

Anexo a Resolución Interministerial sobre cierre de investigación por dumping de calentadores eléctricos de agua, con tanque de acumulación de acero.

I) Identificación de los productores/exportadores chinos investigados

En cumplimiento con la normativa vigente y de la OMC, una vez abierta la investigación se procedió a citar a las partes conocidas nacionales y extranjeras para tomar conocimiento de la resolución de apertura y entregarles los cuestionarios bajo el amparo del artículo 42 del Decreto Nº 142/996. Los productores y exportadores de China identificados fueron: Guangdong Gemake Electric Appliance CO., LTD (en adelante Gemake), (Wuhu Midea Kitchen & Bath Appliances MFG.Co.,Ltd (en adelante Midea) y Candy Hoover Group S.r.l - con su representante: Haier Overseas Electric Appliances Corp.Ltd.- (en adelante Candy) y la cámara de comercio de China, China Chamber of Commerce for Import and Export of Machinery and Electronic Products (en adelante CCCME).-

II) Conclusiones sobre el análisis de dumping

a. Consideraciones metodológicas: A los efectos de la determinación del margen de dumping se siguieron, los siguientes pasos: llevar los precios a nivel ex fábrica- en el caso de la exportación a partir de la información suministrada por la Dirección Nacional de Aduanas y las partes interesadas, se dedujeron de los precios de exportación todos los costos que declararon haber incurrido desde la puerta de la fábrica hasta que la mercadería estuvo a bordo del buque; en el caso de las ventas en el mercado doméstico, se tomaron los precios de venta en la puerta de la fábrica, sin impuestos indirectos, declarados por las partes interesadas (para aquellas partes que no colaboraron en la investigación, se utilizó la mejor información disponible). Para el cálculo del margen de dumping se empleó el método de precios promedios de exportación versus precios de venta promedio en el mercado doméstico chino. Con el propósito de que esa comparación de precios fuera equitativa se agruparon los productos investigados en categorías basadas en la capacidad de los calentadores, de forma de generar grupos más homogéneos que facilitarían la comparación de los productos exportados con los

vendido en el mercado interno. Luego se procedió realizar ajustes en el precio de aquellos calentadores que se comercializan en el mercado doméstico chino por aquellas características diversas de las especificaciones del producto objeto de la investigación que difirieran de los exportados a Uruguay. Luego de realizados esos ajustes se calculó el margen de dumping por categoría bajo análisis y se ponderó el margen de dumping de cada categoría por el peso de las exportaciones de esa categoría, expresada en porcentaje de las exportaciones investigadas.

b. Verificaciones y conversiones para la comparación equitativa. Se describe aquí con más detalle las verificaciones realizadas en los datos empleados y en los ajustes para la comparación equitativa que se han referido en el punto anterior. En primer lugar, se verificó que todos los productos exportados y vendidos en el mercado doméstico del país exportador se ajustaran a los atributos de la definición del producto objeto de la investigación y que cada exportación hubiera sido correctamente asignada a cada exportador investigado mediante el sistema Lucía y la información proporcionada por las partes. Seguidamente, se verificó que se correspondan a transacciones dentro del período de análisis del dumping, que va de setiembre de 2019 a agosto de 2020. Se procedió luego a depurar los datos de base de operaciones ajenas a la investigación, como es el caso de las muestras. Se procedió a deducir los impuestos indirectos a los precios de venta que incluyen IVA del 13% para China. Finalmente se expresaron los valores en la moneda dólares para todo el análisis, el arbitraje empleado entre el yuan y el dólar fue de 7,0248.

c. Exportadores que han colaborado en la investigación. Gemake ha sido el único exportador que ha colaborado en la investigación.

i. Ajustes por concepto de costos indirectos

Existen costos y gastos asociados directamente a la exportación o al mercado doméstico. A los efectos de la comparación equitativa arriba mencionada se procedió a su deducción.

ii. Ajustes de los precios de exportación para la comparación equitativa

El producto de referencia que se exporta al Uruguay es el modelo “Y6A”. En una primera etapa, se dedujeron de los precios de exportación los costos directos incurridos desde la salida de la fábrica hasta que el producto estuvo a borde del buque. Luego, se dedujeron los costos y gastos indirectos asociados a la exportación declarados por Gemake. En el Cuadro Nº 1 se expresa el precio de exportación promedio por categoría, a nivel ex fábrica, en dólares, para período set.19-ago.20.-

Cuadro Nº 1. Precio de exportación promedio por categoría, de Gemake, en dólares, para el período set.19-ago.20.

Categoría	Exportaciones			Costos directos (USD) (4)	Costos indirectos (2%) (USD) (5)	Precio ex fabrica (6) = (3-4-5)
	Cantidad (1)	FOB (USD) (2)	Precio de exportación FOB (USD) (3) =(2/1)			
15-24	2.930	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	35,32
25-29	1.547	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	41,61
30-34	15.362	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	35,71
40-49	3.393	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	38,77
50-59	1.460	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	42,41
60-79	1.700	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	44,43
80-99	568	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	50,16
Total	26.960	confidencial				

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de los datos proporcionados por la empresa Gemake

iii. Ajustes del valor normal para la comparación equitativa

Como ya hemos mencionado, el primer ajuste fue deducir los impuestos indirectos de los precios de venta domésticos declarados. En el caso de los precios a utilizar para la determinación del valor normal, los precios de venta incluyen IVA del 13% para China, que se dedujo.

La empresa Gemake exporta a Uruguay un solo modelo de calentadores pero comercializa varios en el mercado doméstico chino. La empresa planteó que los diversos modelos implicaban, más allá de los atributos establecidos del producto objeto de la

investigación, algunas características distintas que tenían repercusiones en los costos de producción. A los efectos de contemplar el legítimo planteo de la empresa se procedió a incorporar esta cuestión dentro de los ajustes realizados para la comparación equitativa, Los cambios introducidos fueron los siguientes:

- a) Se verificó que todos los calentadores exportados por Gemake se encuentran comprendidos dentro de un solo modelo y que en cada una de las categorías empleada sólo se exportaban calentadores de una capacidad de ese modelo. El producto que se exporta al Uruguay es el modelo "Y6A", bajo la marca "Enxuta". Lo denominaremos "producto de referencia" a los efectos de los ajustes que se describen a continuación.
- b) Se identificaron las ventas en el mercado doméstico correspondientes a las categorías bajo análisis.
- c) En cada categoría bajo análisis, se identificó el producto que se comercializa en el mercado doméstico que no requiere ajustes significativos a criterio de Gemake, para para comparación equitativa, es decir, que es muy próximo al producto de referencia. Ese producto muy próximo es el modelo "E3/S".
- d) Al modelo "E3/S" presenta algunos costos adicionales al producto de referencia, el modelo "Y6A", que es el producto exportado. Se realizó un ajuste en el precio de venta en proporción a la diferencia entre los costos directos entre ambos modelos.
- e) Para todas las categorías bajo análisis se calcularon los costos directos promedio y los precios de venta promedio.
- f) En aquellos productos en una categoría bajo análisis del mercado doméstico cuyo costo directo unitario difiere del costo directo unitario del producto de referencia se procedió a ajustar en proporción a la diferencia de ambos costos, luego al precio de venta ajustado se le dedujeron los costos indirectos y finalmente se calculó el precio de venta promedio de cada modelo, ponderado por la participación de las cantidades vendidas de ese modelo en las cantidades totales de la categoría.

Para las categorías de 15-24 litros, 25-29 litros y 30-34 litros, no se obtuvieron precio de venta para el producto de referencia en el mercado doméstico, de las cuales hay exportaciones. Se procedió a estimar un precio de venta en el mercado doméstico para

el producto de referencia. A esos efectos, se ajustó el precio de venta del producto de referencia de la categoría de 40-49 litros en función de la relación de los costos directos promedios ponderados de cada categoría, según consta en el Cuadro N° 2.

Cuadro N° 2. Estimación de precios del producto de referencia, en dólares.

