

**SOLICITUD DE
INICIO DE INVESTIGACIÓN
CONTRA LAS IMPORTACIONES
DE PINTURA BASE AGUA
PROCEDENTES DE ESTADOS
UNIDOS**

VERSIÓN NO CONFIDENCIAL

EMPRESA SOLICITANTE: SHERWIN WILLIAMS DE
CENTROAMÉRICA, S.A. DE C.V.



001/0310

Índice

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. INFORMACIÓN DE CARÁCTER GENERAL.....	5
2.1 DENUNCIANTE.....	5
2.2 REPRESENTATIVIDAD DEL DENUNCIANTE.....	6
2.3 PRODUCTO AFECTADO	12
2.4 CONSIDERACIONES SOBRE EL PRODUCTO SIMILAR	17
2.5 DENUNCIAS EN OTROS PAÍSES CENTROAMERICANOS POR IMPORTACIONES DE LA PINTURA BASE LÁTEX UTILIZANDO LA PRÁCTICA DE REVENTA.....	25
2.6 DERECHOS DE ADUANA Y OTRAS MEDIDAS COMERCIALES.....	27
2.7 CONCLUSIÓN SOBRE EL PRODUCTO INVESTIGADO	28
2.8 PAÍSES CONCERNIDOS	29
2.9 IMPORTADORES EN EL SALVADOR.....	30
2.10 SUMINISTRADORES, USUARIOS Y CONSUMIDORES EN EL SALVADOR	31
3. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES	32
3.1 SIGNIFICANCIA DE LAS IMPORTACIONES	37
4. DUMPING.....	38
4.1 TIPOS DE PRODUCTO	38
4.2 VALOR NORMAL	39
4.3 PRECIO DE EXPORTACIÓN.....	43
4.4 MARGEN DE DUMPING	47
5. ANÁLISIS DE DAÑO O PERJUICIO.....	48
5.1 ASPECTOS GENERALES.....	48
5.2 EFECTO DE LAS IMPORTACIONES SOBRE LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL	50
5.2.1 CONSUMO EN EL SALVADOR	52
5.2.2 PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.....	53
5.2.3 PRECIO DE LAS IMPORTACIONES DUMPING.....	55
5.2.4 SUBVALORACIÓN DE LOS PRECIOS SUFRIDA POR EL DENUNCIANTE	56
5.2.5 PRODUCCIÓN, CAPACIDAD Y UTILIZACIÓN DE LA CAPACIDAD DE LA EMPRESA DENUNCIANTE	58
5.2.6 VENTAS, CUOTA DE MERCADO Y EXPORTACIONES DE LA EMPRESA DENUNCIANTE.....	62
5.2.7 PRECIO DE VENTA EN EL SALVADOR DE SWCA	66
5.2.8 COSTOS DE LOS PRODUCTOS VENDIDOS EN EL SALVADOR POR SWCA.....	67
5.2.9 RENTABILIDAD DE SWCA.....	69
5.2.10 EMPLEO Y NIVEL DE PRODUCTIVIDAD.....	71
5.2.11 SALARIOS	72
5.2.12 INVERSIÓN O CAPACIDAD DE REUNIR CAPITAL.....	74
5.2.13 EXISTENCIAS O INVENTARIOS.....	75
5.2.14 FLUJO DE CAJA	76
5.2.15 CRECIMIENTO.....	78
5.2.16 OTROS ELEMENTOS DE PERJUICIO PARA LA EMPRESA SOLICITANTE	79
5.3 AMENAZA DE DAÑO O PERJUICIO.....	80
5.4 PORCENTAJE DE INCREMENTO DE LAS IMPORTACIONES OBJETO DE DUMPING	80
5.5 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LOS EXPORTADORES	81
5.6 OBSTÁCULOS PARA LA EXPORTACIÓN A TERCEROS PAÍSES.....	82
5.7 OTROS FACTORES RELEVANTES	83

6. CAUSALIDAD83
7. NO ATRIBUCIÓN.....89
8. PETITORIA.....93
9. ANEXOS DOCUMENTALES.....97

1. INTRODUCCIÓN

Esta solicitud de investigación se presenta en nombre y representación de la Sociedad SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, que se abrevia SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA, S.A. DE C.V. –en adelante denominado SWCA– en su carácter de principal productor nacional de pintura arquitectónica base agua en El Salvador, con más de cincuenta y siete años de operar en el país. La pretensión de la solicitud es evidenciar, con la información a disposición de mi representada, que pintura de este tipo, es decir, arquitectónica base agua, proveniente de los Estados Unidos de América está ingresando al país bajo prácticas dumping, lo que ha causado y sigue causando daño importante a mi representada, como rama de producción nacional.

