práctica la acumulación de stocks, ya que los pedidos se realizan mediante previsiones de ventas, a las que se pueden agregar nuevos pedidos circunstanciales. Cabe acotar que la CIC presentó información citando reportes financieros del primer trimestre de 2009, respecto de la evolución de los inventarios de tres grandes marcas de donde surge que en todos los casos se incrementaron los inventarios.

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

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

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

En cuanto al ítem iii) si bien los precios a los que se comercializaron los calzados originarios de China, a nivel de depósito del importador, se ubicaron por encima de los de fabricación nacional, ese diferencial se fue reduciendo en el tiempo, resultando en el año 2008 una sobrevaloración de sólo 0,4%. Es importante destacar que si bien en los primeros años bajo análisis dicha sobrevaloración fue de 28%, esta respondía a una diferenciación de marcas lo cual permitía un grado aceptable de competencia. Este hecho se ve reflejado en que la relación precio costo, para el promedio del total de calzados de fabricación nacional, redundaba en una utilidad razonable. Sin embargo, con la antedicha reducción progresiva de la sobrevaloración de los productos importados, la rentabilidad de las empresas productoras locales se fue reduciendo, ubicándose al final del período en guarismos que están por debajo de los considerados como razonables por esta CNCE, operando en los hechos como un limitante de sus precios¹⁰¹. Esta contención de precios, no obstante, no fue suficiente, aún en un mercado en expansión¹⁰², para que la industria nacional pudiera mantener el grado de utilización de su capacidad instalada, que se redujo entre puntas en diez puntos porcentuales.

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

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

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

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


 ES FIEL
 [Handwritten signature]

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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



ES CORRI FIEL

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

Por su parte, la firma INDULAR informó que tuvieron un cambio en el mix de ventas de productos nacionales e importados en el año 2008, producido a raíz de las inversiones y cambios tecnológicos incorporados en la empresa. Al analizar el Gráfico V.2¹⁰³ de la información adicional se observa que en el 2008, mientras INDULAR concentra su producción en productos de mayor complejidad (costo y precios), ALPARGATAS lo hace en productos de menor complejidad (costo y precio), asimismo se advierte que la primera de las firmas duplicó su producción de calzado de la categoría B (tanto propia como ha terceros) entre 2006/2008. Así, la concentración de la producción de una de las mayores empresas productoras nacionales que fue ganando participación en calzados de mayor complejidad redunda en una menor productividad.

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

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

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

En primer lugar, un grupo de empresas con marcas internacionales o regionales reconocidas¹⁰⁴, que han desarrollado un modelo de negocios que combina producción local con importaciones del origen investigado, han manifestado su oposición frente a la investigación y argumentado en relación a los posibles efectos adversos para la producción nacional de una eventual medida que afecte a su abastecimiento de importaciones¹⁰⁵. Cabe señalar que las empresas citadas que realizaron en conjunto importaciones desde China por algo más de 2,5 millones de pares, a su vez darían cuenta de algo más de 9 millones de pares de fabricación local de calzado deportivo, lo cual representa una proporción no menor de la producción nacional de la categoría B¹⁰⁶.

¹⁰³ Ver Sección de Mercado del Informe Técnico.

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

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

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



Ministerio de Industria y Turismo
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 21/09
ACTA Nº 1522 - ANEXO

Del total de importaciones investigadas, aproximadamente el 63% se concentra en este tipo de calzado (B), y una alta proporción de la misma (en torno al 40%) es realizada por empresas dueñas o licenciatarias de marcas internacionales y/o regionales que realizan una articulación entre producción local (realizada por ellos mismos o encargada a terceros) y las citadas importaciones (incluyendo también orígenes distintos al investigado). Así se ha configurado un modelo de negocios que complementa producción e importación, al cual estuvieron asociadas importantes inversiones en los últimos años y una mayor participación de producción local en sus fuentes de abastecimiento¹⁰⁷.

En términos generales, el hecho de que las importaciones originarias de China ingresen a precios de dumping introduciría una distorsión en este esquema, que tendería a ampliar la proporción de importaciones a precios desleales, en desmedro de la producción nacional. Dadas las argumentaciones contrapuestas con relación a este efecto, es importante considerar que el 43% de las importaciones de la categoría B registradas durante el año 2008 ha ingresado a menos de 8 dólares/par¹⁰⁸, mientras que los precios superiores a dichos valores corresponden en su mayoría a importaciones realizadas por las mencionadas empresas que articulan entre producción e importaciones¹⁰⁹. Entre estas, las marcas internacionales (PUMA, ADIDAS y NIKE) importan en un rango entre 15 y 25 dólares/par considerando los cuartiles centrales (el 50% de sus pares), en el cuartil inferior predominan precios entre los 12 y 15 dólares/par y en el superior se encuentra importaciones –minoritarias– que llegan a superar los 40 dólares/par. El promedio del precio de importaciones desde China de estas empresas se ubicó en torno a los 20 dólares/par en el año 2008¹¹⁰.