Categoría	Precio de venta mercado doméstico	Costos directos	Precio de referencia estimado
15-24		confidencial	44,03
15-29		confidencial	44,86
30-34		confidencial	41,43
40-49	47,66	confidencial	47,66

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de los datos proporcionados por la empresa Gemake

En el Cuadro N° 3 se presentan los precios de venta en el mercado doméstico ajustados para cada categoría que surgen de la metodología descripta.

Cuadro N° 3. Valor normal luego de los ajustes para la comparación equitativa, en dólares.

Categoría	Precio promedio luego de los ajustes
15-24	39,63
25-29	40,37
30-34	45,54
40-49	36,83
50-59	42,08
60-79	47,21
80-99	51,87

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de los datos proporcionados por la empresa Gemake

d. Exportadores que no han colaborado en la investigación. Los exportadores Midea y Candy no respondieron a los cuestionarios entregados por la autoridad de aplicación a través del Ministerio de Relaciones Exteriores. Por lo tanto, para la determinación del precio de exportación y el valor normal la autoridad de aplicación se

basó en la mejor información disponible, según se expresa en el artículo 44 del Decreto N° 142/996. A esos efectos se empleó la información de la que se ya disponía, que se complementó en el caso de aquellos aspectos en los que se carecía de información por información de Gemake.

i. Del precio de exportación

Se calculó con el mismo procedimiento utilizado para Gemake, procesando los datos de importación mediante el Sistema Lucía. A continuación, en los Cuadros N° 4 y N° 5 se detallan para Midea y Candy el precio promedio de exportación a valor FOB, en dólares, para el período set.19-ago.20, para las categorías que hay exportaciones.

Cuadro N° 4. Precio de exportación promedio anual, en dólares, a valor FOB de Midea.

Categoría	Precio promedio
30-34	38,69
35-39	44,37
50-59	47,89
80-99	56,19
100-120	61,15

Fuente: elaborado a partir de los datos obtenidos del sistema Lucía de DNA por la autoridad de aplicación

Cuadro N° 5. Precio de exportación promedio anual, en dólares, a valor FOB de Candy.

Categoría	Precio promedio
30-34	43,29
50-59	54,39

Fuente: elaborado a partir de los datos obtenidos del sistema Lucía de DNA por la autoridad de aplicación

El nivel de precios al cual se procedió a realizar la comparación entre el precio de exportación y el valor normal fue a nivel ex fábrica. Dado que Midea y Candy no suministraron información respecto a los eventuales ajustes que correspondía hacer, se tomaron los precios FOB disponibles como precios ex fábrica. Si bien es un supuesto favorecedor para los exportadores, evita innovaciones innecesarias.

ii. Del valor normal:

Dado que Midea y Candy no han colaborado en la investigación, también aquí la autoridad de aplicación se basó en la mejor información disponible. A esos efectos se usó la información obtenida a instancia previa a la apertura de la investigación.

ii.1) Midea:

La autoridad de aplicación obtuvo precios de venta al por menor para el mercado doméstico chino en la categoría de 50-59 litros. Los precios de las demás categorías, para las que hay exportaciones, fueron estimados partiendo de la base que los precios relativos entre categorías mantendrían el mismo patrón que los precios relativos de venta en el mercado doméstico chino de los calentadores vendidos por Gemake. En los Cuadros N° 6 y N° 7 se presentan los precios estimados del valor normal para Midea según el criterio mencionado para el período set.19-ago.20.-

Cuadro N° 6. Valor normal ajustado ex fábrica, en dólares, categoría 50-59 litros de Midea

Concepto	50-59 litros (en USD)
Precio venta al por menor *	113,74
IVA China 13 %	13,09
Precio venta sin IVA	100,65
Margen bruto minorista (25%)	20,13
Precio del minorista en la puerta	80,52
Flete entre mayorista y minorista	0,00
Precio mayorista	80,52
Margen mayorista (15%)	10,50
Precio mayorista en la puerta	70,02
Flete del fabricante al mayorista	2,00
Precio ex - fábrica (VNA)	68,02

Fuente: elaborado a partir de los datos recopilados y estimados por la autoridad de aplicación.

Cuadro Nº 7. Estimación de los precios de venta doméstico para categorías 30-34, 35-39, 80-99 y 100-120 litros, en dólares.

Categoría	Precios disponibles (en dólares)	Precios relativos Gemake venta merc. dom. (Cat. 50-59 = 100%)	Precio estimado
30-34	s/d	108,21	73,61
35-39	s/d	87,52	59,53
50-59	68,02	100,00	
80-99	s/d	123,27	83,85
100-120	s/d	158,18	107,60

Fuente: elaborado a partir de los datos recopilados y estimados por la autoridad de aplicación.

ii.2) Candy:

Se tomaron los mismos precios del valor normal ajustado por categoría de Midea y se presentan en el Cuadro Nº 8.

Cuadro Nº 8. Precios de venta estimados de Candy, en el mercado doméstico, para las categorías 30-34 y 50-59 litros, en dólares

Categoría	Precio estimado (en USD)
30-34	73,61
50-59	68,02

Fuente: elaborado a partir de los datos recopilados y estimados por la autoridad de aplicación.

e. Cálculo del margen de dumping. El margen de dumping se calcula como la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación, una vez efectuados los ajustes necesarios para una comparación equitativa.

Se calculó el margen de dumping por exportador, por categoría bajo análisis y se ponderó el margen de cada categoría por el peso de las exportaciones de esa categoría, expresada en porcentaje de las exportaciones bajo investigación a Uruguay.

En los Cuadros Nº 9, Nº 10 y Nº 11 se detallan los márgenes de dumping de los exportadores Gemake, Midea y Candy.

Cuadro Nº 9. Margen de dumping de exportador Gemake

Categoría	Valor normal ajustado (en USD) (1)	Precio de exportación ajustado (en USD) (2)	Margen Dumping x capacidad (en %) (3) = $[(1)-(2)]/(2) \times 100$	Exportaciones (en unidades) (4)	Participación relativa de exportaciones de cada categoría (5)	Margen de dumping ponderado (6) = (5)x(3)	
15-24	39,63	35,32	12,21%	2.930	10,87%	1,33%	
25-29	40,37	41,61	-2,98%	1.547	5,74%	-0,17%	
30-34	45,54	35,71	27,52%	15.362	56,98%	15,68%	
40-49	36,83	38,77	-5,01%	3.393	12,59%	-0,63%	
50-59	42,08	42,41	-0,78%	1.460	5,42%	-0,04%	
60-79	47,21	44,43	6,26%	1.700	6,31%	0,39%	
80-99	51,87	50,16	3,42%	568	2,11%	0,07%	
				26.960	100,00%	16,63%	Margen de dumping

Fuente: elaborado a partir de la información procesada por la autoridad de aplicación

Cuadro Nº 10. Margen de dumping de exportador Midea

Categoría	Valor normal ajustado (en USD) (1)	Precio de exportación ajustado (en USD) (2)	Margen Dumping x capacidad (en %) (3) = $[(1)-(2)]/(2) \times 100$	Exportaciones (en unidades) (4)	Participación relativa de exportaciones de cada categoría (5)	Margen de dumping ponderado (6) = (5)x(3)	
30-34	73,61	38,69	90,23%	1.525	24,59%	22,19%	
35-39	59,53	44,37	34,15%	1.976	31,87%	10,88%	
50-59	68,02	47,89	42,04%	1.952	31,48%	13,23%	
80-99	83,85	56,19	49,24%	424	6,84%	3,37%	
100-120	107,60	61,15	75,96%	324	5,22%	3,97%	
				6.201	100,00%	53,64%	Margen de dumping

Fuente: elaborado a partir de la información procesada por la autoridad de aplicación

Cuadro Nº 11. Margen de dumping de exportador Candy

Categoría	Valor normal ajustado (en USD) (1)	Precio de exportación ajustado (en USD) (2)	Margen Dumping x capacidad (en %) (3) = $[(1)-(2)]/(2) \times 100$	Exportaciones (en unidades) (4)	Participación relativa de exportaciones de cada categoría (5)	Margen de dumping ponderado (6) = (5)x(3)	
30-34	73,61	43,29	70,03%	410	65,08%	45,57%	
50-59	68,02	54,39	25,06%	220	34,92%	8,75%	
				630	100,00%	54,33%	Margen de dumping

Fuente: elaborado a partir de la información procesada por la autoridad de aplicación

III) Conclusiones sobre el análisis de daño realizado

a. Del daño y la relación causal

i. Conceptualización del daño y la relación causal

La determinación del daño y de la relación causal entre daño y dumping, se encuentra regulada por el Capítulo III – Determinación del Daño del Decreto 142/996 (y en los párrafos 1 a 8 del Artículo 3 del Acuerdo Antidumping –AAD-).