La solicitud se presenta para combatir una práctica de comercio desleal específica que afecta a todo el mercado centroamericano y que consiste en la adquisición de pinturas en Estados Unidos a precios sumamente bajos por tratarse de sobreproducciones, liquidaciones y saldos de las grandes tiendas en Estados Unidos, que luego son exportadas a precios dumping a todo el mundo. Una parte de estas pinturas son posteriormente importadas desde El Salvador directamente de Estados Unidos.

Como se evidencia con la información y pruebas a disposición del solicitante, las pinturas objeto de la investigación se importan a El Salvador con un precio subvaluado –que no refleja su valor real – para ser posteriormente revendidas. Este precio de reventa, sin embargo, es menor al precio real de pinturas similares vendidas en el mercado salvadoreño, lo que se logra al aprovechar el precio subvaluado con el que se importó el producto al país.

Esta práctica afecta a todo el mercado centroamericano porque en todos los países de la región se realizan importaciones bajo la misma modalidad. En otras palabras, la solicitante debe competir contra productos importados a precios dumping no solo en El Salvador, sino que en todo el mercado centroamericano.

Evidencia de lo anterior es que en la mayoría de países centroamericanos donde existen productores locales –Costa Rica, Honduras, Panamá– se han iniciado investigaciones como la presente y, en todas, se ha determinado que las importaciones, utilizando esta práctica desleal de reventa, se han realizado a precios dumping con márgenes muy elevados –desde 224% hasta 516%– que evidencian el impacto que las prácticas desleales tienen en la producción nacional. Con base en la información que estuvo disponible para el solicitante, se documenta en esta solicitud de inicio de investigación cómo la importación de los productos en cuestión muestra un margen de

dumping del orden de 280,4%, porcentajes similares a los encontrados por las autoridades investigadoras en los países citados. Por tanto, es posible demostrar que el caso salvadoreño no es excepcional, sino una práctica habitual pero muy dañina en este tipo de negocio.

Los ejemplos citados también confirman el hecho que la práctica desleal en cuestión se realiza de forma intencional, al tener tanto el exportador como el importador pleno conocimiento del impacto que tiene en los productores nacionales que elaboran productos similares, como es el caso de SWCA, quienes deben incurrir en los costos normales para la elaboración de esta pintura. Como se indica en la página web de uno de los principales exportadores, *GDB International Inc.*, el modelo de negocio consiste, precisamente, en exportar buena pintura a bajo costo, lo que se logra adquiriendo pintura que por razones atípicas (como sobreproducciones, liquidaciones, saldos, etcétera) tiene un bajo valor.

Por ello, y como se demuestra en esta solicitud, no es sorprendente que SWCA esté sufriendo un daño importante en las pinturas objeto de investigación, dada la competencia desleal que está enfrentando. Este daño sólo aumentará si no se detiene esta práctica desleal aplicando los mecanismos establecidos en los acuerdos internacionales suscritos por El Salvador y la legislación nacional pertinente.

2. INFORMACIÓN DE CARÁCTER GENERAL

2.1 Denunciante

La denominación social de la sociedad denunciante es SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA, SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE, que puede abreviarse SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA, S.A. DE C.V. domiciliada en El Salvador en donde tiene sus instalaciones industriales y de distribución regional, operando bajo la licencia para la manufactura y comercialización otorgada por *The Sherwin Williams Company* en todos los países de América Central.

Su representante legal es el señor RICARDO MAX FREUND WAIDERGORN, cuyas calidades se indican a continuación:

Cargo: Director Presidente (Chairman & CEO) de la Junta Directiva y Representante Legal; **Teléfono:** (503) 2259-2222;

E-mail: rfreund@swdeca.com

Fax: (503) 2295 - 1414

5
005/0310

Dirección: Carretera Panamericana a oriente, Kilómetro 11 ½, s/n, jurisdicción de Ilopango, Departamento de San Salvador, El Salvador, Centroamérica, siendo este el lugar indicado para recibir notificaciones.