Considerando a las empresas de abastecimiento dual, es claro que los calzados importados tienen, en términos generales, precios superiores a los calzados que ellos producen o mandan a producir en el mercado doméstico, y una mayor dispersión de valores. Según han explicado, se trata de importaciones de modelos de alta gama -aunque en un amplio abanico de precios-, con tecnologías de producto y proceso no disponibles localmente, y que ingresan en pocos pares por modelo, lo cual haría inviable su producción nacional por problemas de escalas mínimas, dado que su amortización no sería absorbida por la demanda del mercado interno¹¹¹. Adicionalmente, las referidas empresas manifestaron que estos productos permiten posicionar a las marcas de calzado deportivo, y derraman su prestigio al resto de los modelos, lo cual beneficia a la producción nacional que realizan estas mismas empresas. En este sentido, también señalaron que las ventas de productos importados de marcas internacionales o regionales permiten compartir costos fijos de publicidad y comercialización, lo cual contribuye a viabilizar la producción nacional.

suelas y armado).

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

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

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

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

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



ES COMISIÓN 25672
[Handwritten signature]

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

Estos argumentos han sido cuestionados por la CIC y por la empresa INDULAR¹¹², quienes señalaron que no serían tales los problemas de escala, que no existen impedimentos tecnológicos ni de capacitación de mano de obra para producir localmente los productos de alta gama y que la actividad de producir localmente no les ha generado pérdidas a las empresas de abastecimiento dual. En síntesis, la argumentación utilizada apunta a sostener que la estrategia de las marcas internacionales es mantener la fabricación en regiones cuyas condiciones de producción le garantizan una alta rentabilidad, en desmedro del desarrollo de la producción en el país de calzados de mayor complejidad.

En primer lugar, tanto a partir de las verificaciones en planta como de la información adicional detallada para las firmas de la categoría B, es indiscutible que la producción de calzado deportivo está sujeto a economías de escala. Así, considerando la matricería para fondos (suelas y entresuelas), la mayoría de las cifras indicadas de amortización para los diversos códigos tecnoproductivos se encuentra entre 40.000 y 115.000 pares¹¹³. Por lo tanto, más allá de poder coincidir con INDULAR en el sentido que diferencias menores en los detalles entre un modelo y otro ("style"), no requiere matricería y utilaje diferentes, y que incluso diversos componentes que parten de diferentes matrices y utilajes pueden combinarse, de todos modos aparece una importante limitación en cuanto a la cantidad de modelos que podrían realizarse localmente, teniendo en cuenta la variedad de las actuales importaciones.

Tal como se expresara en secciones precedentes de esta Acta, el calzado deportivo es utilizado en gran medida para otros usos¹¹⁴, lo que estaría indisolublemente relacionado con la variedad que en la actualidad presenta el calzado denominado deportivo. Así, una menor variedad en la gama de productos ofrecidos en esta categoría, atentaría contra el dinamismo que presenta en la actualidad la demanda.

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

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

¹¹³ Estas cifras contemplan productos tanto nacionales como importados de China.

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



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

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

De acuerdo a lo arriba descrito, esta forma de abastecimiento dual tiene implicancias en cuanto al análisis de las cuentas específicas. La evaluación por separado de la rentabilidad resultante de la actividad importadora respecto de la correspondiente a operar con producción nacional podría llevar a conclusiones erróneas, debido a la complementariedad citada anteriormente y al derrame de la actividad importadora. Es decir, que si se afectara significativamente la actividad importadora ésta tendría efectos adversos en la operatoria con producción nacional¹¹⁵.

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

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

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

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



[Handwritten signature]

Por todo lo señalado, esta Comisión considera que si bien están dados los extremos para la aplicación de una medida antidumping para prevenir los efectos adversos de la amenaza de daño que fuera determinada¹¹⁶, se considera que en este caso es recomendable la aplicación de un derecho antidumping que sea inferior al margen de dumping calculado.^{117/118}

[Handwritten initials/signatures]

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

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

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