A los efectos del análisis de daño se ha considerado el período comprendido entre setiembre de 2014 y agosto de 2020, debido a que el ejercicio económico que incluye a las importaciones a precios de dumping finaliza en dicha fecha.

El análisis de daño consta de dos etapas. En una primera fase se determina el daño al mercado, para luego evaluar su repercusión sobre la rama de producción nacional del producto similar. El análisis de daño al mercado procura establecer el daño en términos de dos dimensiones: volumen y precio. El daño en volumen se traduce en un aumento de las importaciones, en términos absolutos o en relación al volumen de la producción nacional. El daño en precios se analiza en dos etapas: en la primera, se analiza la relación de los precios de los productos importados objeto de la investigación con los precios de la rama de producción nacional y en la segunda, se examina el efecto que los precios de los productos importados tengan sobre los precios de la rama de producción nacional en cuanto a forzarlos a bajar o impedir su suba.

En una segunda fase de evaluación del daño, se evalúa el impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional. Dicha evaluación comprende el análisis de todos los factores enumerados en el artículo 23 del Decreto N° 142/996.

El decreto y el AAD instan a las autoridades investigadoras a no atribuir a las importaciones objeto de dumping el daño causado por otros factores de que se tenga conocimiento y que puedan estar perjudicando a la rama de producción nacional al mismo tiempo.

ii. Metodología a seguir en materia de determinación de daño y relación causal

Si bien no surge de la normativa ni de la jurisprudencia lineamientos específicos respecto de la metodología, es claro que el impacto de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional debe ser aislado de otros factores que estén actuando simultáneamente. La determinación de daño se ha realizado por dos metodologías distintas. Por un lado se ha realizado un análisis contrafáctico. Por otro se ha analizado la situación de la rama de producción nacional del producto similar antes y después del aumento de las importaciones investigadas.

A efectos de implementar una metodología que cumpla con todas estas exigencias, la autoridad de aplicación ha procedido a realizar un análisis contrafáctico en dos fases. En una primera fase se han construido dos escenarios de mercado que difieren solamente en el hecho de la presencia o no de las importaciones objeto de dumping. Para cada uno de esos escenarios se ha analizado el efecto sobre la rama de producción nacional, analizando todos los indicadores de daño establecidos. Para implementar esta segunda fase se han analizado todos los componentes del balance de James S.A., que representa el 95% de la producción nacional. Ese análisis ha permitido generar balances proyectados, basados en el escenario de mercado correspondiente.

Esta metodología permite, en primer lugar, cumplir con las disposiciones en materia de causalidad. En la medida en que la única diferencia entre los escenarios de mercado es la presencia o no de las importaciones objeto de dumping, se ha aislado sus efectos de los que pudieran provocar otros factores. La construcción de los balances proyectados se basó en los datos del escenario de mercado para el cual se proyectan, por lo cual no se provoca “contaminación” de la situación económico-financiera que reflejan por razones ajenas a las importaciones bajo análisis.

Esta metodología permite, asimismo, una medición conceptualmente adecuada de la magnitud del daño. El daño es la distancia que existe entre ambos escenarios y no una

cifra absoluta. Que la rama de producción nacional esté ganando o perdiendo nada dice respecto del daño provocado por las importaciones objeto de dumping. La rama podría estar ganando y haber daño, en tanto potencialmente podría ganar más en ausencia de las importaciones objeto de dumping; o podría estar perdiendo y no haber daño, en tanto el análisis contrafáctico podría indicar que las pérdidas se producirían con o sin presencia de esas importaciones.

El segundo método para la determinación de daño se focaliza en la evolución histórica del desempeño de la rama antes y después de que las importaciones investigadas aumentaran. No se han identificado otros factores significativos que pudieran estar incidiendo en el daño en el período considerado, cuestión que facilita este segundo método de análisis.

b. Daño a mercado

i. Consideraciones con relación a la medición

A los efectos de determinar el efecto de los precios del producto importado sobre los precios de la rama de producción nacional, dichos precios deben encontrarse al mismo nivel comercial y ese nivel debe ser aquel en donde compiten directamente. Tanto los importadores como la rama de producción nacional venden a grandes superficies y comercios, razón por la cual el nivel de precios analizado es el de las ventas al primer comprador independiente de plaza. A efectos del análisis la autoridad de aplicación debió estimar esos precios para las importaciones de China, pero además para las importaciones originarias de Egipto. Si bien las importaciones egipcias no están comprendidas en la investigación son un dato relevante a los efectos de discriminar en el daño que pueda estar sufriendo la rama de producción nacional la cuota parte imputable a las importaciones objeto de dumping.

Para el producto importado, dado que el precio al primer comprador independiente de plaza no es un dato al que se pueda acceder, fue necesario calcularlo reconstruyendo la cadena de comercialización desde origen. En el Cuadro N° 12 se detallan los precios

estimados para los productos importados de China y Egipto.

Cuadro Nº 12. Metodología de cálculo para la determinación del precio de venta al primer comprador independiente

	China			Egipto						
		Base a la que se aplica el %	Precio (FOB =100%)	Hasta set.16-ago.17 (arancel 20%)	Base a la que se aplica el %	Precio (FOB =100%)	set.17-ago.18 (arancel 18%)	set.18-ago.19 (arancel 16%)	set.19-ago.20 (arancel 14%)	set.20-ago.21 (arancel 12%)
	%			%			18%	16%	14%	12%
Precio FOB			100,00			100	100	100	100	100
Flete	7,00%	Precio FOB	7,00	7,00%	Precio FOB	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
Seguro	0,10%	Precio FOB	0,10	0,10%	Precio FOB	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
Precio CIF			107,10			107,1	107,1	107,1	107,1	107,10
Arancel	20,00%	Precio CIF	21,42	20,00%	Precio CIF	21,42	19,28	17,14	14,99	12,85
Tasa consular	5,00%	Precio CIF	5,36	5,00%	Precio CIF	5,36	5,36	5,36	5,36	5,36
Gastos puertos, banco y otros	7,50%	Precio CIF	8,03	7,50%	Precio CIF	8,03	8,03	8,03	8,03	8,03
Tasas y gtos admin	1,75%	Precio CIF	1,87	1,75%	Precio CIF	1,87	1,87	1,87	1,87	1,87
Precio internalizado (Precio Int.)			143,78			143,78	141,64	139,50	137,36	135,21
Margen y gtos importador	50,00%	Precio Int.	71,89	50,00%	Precio Int.	71,89	70,82	69,75	68,68	67,61
Precio 1er comprador indep			215,67			215,67	212,46	209,25	206,03	202,82

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de información suministrada por las partes y averiguaciones independientes.

ii. Aumento de las importaciones objeto de dumping en términos absolutos y con relación a la rama de producción nacional

Tal como puede observarse en el Cuadro Nº 13 las importaciones originarias de China han aumentado en forma muy importante en los dos últimos ejercicios considerados, set.18-ago.19 y set19-ago.20.

Cuadro Nº 13. Evolución de las exportaciones de calentadores de China, en cantidades

Ejercicio	Cantidades	Variación	En % año anterior
set.14-ago.15	1.142		
set.15-ago.16	0	-1.142	-100%
set.16-ago.17	350	350	NA
set.17-ago.18	1.180	830	237%
set.18-ago.19	16.405	15.225	1290%
set.19-ago.20	33.791	17.386	106%

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de información del Sistema Lucía

En el Cuadro Nº 14 se presenta la evolución de las importaciones con relación a la producción nacional. Como puede observarse, hasta el ejercicio set.17-ago.18 eran insignificantes y en dos años han pasado a representar casi la tercera parte de la producción nacional.