Se incluye en el Anexo 2.1.1, la documentación con la que se comprueba la existencia de la Sociedad SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA, S.A. DE C.V. y quien ejerce su representación legal: A) Copia certificada por notario de los Testimonios No. 33 y 45 de la Modificación al Pacto Social de la Sociedad, el cual contiene la totalidad de los estatutos que la rigen, debidamente inscrito en el Registro de Comercio; y B) Copia certificada por notario de la Credencial de elección de la Junta Directiva vigente, debidamente inscrita en el Registro de Comercio, en la cual aparece que el cargo de Presidente de la Junta Directiva corresponde al señor RICARDO MAX FREUND WAIDERGORN.

2.2 Representatividad del denunciante

Contando con la capacidad, representación y el interés legítimo para solicitar el inicio de una investigación antidumping, la solicitante también cumple con lo dispuesto en la normativa correspondiente en relación con la representatividad de la rama de producción nacional. Sobre el particular, en el artículo 5.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (en adelante el Acuerdo Antidumping) se dispone lo siguiente:

"No se iniciará una investigación de conformidad con el párrafo 1 si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresado por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. La solicitud se considerará hecha "por la rama de producción nacional o en nombre de ella" cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional".

Asimismo, en el artículo 6 del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio, aprobado por medio de la Resolución No. 193-2007 (COMIECO-XLIV) de fecha veinticuatro de abril de dos mil siete del Consejo de Ministros de Integración Económica Centroamericana (en adelante el Reglamento), se dispone que *"están legitimados para solicitar que se inicie una investigación, los representantes de la rama de producción nacional del producto perjudicado por las importaciones sobre las cuales se requiere la*

investigación que consideren que están siendo afectados o amenazados por importaciones presuntamente objeto de prácticas desleales de comercio”.

Por su parte, el inciso j) del artículo 4 de la Ley Especial de Defensa Comercial de El Salvador, Decreto 212 del 11 de enero de 2016, define la rama de producción nacional como *"el conjunto de los productores nacionales del producto nacional similar, o aquellos de entre ellos, cuya producción conjunta de ese producto constituya una proporción importante de la producción nacional total de dicho producto"*. De lo anterior se deduce que la rama de producción nacional podría estar conformada por uno o más productores, siempre que la producción de forma individual o sumada conforme una proporción importante de la producción del producto similar o producido en el mercado del país importador.

Con fundamento en las disposiciones citadas, tendrá un derecho legítimo para solicitar a las autoridades salvadoreñas la apertura de una investigación antidumping el o los fabricantes cuya producción del producto investigado o que será objeto de investigación represente más del 50% de la producción total del bien similar producido en El Salvador.

En la producción de pintura base látex¹ en el mercado de El Salvador se identifican tres productores: SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMERICA, S.A. DE C.V cuya participación dentro del mercado de pintura látex es del 90,1% (en dólares del 2015); PINSAL, S.A DE C.V. cuya producción representa el 1,1% (en dólares del 2015) y CHEMICAL COLOR, S.A. DE C.V. que recientemente ha ingresado al mercado, cuya participación asciende a 8,8% (en dólares del 2015). También se encuentra en el mercado la DISTRIBUIDORA YARA, S.A. DE C.V. (DIREYA, S.A. DE CV); que, si bien produce pinturas base látex, las mismas no forman parte de esta investigación por tratarse de anticorrosivos e impermeabilizantes. En el Anexo 2.2.1 se incluye la nota de apoyo a la investigación que ha presentado PINSAL, S.A. de C.V. y como Anexo 2.2.2, se incluye carta firmada por el Representante Legal de DIREYA, donde confirma que su empresa no produce pintura base látex objeto de esta solicitud de investigación.

En vista de que la empresa solicitante no cuenta con acceso oportuno a los datos de producción de los otros productores de pintura base látex en El Salvador y por tratarse de información que no está disponible al público, los datos que componen la rama de producción nacional se estimaron con base en las ventas en el mercado salvadoreño tomadas de la información pública disponible en el Centro Nacional de Registros de El Salvador (CNR). Para realizar dicha estimación, se utilizaron los datos de ventas reportados por las empresas, en sus respectivos Estados de Resultados disponibles en el CNR, y se determinó que un porcentaje de esos ingresos lo constituyen

¹ En esta solicitud se utilizará indistintamente los términos "pintura base látex" y "pintura base agua" para referirse a los productos objeto de la solicitud.

exclusivamente de las ventas de pintura base látex (Se incluye como Anexo 2.2.3, las ventas reportadas como parte de los Estados de Resultados presentados en el CNR de las empresas Sherwin Williams de Centroamérica, PINSAL y Chemical Color para los años 2011 – 2014. Para Chemical Color solo se incluyen las ventas reportadas en los Estados de Resultados del 2012 al 2014, que inició operaciones en el 2012 y para SWCA se incluye la información del 2015).