Cuadro N° 14 Evolución de las exportaciones de calentadores de China con relación a la rama de producción nacional, en cantidades

Ejercicio	Importaciones China	Producción nacional	Importaciones de China como % de la producción nacional
set.14-ago.15	1.142	confidencial	1%
set.15-ago.16	0	confidencial	0%
set.16-ago.17	350	confidencial	0%
set.17-ago.18	1.180	confidencial	1%
set.18-ago.19	16.405	confidencial	15%
set.19-ago.20	33.791	confidencial	29%

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de información del Sistema Lucía.

iii. Evolución de los precios de los importaciones objeto de dumping y de la rama de producción nacional

Como antecedente, resulta relevante mencionar que este producto ya ha sido objeto de aplicación de derechos antidumping por tres años (del 20 de marzo de 2012 al 19 de marzo de 2015), con la aplicación de derechos del 35% ad valorem, para las importaciones de origen chino. La rama de producción nacional solicitó su mantenimiento al final de dicho período. Mientras se llevó adelante la investigación para determinar si se daban los extremos que justificaban acceder a dicha solicitud los derechos fueron prorrogados. Una vez que entró efectivamente en vigencia la eliminación de los derechos, el precio de las exportaciones chinas volvió a ubicarse sensiblemente por debajo de los otros orígenes. En el Cuadro N° 15 se presenta el precio unitario promedio de la evolución de las exportaciones desde China, en dólares, desde el ejercicio set.14-ago.15 hasta el ejercicio set.19-ago.20.

Cuadro Nº 15. Evolución de los precios FOB, expresados en dólares, de las exportaciones de calentadores de China

Ejercicio	Precio promedio de exportación, FOB, en USD
set.14-ago.15	45,50
set.15-ago.16	NA
set.16-ago.17	62,56
set.17-ago.18	38,70
set.18-ago.19	40,08
set.19-ago.20	40,86

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de información del Sistema Lucía.

En el Cuadro Nº 16 se presentan los precios de venta promedio al primer comprador independiente (grandes superficies y comercios), tanto de los importadores de los productos investigados como la rama de producción nacional. En el ejercicio set.16-ago.17, período en el cual las importaciones chinas fueron muy escasas, el precio de venta fue prácticamente el mismo. En el ejercicio siguiente se dio una disminución muy importante del precio de venta, un 38%, eso fue acompañado del incremento de las ventas del 237% que ya hemos visto. En los ejercicios subsiguientes los precios se mantuvieron en ese mismo orden y las importaciones continuaron subiendo a tasas muy altas. En lo que a la rama de producción nacional respecta, los precios bajaron todos los años. A partir del ejercicio set.17-ago.18, en que las importaciones originarias de China fueron significativas, los precios convergieron a los precios de venta de las importaciones chinas. En el último ejercicio analizado, set.19-ago.20, el precio del producto importado investigado era el 87,52% del precio de la rama de producción nacional.

Cuadro N° 16. Evolución de los precios de venta promedio al primer comprador independiente

Ejercicio	Precio unitario promedio de venta de las importaciones investigadas	Precio unitario promedio de venta de la rama de producción nacional	Precio del importado, como % del precio de la rama de producción nacional
set.14-ago.15	98,10	125,14	78,39%
set.15-ago.16	NA	118,82	NA
set.16-ago.17	134,90	135,31	99,70%
set.17-ago.18	83,50	121,30	68,84%
set.18-ago.19	86,40	107,00	80,75%
set.19-ago.20	88,10	100,71	87,48%

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación

Al mismo tiempo que se está en presencia de importaciones objeto de dumping, también se tienen importaciones de otros orígenes que fueron excluidas de la investigación debido a que no se encontró elementos probatorios de la existencia de dumping o porque las características del producto apuntaban a un segmento de consumidores que era distinto que el mercado objetivo de la rama de producción nacional. Dentro de las importaciones no investigadas es necesario destacar las importaciones originarias de Egipto. Esas importaciones sí apuntan al mismo mercado que la rama de producción nacional y se han realizado en precios y volúmenes tales que han tenido impacto sobre la rama de producción nacional. Las importaciones egipcias provocan daño a la producción nacional, en tanto captan consumidores a los que la rama de producción nacional también apunta, y con sus precios fuerzan a la rama de producción nacional a bajar los propios a efectos de ser competitivos. Ese daño es propio de condiciones de mayor competencia y no puede ser considerado como daño provocado por las importaciones objeto de dumping. Siguiendo los mandatos del ADD pues, se debe discriminar entre ambos daños y en una segunda instancia, evaluar el daño a la rama de producción nacional sólo por aquella parte del daño a mercado provocado por las importaciones objeto de dumping.

El Cuadro N° 17 presenta la evolución de las cantidades y precios de venta de

calentadores egipcios y nacionales en dólares, desde el ejercicio set.14-ago.15 hasta el ejercicio set.19-ago.20 inclusive.

Cuadro Nº 17 Evolución de las cantidades y precios de venta de calentadores egipcios y nacionales, expresado en dólares

Ejercicio	Egipto		Producción nacional		Importaciones, como % de la producción nacional	Precio de venta importado, como % del precio producción nacional
	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio		
set.14-ago.15	14.181	106,7	confidencial	125,14	14,2%	85,3%
set.15-ago.16	18.568	112,4	confidencial	118,82	19,7%	94,6%
set.16-ago.17	26.183	104,8	confidencial	135,31	30,6%	77,5%
set.17-ago.18	39.468	104,1	confidencial	121,30	37,9%	85,8%
set.18-ago.19	18.923	110,4	confidencial	107,00	17,8%	103,2%
set.19-ago.20	14.860	99,4	confidencial	100,71	12,9%	98,7%

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación

Puede observarse que las importaciones fueron crecientes hasta el ejercicio set.18-ago.19, que es el último año antes de que las importaciones chinas pasaran a alcanzar volumen. El precio del producto importado estuvo, en promedio, en el entorno del 85% del precio de la producción nacional en esos cuatro ejercicios, lo que coincide con la relación de precios del ejercicio set.17-ago.18. Entre las razones que explican ese diferencial sostenido en el precio de la producción nacional se destaca, en el caso de James S.A., el contar con un servicio de mantenimiento muy valorado, que brinda seguridad a los consumidores en cuanto a respaldo del producto dentro y fuera del plazo de garantía.

En el ejercicio set.18-ago.19 las importaciones y ventas de calentadores egipcios pasaron a ser una cantidad similar a la de calentadores chinos y en ejercicio set.19-ago.20 las importaciones y ventas de calentadores chinos más que duplicaron las de los egipcios. En estos dos últimos ejercicios la anterior relación de precios histórica con los precios de la producción nacional se pierde y los calentadores nacionales bajan su precio al mismo nivel que los egipcios.

iv. Definición de los escenarios para el análisis contrafáctico

En este punto se cuantifica el daño de la rama de producción nacional provocado por la reducción forzada de precios. Para esto se comparó el monto de ventas de no haber existido importaciones con dumping versus el mismo escenario, pero con precios impactados por las importaciones originarias de China. Dado que Egipto no es un origen que provoque daño por dumping a la producción nacional, se consideró el ejercicio set.17-ago.18 como referencia para la construcción del escenario sin daño por dumping.

En base a lo anterior, el precio considerado para el escenario sin daño es aquel al que fue forzada a converger la rama de producción nacional por la presión de las importaciones de Egipto sin que las importaciones de China tuvieran incidencia; éste es precio observado en el ejercicio set.17-ago.18, USD 121,3. Para el escenario con daño, se considera el precio de USD 107, precio observado en el ejercicio set.18-ago.19 en el que se constató la fuerte incidencia de importaciones chinas con dumping.

En cuanto a las cantidades, se supusieron constantes en ambos escenarios dado que, no hay evidencia a favor de la existencia de daño en cantidades. Se toma como referencia el volumen transado en el escenario sin daño; esto es las unidades vendidas en el ejercicio set17/ago18 que fueron 104.217 unidades.

A partir de lo anterior se procedió a estimar el monto de las ventas de no haber existido el dumping.

Como ya se ha visto, en el ejercicio set. 19-ago.-20 se produjo un aumento muy importante de las importaciones de China de calentadores que fue más allá del desplazamiento a las importaciones de otros orígenes, lo que llevó a un aumento de las importaciones totales de ese producto. En dicho período se produjo una disminución importante del precio promedio de venta de la rama de producción nacional, lo que permitió un aumento de sus colocaciones en el mercado doméstico.

Es claro que el funcionamiento de toda la economía se ha visto distorsionado por la

pandemia del COVID-19 y que las mismas pueden verse reflejadas en el ejercicio set.19-ago.20. A efectos de evitar el introducirnos en esta etapa del proceso en la determinación de si parte de ese agravamiento fue provocado por la pandemia la autoridad de aplicación ha optado por evaluar la relevancia del daño al mercado y a la rama de producción nacional a partir de lo sucedido en el ejercicio set.18-ago.19.

v. Determinación del daño en precio y su repercusión en ingresos

Como se ha visto, en los ejercicios set.14-ago.15 a set.17-ago.18 las importaciones egipcias tenían un peso indisputado dentro de las importaciones y fueron el condicionante fundamental del precio de la rama de producción nacional. Como puede observarse en el Cuadro Nº 18, promedialmente, en ese período, el precio de venta al público de los calentadores egipcios fue un 86% del precio de venta de la rama de producción nacional.

En el ejercicio set.18-ago.19 es situación cambia. Las importaciones chinas pasan a ser, en cantidades, el 87% de las importaciones de Egipto, que bajan a la mitad. El precio de venta al público de los calentadores chinos es el 78% precio de venta de los egipcios. A partir de ese período es el precio de los calentadores chinos el que condiciona el precio de venta de la rama de producción nacional. En el ejercicio set.18-ago.19, que es en el cual se formula el análisis contrafáctico, el precio de la rama de la producción nacional estaba siendo condicionado por el precio de venta de los calentadores chinos. Los calentadores egipcios todavía tenían un peso importante y eso debe haber atenuado la presión a la baja de los precios de la producción nacional. El precio promedio del calentador chino fue el 80,1% del precio de la producción nacional. Esa presión aumentó al año siguiente y ello derivó a que ese porcentaje subiera a 87,5%, es decir, la rama de producción nacional debió bajar más sus precios, de forma que fueran más próximos a los precios de los calentadores chinos. Nótese que el porcentaje promedio de los dos últimos ejercicios es 84%, muy próximo al promedio de los cuatro años de los calentadores egipcios. El precio en el escenario de daño sería pues el precio al que debe

ajustarse la producción nacional por efecto de las importaciones chinas. Si bien el efecto total de las importaciones chinas sobre los precios no se había dado en el ejercicio set.18-ago.19, tomaremos el precio efectivo de venta promedio de la rama de producción nacional de USD 107 por calentador como el precio para el escenario de daño.

Se debe pasar ahora a considerar cuál hubiera sido el precio de venta de la rama de producción nacional si no hubiera estado condicionado por el precio de las importaciones chinas. Como ya se ha comentado, no se puede ignorar que ese rol condicionante fue el empleo de supuestos, es tomar el precio efectivo de venta de la rama de producción nacional en el ejercicio set.17-ago.18, que fue el último ejercicio en que las importaciones de Egipto condicionaron a la rama de producción nacional y donde el precio de venta fue más bajo, USD 104,1 por unidad. Esto nos da un precio promedio de venta de la rama de producción nacional de USD 121,3.

Cuadro Nº 18 Precio promedio de venta de los calentadores importados, expresado como % del precio de venta promedio de la rama de producción nacional para dicho ejercicio, expresado en dólares

	Egipto (%)	China (%)	Precio promedio de venta de la rama de producción nacional
set.14-ago.15	85,26	78,39	125,14
set.15-ago.16	94,60		118,82
set.16-ago.17	77,45	99,70	135,31
set.17-ago.18	85,82	68,84	121,30
Prom. set.14-ago.15 a set.17-ago.18	85,78		
set.18-ago.19	103,18	80,75	107,00
set.19-ago.20	98,70	87,48	100,71
Prom. set.14-ago.15 a set.17-ago.18		84,11	

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación

En consecuencia, el daño en precio es la diferencia entre el precio promedio de venta en el ejercicio set.18-ago.19, de USD 107 y el precio promedio que se proyecta para el

escenario contrafáctico en que el precio de venta promedio de la rama de producción nacional hubiera estado condicionado por las importaciones de Egipto, lo que nos da un precio de USD 121,3. La diferencia representa una disminución de 11,4% del precio de venta en el escenario de no daño.

c. Del daño en la rama de producción nacional

Para analizar el daño en la rama de producción nacional se procedió a realizar la evaluación de los factores e índices que establece el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping. En una primera instancia se realizó un análisis histórico de los indicadores de la rama de producción nacional, abarcando los ejercicios setiembre de 2015 a agosto de 2020. En una segunda instancia se procedió a realizar la determinación de daño a partir de un análisis contrafáctico. Ningún índice o factor en sí mismo es evidencia de daño, sino que el daño causado por las importaciones objeto de dumping se manifiesta en un deterioro de ese índice o factor que le es atribuible a esas importaciones y no a otro factor. Es precisamente por la necesidad de aislar el efecto de las importaciones investigadas de otros factores que el análisis contrafáctico es de gran utilidad. Para la construcción de índices y factores a examinar en los análisis antes expuestos se empleó la información económico-financiera de la empresa JAMES S.A.

El escenario contrafáctico es pues el escenario de mercado del ejercicio set.17/ago.18, con un cambio de precio de la producción nacional al precio practicado en el ejercicio set.18/ago.19. No usamos el ejercicio set.18/ago.19 como base dado que no hay una variación significativa en las cantidades de calentadores comercializados por la rama de producción nacional entre ambos períodos.

i. Escenario real y contrafáctico

A partir de los estados contables de la empresa JAMES S.A. se les realizaron una serie de cambios para construir los estados contables del escenario contrafáctico para el ejercicio set.17/ago.18.

ii. Estado de Situación contrafáctico

Al Estado de Situación Patrimonial calculado para el ejercicio set.17/ago.18 se le hicieron los siguientes cambios:

Se recalcularon los rubros disponibilidades y créditos por ventas, aplicando el resultado de la proporción disponibilidades/ventas y créditos por ventas/ventas respectivamente, del balance en el escenario sin daño, al nuevo monto de ventas (de daño).

El rubro otros créditos se mantuvo incambiado.

El rubro bienes de cambio se mantuvo incambiado. Se partió de la base de que es un rubro que varía en función de las ventas en cantidades. Dado que estas no varían de un escenario a otro, tampoco el rubro.

El rubro bienes de uso también se mantuvo incambiado.

En el pasivo, el rubro deudas comerciales se mantuvo incambiado. También aquí se supone que es un rubro que depende de las ventas en cantidades, las cuales se mantuvieron incambiadas. El rubro deudas diversas también se mantuvo incambiado.

El rubro préstamos bancarios también se mantuvo incambiado.

En los rubros patrimoniales se introdujo el nuevo resultado del ejercicio, derivado del Estado de Resultados calculado para el escenario contrafáctico. El patrimonio al comienzo del ejercicio es el mismo que en el otro balance y el Patrimonio Total surgió de la diferencia del activo total y el pasivo total calculados. El rubro disminuciones del Patrimonio Afectado surgió por diferencia.

A continuación, se expone en el Cuadro N° 19 el Estado de Situación Patrimonial contrafáctico para calentadores de acero de acero expresado con índices, como una

alternativa de resúmenes no confidenciales, según lo dispuesto por los artículos 45 y 46 del Decreto 142/996 para el tratamiento de información de naturaleza confidencial.