Con base en el seguimiento de la producción de pinturas que realiza el Departamento de Mercadeo de SWCA, se estimó que un 80% de las ventas totales de Chemical Color corresponden a pintura base látex², mientras que en el caso de PINSAL ese porcentaje llega a un 10% según los datos que la propia empresa ha suministrado mediante la nota incluida en el Anexo 2.2.1 de esta solicitud de investigación. Ambos porcentajes fueron aplicados a las ventas reportadas, por cada una de estas empresas al CNR, en su Estado Resultados para los años previos a 2015, en el caso de PINSAL y para el período 2012-2015 en el caso de Chemical Color. Dicho resultado se dividió entre el precio promedio que mantiene cada firma en el mercado salvadoreño para, de esta forma, estimar la cantidad de galones vendidos³. Como no se contaba con el registro de precios de todas las empresas que conforma la RPN para años anteriores, se utilizó el Índice de Precios de Productos Industriales (IPRI), calculado por el Banco Central de Reserva, para el componente identificado como "*Fabricación de Sustancias Químicas y Productos Químicos Derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y de Plástico*". Ver Anexo 2.2.4. Los precios de las pinturas base látex para PINSAL y Chemical Color se ajustaron hacia atrás con base en las variaciones anuales del IPRI para productos químicos o de industrias similares.

En los Cuadros 1a, 1b y 1c se presenta las ventas de las tres empresas productoras de pintura base látex, localizadas en El Salvador, en valor monetario (dólares), galones y kilogramos, para el período 2011-2015. Si bien los datos que se aportan en estos cuadros corresponden a las ventas de todos los fabricantes identificados de pinturas base látex en El Salvador, es de esperar que la producción de dichas empresas se aproxime a los niveles de ventas registrados para cada año.

² Cabe indicar que lo anterior es una estimación interna de SWCA, con base en la amplia experiencia del Departamento de Mercadeo. Sin embargo, SWCA no tiene acceso a datos internos de producción de la competencia, por lo que no se pueden presentar las pruebas correspondientes.

³ Los precios promedio de las pinturas base látex para el mes de junio del 2015 fueron obtenidos a través del monitoreo permanente del mercado de pinturas realizado por SWCA a través del Departamento de Mercadeo. Específicamente, se identificó un precio promedio por galón de pintura látex \$10.24 para PINSAL y \$11 para Chemical Color.

Aún si en el Cuadro 1 se sustituyeran los datos de ventas de SWCA, por los de producción de pintura base látex incluidos en esta solicitud de investigación, en el 2015, la empresa también tendría una participación importante dentro de la rama de producción nacional (89,3%, en términos de volumen, y 90,1%, en términos de valor).

Cabe aclarar que, como regla general, el factor de conversión utilizado en esta solicitud de investigación para convertir kilogramos a galones es de 1 galón = 4,2 Kg. Es preciso hacer del conocimiento de la autoridad investigadora que los kilogramos no constituyen una medida utilizada en la industria de pinturas, sin embargo, con el propósito de facilitar la comparación con las importaciones han sido incluidos datos equivalentes en kilogramos para todas las variables que se analizan en galones, con fines básicamente ilustrativos.

Cuadro No.1a
EL SALVADOR
VENTAS EN EL MERCADO LOCAL DE PINTURA BASE LÁTEX
DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL
 --En galones--
 (Participación porcentual)

	2011	2012	2013	2014	2015
Venta de productos base látex en El Salvador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SWCA (Total latex)	98,0	97,9	90,2	85,7	84,3
PINSAL	2,0	1,9	1,9	1,6	1,8
CHEMICAL COLOR	-	0,2	7,9	12,8	13,9

Cuadro No.1b
EL SALVADOR
VENTAS EN EL MERCADO LOCAL DE PINTURA BASE LÁTEX
DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL
 --En dólares--
 (Participación porcentual)

	2011	2012	2013	2014	2015
Venta de productos base látex en El Salvador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SWCA (Total latex)	97,9	97,9	90,3	87,1	86,0
PINSAL	2,1	1,9	1,8	1,3	1,5
CHEMICAL COLOR	-	0,2	7,9	11,6	12,5