Cuadro Nº 19 Estado de Situación Patrimonial contrafáctico (no confidencial)

Estado de Situación Patrimonial	set.17-ago.18	Escenario contrafáctico
Total activo corriente	76%	75%
Disponibilidades	7%	6%
Créditos por ventas en mercado interno	17%	15%
Bienes de cambio	43%	45%
Otros créditos	8%	8%
Total activo no corriente	24%	25%
Bienes de uso	24%	25%
TOTAL ACTIVO	100%	100%
Total pasivo corriente	54%	54%
Deudas comerciales	11%	11%
Deudas financieras	22%	22%
Deudas diversas	22%	22%
Total pasivo no corriente	1%	1%
TOTAL PASIVO	55%	55%
PATRIMONIO	45%	45%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100%	100%

Fuente: elaborado por la autoridad de aplicación a partir de los datos de la empresa James S.A.

iii. Estado de Resultados contrafáctico

Al Estado de Resultados del ejercicio set.17/ago.18 se le aplicaron los siguientes cambios:

Los ingresos por ventas de plaza surgen de la facturación al mercado interno neteada de

los descuentos comerciales ofrecidos por la empresa. En el cálculo del rubro en el escenario contrafáctico se redujo el precio considerando como precio de daño promedio en dólares el del ejercicio set.18-ago.19, que es de USD 107.

Para los costos variables de producción, se consideró el consumo de materias primas, las remuneraciones y cargas sociales del personal afectado a la fabricación de los calentadores de acero, el consumo de energía eléctrica, y las ventas de chatarra como un costo negativo. El rubro permanece incambiado en el escenario contrafáctico dado que la cantidad vendida permanece incambiada.

Los costos fijos totales comprenden a los gastos de administración (mano de obra, vigilancia y limpieza, servicios informáticos y telefonía, alquiler y combustible de vehículo, tasas varias y otros gastos menores), logística y ventas, OSE; mantenimiento de local, artículos de seguridad industrial y vestimenta, Gas, seguros y otros gastos de fábrica. El rubro permanece incambiado en el escenario contrafáctico de daño.

Respecto a los gastos financieros, se asume un criterio conservador considerando que no cambian por la disminución del precio de venta. El rubro permanece incambiado en el escenario contrafáctico de daño.

A continuación se presenta el Cuadro N° 20 con el Estado de Resultados contrafáctico expresado en formato de resumen no confidencial, mediante la utilización de conversión de los datos en índices.

Cuadro Nº 20 Estado de Resultados Contrafáctico (no confidencial)

Estado de resultados ejercicio finalizado en:	set.17-ago.18 (real)	Escenario contrafáctico
a. Ingresos por ventas en plaza	100%	100%
Total unidades (o kg) vendidos en plaza	confidencial	confidencial
Precio promedio de venta	121,3	107,4
b. Costos variables de producción directos	-47,6%	-54,0%
Consumo de materias primas	confidencial	confidencial
Remuneraciones y cargas sociales	confidencial	confidencial
Energía eléctrica	confidencial	confidencial
Venta de chatarra	confidencial	confidencial
c. Costos variables de producción indirectos	confidencial	confidencial
d. Margen Bruto de Contribución (a-b-c)	confidencial	confidencial
e. Otros gastos variables directos	confidencial	confidencial
f. Otros costos variables indirectos	confidencial	confidencial
g. Margen Neto de Contribución (d-e-f)	confidencial	confidencial
h. Costos Fijos Totales	confidencial	confidencial
i. Resultados antes de gastos financieros e impuestos	22,6%	12,3%
j. Gastos financieros	-1,7%	-1,9%
i. Resultados antes de impuestos	20,9%	10,4%
j. IRAE	-7,0%	-3,5%
k. Resultado después de impuestos	13,9%	6,9%

Fuente: elaborado a partir de datos de la empresa JAMES S.A. y revisiones realizadas por la Autoridad de Aplicación

iv. Evaluación de los indicadores de daño de estados contables históricos y modelo contrafáctico

A continuación se realiza un análisis de los indicadores de daño a la rama de producción nacional por las dos metodologías: en primer lugar, el análisis de los indicadores para los estados contables históricos del período setiembre 2014 a agosto 2020 y en segundo lugar, para el modelo contrafáctico, en base de los Estados de Resultados y de Situación Patrimonial analizados en el apartado anterior.

A los efectos de la construcción de los indicadores económico-financieros la autoridad de aplicación se basó en la información de la empresa James S.A. Se analizó la representatividad de dicha empresa, habiéndose concluido que representa ampliamente a la rama de producción nacional del producto similar en los términos establecidos por el artículo 5.4 del AAD.

En el Cuadro Nº 21, se presenta la evaluación de los indicadores históricos de daño para los seis períodos analizados para la empresa James S.A.

Cuadro Nº 21 Evaluación de los indicadores históricos de James S.A.

INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	EJERCICIOS						VARIACION				
		set.14-ago.15	set.15-ago.16	set.16-ago.17	set.17-ago.18	set.18-ago.19	set.19-ago.20	B/A	C/B	D/C	E/D	F/E
		A	B	C	D	E	F					
1- Ventas												
Volumen de ventas plaza	unidades	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-5,3%	-9,4%	21,8%	2,1%	8,5%
Ingresos por ventas plaza	USD	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-10,0%	3,2%	9,2%	-9,9%	2,1%
Precio venta	USD	125,64	119,30	135,85	121,79	107,43	101,12	-5,1%	13,9%	-10,4%	-11,8%	-5,9%
2- Beneficios												
Margen bruto/ventas	%	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	6,1%	16,1%	-10,3%	-15,9%	-4,2%
Margen neto/ventas	%	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	3,8%	18,4%	-11,4%	-21,1%	-1,0%
Margen operativo/ventas	%	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-12,8%	51,8%	-16,8%	-48,8%	22,0%
Resultado antes de impuestos/ventas	%	18,56%	15,94%	25,66%	20,94%	9,61%	12,54%	-14,1%	61,0%	-18,4%	-54,1%	30,6%
Resultados después impuestos/Ventas	%	12,71%	11,38%	17,72%	13,93%	5,29%	8,30%	-10,5%	55,6%	-21,3%	-62,1%	57,0%
3- Volumen de producción												
Volumen de producción nacional	unidades	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	17,9%	26,4%	-6,2%	13,9%	-14,2%
4- Participación en el mercado												
Ventas producción nacional/consumo aparente	%	76,48%	76,17%	66,98%	66,42%	70,34%	65,99%	-0,4%	-12,1%	-0,8%	5,9%	-6,2%
5- Productividad												
Productividad (un.x trabajador directo)	unidades	1.067	1.163	1.349	1.268	1.412	1.295	9,0%	16,0%	-6,0%	11,4%	-8,3%

6- Rendimiento de las inversiones													
Resultado antes impuestos/Activos Fijos	%	164%	139%	244%	210%	94%	102%	-14,9%	75,7%	-14,1%	-55,1%	8,6%	
Resultado antes Gtos Fin e Impuestos)/Activo	%	35%	30%	44%	34%	15%	23%	-14,5%	47,6%	-22,5%	-55,0%	48,5%	
Resultado antes impuestos/Patrimonio	%	93%	57%	89%	70%	33%	41%	-39,1%	56,5%	-21,0%	-52,2%	22,8%	
Resultado después impuestos/Patrimonio	%	64%	40%	61%	47%	18%	27%	-36,5%	51,3%	-23,9%	-60,5%	47,7%	
7- Utilización de la capacidad instalada													
Capacidad instalada anual	unidades	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	144.000	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Utilización de la capacidad instalada	%	47%	56%	71%	66%	75%	65%	17,9%	26,4%	-6,2%	13,9%	-14,2%	
8- Factores que afectan a precios internos													
Precio medio producción nacional	USD	125,64	119,30	135,85	121,79	107,43	101,12	-5,1%	13,9%	-10,4%	-11,8%	-5,9%	
Precio importado primer comprador independiente	USD	98,13	-	134,92	83,47	86,45	88,13	NA	-	-38,1%	3,6%	2,0%	
Precio nacional/Precio importado	%	28%	-	1%	46%	24%	15%	NA	-	6523,5%	-47,1%	-39,3%	
9- Margen de dumping por exportador	%	Gemake: 16,63% Midea: 53,64% Candy: 54,33%						NA					
10- Liquidez													
Activo corriente/pasivo corriente	%	1,54	1,50	1,54	1,56	1,40	1,57	-3,0%	3,1%	1,0%	-10,0%	12,1%	
11- Existencias													
Inv. Bs de Cambio - termotanques- al cierre	unidades	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-62,1%	381,2%	-11,4%	25,0%	-56,8%	
Bs de Cambio - termotanques- al cierre	USD	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-56,8%	262,8%	-10,6%	27,1%	-58,0%	
12- Nivel de empleo													
Producción	Cant	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	8,2%	9,0%	-0,2%	2,2%	-6,5%	
Administración	Cant	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	0,0%	0,0%	-12,5%	100,0%	-7,1%	
Ventas	Cant	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
Horas trabajadas producción	Horas anuales	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	10,6%	9,1%	0,3%	2,1%	-3,7%	
Horas trabajadas Administración	Horas anuales	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-6,6%	1%	-11%	83%	2%	
Horas trabajadas Ventas	Horas anuales	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	0,0%	0%	0%	0%	0%	
13- Salarios													
Salario promedio producción	USD	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	-3,5%	11,3%	0,2%	1,4%	-8,8%	
14- Crecimiento													
Evolución de la producción nacional	%	NA	-5,3%	-9,4%	21,8%	2,1%	8,5%	NA	NA	NA	NA	NA	
15- Capacidad de reunir capital o la inversión													
Inversiones realizadas	USD	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	confidencial	s/d	-10,9%	-32,3%	1,4%	-20,7%	s/d	

Fuente: elaborado a partir de los datos presentados por James S.A

En el Cuadro Nº 22 se presenta el análisis comparativo de los indicadores de daño en el escenario fáctico (escenario de ausencia de daño provocado por las importaciones con dumping), el cual se corresponde a la situación real en el ejercicio set.17/ago.18 y contrafáctico (escenario con daño provocado por las importaciones con dumping), donde se evalúa cómo cambiaría la situación económico-financiera de la empresa si hubiera vendido en dicho ejercicio al precio que vendió en el ejercicio set.18/ago.19, se ha expresado en forma de resumen no confidencial.

Cuadro Nº 22 Análisis comparativo de indicadores de daño para el escenario real y contrafáctico de la empresa JAMES S.A.

INDICADOR	Unidad de medida	set.17-ago.18	Escenario contrafáctico	Variación
		A	B	B/A
1- Ventas				
Volumen de ventas plaza	unidades	confidencial	confidencial	0%
Ingresos por ventas plaza	U\$S	100%	88%	-11,8%
Precio de venta	U\$S	121,79	107,43	-11,8%
2- Beneficios				
Margen bruto/ventas	%	confidencial	confidencial	-12,1%
Margen neto/ventas	%	confidencial	confidencial	-16,0%
Resultado antes de impuestos/ventas	%	confidencial	confidencial	-50,5%
3- Volumen de producción				
Volumen de producción nacional	unidades	confidencial	confidencial	0,0%
4- Participación en el mercado en unidades				
Ventas producción nacional/consumo aparente	%	sin variaciones		
5- Productividad				
Productividad (un.x trabajador directo)	unidades	1.273	1.273	0,0%
6- Rendimiento de las inversiones				
Resultado antes impuestos/Activos Fijos	%	confidencial	confidencial	-59,6%
(Resultado antes Gtos Fin e Impuestos)/Activo	%	confidencial	confidencial	-50,2%
Resultado antes impuestos/patrimonio	%	confidencial	confidencial	-52,8%
Resultado despues impuestos/patrimonio	%	confidencial	confidencial	-52,8%
7- Utilización de la capacidad instalada				
Capacidad instalada anual	unidades	144.000	144.000	0%
Utilización de la capacidad instalada	%	78%	78%	0%
8- Factores que afectan a precios internos				
Precio producción nacional	unidades	121,3	107,4	-11,4%
Precio importado primer comprador independiente		104,1	86,4	-17,0%
Precio nacional/Precio importado		16,5%	24,3%	47,3%
9- Margen de dumping por exportador				
	%	Gemake: 16,63% Midea : 54,60% Candy: 46,00%		
10- Efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja				
Activo corriente/pasivo corriente	%	1,56	1,48	-5,1%
11- Existencias				
Inv. Bs de Cambio -termotanques- al cierre	unidades	confidencial	confidencial	0%
Bs de Cambio - termotanques- al cierre	US\$	confidencial	confidencial	0%

12- Empleo				
Producción	cantidad empleados	confidencial	confidencial	0%
Administración	cantidad empleados	confidencial	confidencial	0%
Ventas	cantidad empleados	confidencial	confidencial	0%
Horas trabajadas producción	horas anuales	confidencial	confidencial	0%
Horas trabajadas Administración	horas anuales	confidencial	confidencial	0%
Horas trabajadas Ventas	horas anuales	confidencial	confidencial	0%
13- Salarios	total	sin variaciones		0%
14- Crecimiento	%			
Volumen de producción nacional/consumo aparente		Se analiza en v Evaluación de impacto de las importaciones		
15- Capacidad de reunir capital o la inversión				
Inversiones realizadas	US\$	confidencial	confidencial	0%

Fuente: elaborado a partir de los datos de la empresa JAMES S.A. y revisiones realizadas por la Autoridad de Aplicación

v. Evaluación del impacto de las importaciones de la rama de producción nacional del producto similar a partir del análisis integrado de los factores e índices analizados

Es importante destacar que el daño en una investigación por dumping, bajo la modalidad daño importante, no se conceptualiza como algo absoluto, sino que es la significación del deterioro de la situación de una rama con consecuencia directa de las importaciones objeto de dumping.

El análisis contrafáctico permite hacer de una forma objetiva y clara lo que el análisis de daño permite: evaluar el grado de deterioro entre el escenario con y sin importaciones con dumping, sin la influencia de otros factores adicionales.

En el análisis de daño a mercado se determinó que existía daño en precios, y se cuantificó la disminución de precios provocada. A partir de ese análisis se dispuso de la información que permitió la construcción del escenario contrafáctico y de la estimación del impacto que el mismo tendría en la situación económico-financiera de la empresa. Eso nos suministró una serie de indicadores correspondientes a la situación con y sin daño a analizar. Cada uno de ellos fue analizado aisladamente en la subsección anterior,

procediéndose ahora a su análisis conjunto.

Es claro que la disposición a optar por una marca nacional o importada de calentadores por parte de los consumidores es sensible al precio. Con el paso del tiempo la calidad de los calentadores importados ha mejorado, lo que ha contribuido a aumentar esa sensibilidad. También contribuye la experiencia de haber comprado calentadores importados y haber tenido una experiencia satisfactoria, lo que incide en el comportamiento futuro del consumidor en cuestión y de otras personas que se ven influenciadas por el boca a oreja. Esto último debilita la ventaja competitiva para la rama de producción nacional de dar garantía de mantenimiento de los equipos. Otro factor que también incide es el aumento del ingreso de la población, lo que hace que el peso de la compra de un calentador en términos de los ingresos disminuya y ello lleva a asumir más riesgos, en tanto el eventual perjuicio de una mala experiencia pasa a tener menores repercusiones. Todo esto hace que el precio de venta de la rama de producción nacional sea la principal variable sobre la cual las importaciones impactan. En el mediano y largo plazo las importaciones pueden impactar significativamente en los volúmenes físicos colocados por la rama, en tanto se llega a un punto en el cual los mayores costos de producción de la rama no pueden seguir siendo compensados por un mejor servicio de post venta.

Este análisis es consistente con lo que se observa en los indicadores

Con respecto al indicador 8, factores que afecten a los precios internos, hemos identificado que las importaciones originarias de Egipto, para las cuales no existen evidencias de dumping, también tuvieron un peso significativo en la disminución de precios de la rama de producción nacional. Es por esa razón que el daño en precios ha sido determinado en función de la disminución adicional de precios provocada por las importaciones de China con relación a la disminución de precios que ya había provocado las importaciones egipcias.