Cuadro No.1c
EL SALVADOR
VENTAS EN EL MERCADO LOCAL DE PINTURA BASE LÁTEX
DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL
 --En kilogramos--
 (Participación porcentual)

	2011	2012	2013	2014	2015
Venta de productos base látex en El Salvador	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SWCA (Total latex)	98,0	97,9	90,2	85,7	84,3
PINSAL	2,0	1,9	1,9	1,6	1,8
CHEMICAL COLOR	-	0,2	7,9	12,8	13,9

Fuente: SWCA y estimaciones realizadas con base en datos del Centro Nacional de Registros de El Salvador (CNR).

Como se mencionó previamente, el Departamento de Mercado de SWCA hace un monitoreo periódico de los precios y del comportamiento del mercado de pinturas salvadoreño. De los datos que se obtienen de este monitoreo fue posible identificar los precios promedio de los fabricantes de pintura en el mercado salvadoreño y de los tipos de pintura que cada uno produce. La información del mercado se obtiene por medio de visitas de campo, monitoreo telefónico y mediante la contratación de una agencia de publicidad encargada de brindar servicios de monitoreo de anuncios. Los precios incluidos en dicho reporte se monitorean a través del Centro de Distribución (CDR) de SWCA. Los precios de los principales productores en el mercado salvadoreño y regional se obtienen por dos vías:

- 1) Visitas del personal de ventas a los puntos de venta de la competencia (tiendas propias y distribuidores) para solicitar cotizaciones de precios o realizar compras del producto que permitan verificar los precios vigentes;
- 2) Mediante llamadas telefónicas para solicitar información de precios de mostrador o cotizaciones vía correo electrónico. La información obtenida de ambas fuentes se consolida y se prepara un informe de Precios y Márgenes, el cual se presenta en las reuniones periódicas que realizan los gerentes de línea de producto y la gerencia general.

En la versión confidencial de esta Solicitud se adjunta como Anexo 2.2.6 copia de uno de los reportes mensuales que elabora el Departamento de Mercadeo, llamado "*Monitoreo de Precios Competencia de Pintura*". Dicha información no puede ser compartida, ya que la misma contiene en primer lugar, una descripción detallada del proceso que ocupa la empresa, no solo para monitorear precios, sino que para fijar los precios de SWCA. En segundo lugar se indica la periodicidad con que se hace este proceso de monitoreo y fijación de precios. Por todo lo anterior, se solicita mantener esta

información confidencial, conforme lo permite el Artículo 38 de la Ley Especial de Defensa Comercial, ya que no se puede compartir con los competidores los procedimientos internos que conllevan al establecimiento de los precios a distribuidores y clientes finales. La recopilación de información se hace por medio de visitas a puntos de venta de productos de la competencia (tiendas propias y distribuidores) y llamadas para solicitar precios que permitan el acceso a la verificación de los mismos. A continuación se incluye un ejemplo de los reportes mensuales que se elaboran de los precios promedios de pintura látex vendida en El Salvador:

**Diagrama No. 1
Monitor Precios Competencia**

PRODUCTOS		Marca	COM 1	Marca	COM 2	Marca	COM 3	Marca	COM 4	Marca	COM 5	Marca	COM 6	Marca	COM 7
XXX	EXCELLO LATEX MATE BLANCO	1'	23.30	A	26.94	A	31.08	A	29.50	A					15.80
XXX	EXCELLO LATEX MATE BLANCO	5'	17.50		113.11		132.21								74.99
XXX	COLONIAL STYLE LATEX MATE BLANCO	1'	20.00	B	19.50	B	22.09	B	20.95	B	16.97	A	21.00	A	10.20
XXX	COLONIAL STYLE LATEX MATE BLANCO	5'	95.00		88.00		97.01	C							46.99
XXX	PENINSULAR LATEX MATE BLANCO	1'	15.00	C			18.08	D	16.50	C	8.29	B	10.50	B	
XXX	PENINSULAR LATEX MATE BLANCO	5'	71.50				76.84	E							
XXX	COLORAMICA LATEX MATE BLANCO	1'			9.00	C	9.04	F		D	5.45	C	7.50	C	
XXX	COLORAMICA LATEX MATE BLANCO	5'			42.50		36.16	G							

En atención a que SWCA representa, por sí solo, más del cincuenta por ciento de la rama de producción nacional, ya sea medido en términos de las ventas o de la producción, se encuentra legitimado para presentar la solicitud al constituir una proporción importante de la rama de producción nacional, de conformidad con lo establecido en el artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping, el artículo 6 del Reglamento Centroamericano sobre Prácticas Desleales de Comercio y el artículo 4 de la Ley Especial de Defensa Comercial de El Salvador.