La disminución de precios de un 11,8% provocada por los menores precios de los calentadores de acero chinos conlleva una disminución de las ventas en dólares de igual porcentaje, lo que es consistente con el daño importante. Los márgenes de ganancia

reflejan más pronunciadamente el cambio y el deterioro que es cada vez mayor, a medida que vamos incluyendo más costos y gastos fijos y variables. Es así que el deterioro del margen de contribución bruto es de un 12,1%, el del margen neto 16% y el resultado antes de impuestos 50,5%. Esto se refleja en el rendimiento de las inversiones. El resultado neto antes de gastos financieros e impuestos sobre activo baja un 50,2% y el resultado neto sobre el patrimonio un 52,8%. Queda descartado que aún en la hipótesis de que las importaciones de origen chino fueran a precios de no dumping su incidencia sobre los precios internos se mantendría.

En lo que respecta al indicador 4 de “participación en el mercado” puede observarse en el Cuadro Nº 23 la evolución de las ventas de James SA en el consumo aparente. Una vez que finalizaron los derechos, se reactivaron las importaciones chinas, y aunque las importaciones totales no aumentaron, provocaron un cambio sustancial en la composición del consumo. Las importaciones chinas han afectado fuertemente a las egipcias, pero su aumento en la participación del consumo aparente ha estado muy relacionado con una caída en la participación James S.A. de un 70,34% en el ejercicio set.18/ago.19 a 65,99% en el ejercicio set.19/ago.20.

Cuadro Nº 23 Participación de James S.A. en el consumo aparente (en %)

Ejercicio	Producción nacional (James S.A.)	Consumo aparente (incluye Rimomark)	Producción nacional expresada como % del consumo aparente
set.14-ago.15	confidencial	confidencial	76,48%
set.15-ago.16	confidencial	confidencial	76,17%
set.16-ago.17	confidencial	confidencial	66,98%
set.17-ago.18	confidencial	confidencial	66,42%
set.18-ago.19	confidencial	confidencial	70,34%
set.19-ago.20	confidencial	confidencial	65,99%

Fuente: elaborado a partir de los datos de la empresa James S.A. y revisiones realizadas por la autoridad de aplicación.

El margen de dumping estimado para el exportador Gemake fue 16,63%, para Midea 53,64% y para Candy 54,33%. Para que las importaciones chinas ingresaran al mismo

precio que las egipcias deberían tener un precio superior del 12,78% (con valores agosto 2020), lo que es claramente inferior al margen de dumping calculado para cada exportador.

Se ha observado claramente cómo el precio en dólares de la rama de producción nacional cae abruptamente tras la entrada en el mercado de los calentadores de acero chinos. El precio del producto nacional se mantiene por encima del precio de los importados, pero la distancia se ha acortado sensiblemente.

Los cambios de preferencias entre los productos nacionales y los importados nos indican que para una parte significativa de los consumidores son percibidos como productos muy similares. El único diferencial podría estar dado por el servicio técnico y de mantenimiento que ofrece James S.A. y su trayectoria en el mercado.

El análisis histórico, que hemos realizado paralelamente al análisis contrafáctico, lleva a conclusiones similares. El impacto más importante de las importaciones chinas ha sido en la rentabilidad, expresado tanto en márgenes como en la rentabilidad de las inversiones. A continuación, en el Cuadro Nº 24, presentamos para los seis períodos de análisis del daño, la evolución de los costos directos de fabricación, el precio, el margen bruto y neto de contribución de la empresa James S.A.

Cuadro Nº 24 Evolución de precio promedio, costos directos, margen bruto y margen neto de la producción nacional

Año	Precio venta (USD)	Variación precio venta %	Costos directos (USD)	Variación costos directos %	Margen bruto de contribución (USD)	Variación Margen bruto %	Margen neto de contribución (USD)	Variación Margen neto %
set.14-ago.15	125,64		confidencial		confidencial		confidencial	
set.15-ago.16	119,30	-5,1%	confidencial	-7,3%	confidencial	0,8%	confidencial	-1,7%
set.16-ago.17	135,85	13,9%	confidencial	-1,9%	confidencial	32,2%	confidencial	34,9%
set.17-ago.18	121,79	-10,4%	confidencial	-2,5%	confidencial	-19,6%	confidencial	-20,5%
set.18-ago.19	107,43	-11,8%	confidencial	2,8%	confidencial	-25,8%	confidencial	-30,6%
set.19-ago.20	101,12	-5,9%	confidencial	-4,0%	confidencial	-9,9%	confidencial	-6,7%

Fuente: elaborado a partir de los datos proporcionados por la empresa James S.A.

En conclusión, encontramos que el cambio en los indicadores evidencian la existencia

de daño importante causado por las importaciones investigadas, sin perjuicio que en el caso del mantenimiento de las condiciones actuales ese daño podría agravarse en forma sustantiva, al punto de cuestionarse la viabilidad de la supervivencia de la rama.

d. Determinación de la causalidad

i. La importancia de la metodología contrafáctica

Las disposiciones vigentes y su jurisprudencia son claras en el sentido que la metodología aplicada debe permitir identificar el daño provocado por las importaciones objeto de dumping de otros factores, esto es, debe existir una determinación clara de la relación de causalidad que vincula las importaciones objeto de dumping con ese daño, adecuadamente diferenciado.

En la realidad existe una multiplicidad de factores que cambian simultáneamente y que afectan el desempeño de la rama de producción nacional, lo que hace que el cumplimiento de esa exigencia se torne una tarea desafiante. La autoridad de aplicación entiende que el análisis contrafáctico es una herramienta extremadamente útil al momento de cumplir esas exigencias. En el caso específico de Uruguay es una herramienta que resulta de fácil aplicación debido a la reducida cantidad de empresas que constituyen una rama de producción nacional para un producto definido. Esta característica hace viable todo el manejo de la información contable que hemos descrito, manejo que en sectores mucho más numerosos sería imposible.

Se ha tomado asimismo una serie de decisiones en lo que refiere a la construcción de los escenarios contrafácticos que permiten reducir las incertidumbres con relación al comportamiento de algunas variables. La contrapartida de esto es que la cuantificación del daño es subestimada. El propósito de la autoridad de aplicación fue determinar si existió daño importante, no cuantificarlo con exactitud. Si el resultado obtenido hubiera sido no concluyente deberíamos haber procedido a levantar algunos de esos supuestos

simplificadores y reexaminar la situación a partir de las nuevas características de los escenarios.

El supuesto simplificador más importante que se ha adoptado es asumir que no existe daño en volumen.

ii. El análisis de no atribución

El análisis de no atribución consiste en hacer un análisis crítico del daño identificado, de forma de no atribuir al dumping un daño que podría estar siendo provocado por otros factores. El ADD instruye a las autoridades de aplicación a identificar esos otros factores que podrían ser una explicación total o parcial del daño constatado y de evaluar su capacidad explicativa. En dicho análisis se puede encontrar que parte o todo el daño constatado es ajeno al dumping, debiéndose proceder a aislar ese componente y evaluar el daño exclusivamente con el daño remanente.

En muchas metodologías empleadas para la determinación del daño esta recomendación del AAD es especialmente pertinente debido a que se comienza con la determinación del daño total a la rama de producción nacional. En un caso de daño, por ejemplo, se parte de una situación actual en donde la rama de producción nacional está dañada y se la compara con un momento previo en donde la rama de producción nacional no lo estaba, considerándose como daño la diferencia entre esas dos situaciones separadas en el tiempo. Un problema claro es que entre esos dos momentos pueden haber cambiado muchos otros factores distintos del dumping, haciendo el análisis de no atribución un paso crucial para discernir el daño provocado por el dumping.

La enorme fortaleza de las metodologías contrafácticas es que los escenarios que se comparan están referidos a un momento concreto en donde las únicas variables que cambian son aquellas referidas a las importaciones objeto de dumping. En la medida que cualquier otro factor que potencialmente puede incidir en el resultado de la situación no cambia entre ambos escenarios, no es posible que sea el factor que provoca

las diferencias que se encuentren en el desempeño de la rama de producción nacional cuando se pasa de un escenario al otro.

En síntesis, el análisis contrafáctico nos han permitido analizar el impacto específico de la variable bajo análisis, cumpliéndose con lo dispuesto en el artículo 24 del Decreto N° 142/996 en el sentido de aislar el impacto de las importaciones objeto de dumping de otros factores que pudieran estar incidiendo en forma paralela.