Los productores nacionales se pueden contactar en las coordenadas siguientes:

PINSAL S.A. de C.V.

Representante Legal: Sandra Funes
 Dirección: Calle El Matazano, Soyapango, San Salvador, El Salvador.
 Teléfono: (503) 2500-2727, Fax: (503) 2500-1747
 Email: ventas@pinsal.com.sv
 Web: www.pinsal.com.sv

CHEMICAL COLOR, S.A. de C.V.

Representante Legal: José Orlando Arteaga Figueroa
 Dirección: Colonia La Chacra, 54 Ave. Sur 100 metros al sur del Boulevard del Ejército a la altura de Molsa, Soyapango, San Salvador, El Salvador.
 Teléfono: (503) 2205-9500
 Email: info@chemicalcolor.com.sv
 Web: http://chemicalcolor.com.sv

DISTRIBUIDORA YARA, S.A. DE C.V.

Representante Legal: Sr. Jose Roberto Yara Borja

Dirección: Km 27 1/2 carretera Panamericana. San Juan Opico, La Libertad, El Salvador

Teléfono: (503)2333-7600, Fax: (503) 2333-7601

Web: www.direya.com

2.3 Producto afectado

SWCA produce pinturas y productos relacionados para los mercados arquitectónicos, de mantenimiento, industriales y automotrices. Para cada línea de producto, SWCA vende diferentes calidades, que tienen diferentes precios.

Para el mercado arquitectónico, y en específico las pinturas base látex, SWCA cuenta con productos en cinco diferentes calidades:

1. PREMIUM/SUPERIOR: A100/Classic99;
2. EXCELENTE: Excello/Style Perfect/Weather Perfect
3. MUY BUENA: Colonial;
4. ESTANDARD: Peninsular; y
5. ECONÓMICA: Colorámica.

Además, SWCA produce dos opciones en látex:

Productos Empacados de Fábrica (PEF): Una pintura de color empacado se vende en presentación de galones de 128 onzas fluidas y contiene un color final listo para ser utilizado por el cliente.

Bases entintables: Las bases entintables se refieren a aquel producto intermedio que requiere una última etapa de complementación que se realiza en el punto de venta, proceso a través del cual se obtiene una pintura con el color deseado por el cliente al agregar las dispersiones de pigmentos líquidos de colores universales llamados Blend-A-Color.

En el caso de la presente solicitud de investigación, los productos afectados por prácticas dumping son las PINTURA BASE LÁTEX, producto empacado de fábrica o PEF; entendida ésta última como una pintura a base de polímeros dispersos o disueltos en un medio acuoso, lista para aplicar en su uso final, incluyendo todas las calidades menos la económica, clasificadas en las fracciones arancelarias **3209.10.90** y **3209.90.10** del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC).

Para mayor certeza, se aclara que para efectos de esta solicitud no se incluyen las pinturas dispersas o disueltas en un medio no acuoso (pinturas base aceite), clasificadas en la partida del 3208 del SAC, ya que, si bien

tienen un uso similar, las diferencias en su composición son tales que no pueden ser considerados productos similares o comparables para efectos del Acuerdo Antidumping⁴. Dentro de este grupo de pinturas base látex se está solicitando se inicie una investigación para las siguientes cuatro líneas de pinturas:

Cuadro No. 2
Línea de Pintura Látex producida por
SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA
e incluidas en esta solicitud de investigación

FRACCIÓN ARANCELARIA	TIPO	LÍNEA
3209.10.90 y/o 3209.9010	PINTURA BASE AGUA – PRODUCTO EMPACADO DE FÁBRICA (PEF)	1.A A100/Classic 99
		1.B Excello Látex
		1.C Colonial Style Látex
		1.D Peninsular Látex



A continuación, se presenta una descripción detallada del tipo de pintura que SWCA produce que se solicita sea objeto de investigación.

PRODUCTO: PINTURA BASE AGUA – PRODUCTO EMPACADO DE FÁBRICA (PEF)

Fracción arancelaria:

- **3209.10.90**, cuya descripción en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías corresponde a pinturas y barnices a base de

⁴ En dos de las investigaciones identificadas en la sección 1. de esta solicitud, las autoridades competentes han considerado que las pinturas base látex y las pinturas base aceite son productos diferentes, realizando comparaciones independientes para cada uno de los tipos de pintura, lo que comprueba que no son productos similares que puedan ser comparados entre sí. En el caso de Costa Rica la investigación se limita a la pintura base látex, al igual que en esta solicitud.

polímeros sintéticos o naturales modificados, dispersos o disueltos en un medio acuoso, a base de polímeros acrílicos o vinílicos, pero que no constituyen un barniz del tipo utilizado en artes gráficas.

- **3209.90.10**, cuya descripción en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías corresponde a las demás pinturas a base de polímeros sintéticos o naturales modificados, dispersos o disueltos en un medio acuoso.

Códigos de la empresa: A6, A27, B5, B79, y K53⁵

Materia prima e insumos: Una pintura de color empacada de fábrica, se refiere a aquel producto terminado el cual está listo para ser vendido en los puntos de venta y no requiere ningún proceso adicional para que pueda ser utilizado por el cliente final.

Para la fabricación de este tipo de pinturas se utilizan los siguientes insumos:

- **Pigmentos:** Partículas insolubles finamente divididas y dispersas que proveen a la pintura color y poder cubriente.
- **Cargas o extendedores:** Series de material sólido que no provee color a la pintura y tienen una función rellenadora y extendedora del pigmento.
- **Resina:** También conocida como vehículo o ligante, son sustancias como polímeros y que forman un film continuo. En el caso de las pinturas de látex, este polímero es generalmente de origen vinílico o acrílico disperso en un medio acuoso.
- **Solventes:** Es una sustancia líquida que puede ser de uno o más componentes, la cual se emplea en la dilución de aglutinantes o pinturas sin que ocurra una reacción química. El objeto es ajustar la consistencia para optimizar las condiciones de aplicación. El mismo se evapora durante la formación del film. En el caso de las pinturas de látex el solvente utilizado es agua.
- **Aditivos:** Todas aquellas sustancias que tienen un peso importante en las propiedades de la pintura, si bien su concentración en la formulación es baja, pero cumplen funciones específicas como, por

⁵ Los códigos o líneas de pintura, según SKU, utilizados por SWCA internamente para las pinturas base látex objeto de esta investigación se listan en el Anexo 2.3.1 de la versión confidencial de esta solicitud de investigación, los cuales no pueden ser compartidos con la competencia debido al carácter interno y reservado de la información.

ejemplo, dispersantes, secantes, nivelantes, antiespumantes, biocidas, etcétera.

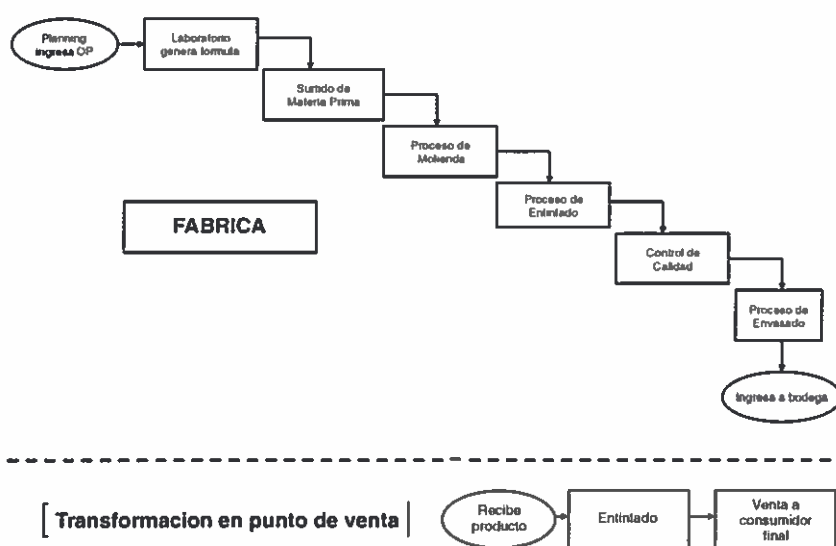
Características Materiales y Apariencias: El producto final posee las siguientes características físicas:

- **Apariencia física:** Líquido
- **Olor:** Característico a pintura de látex. Este olor desaparece luego de que la pintura es aplicada y curada.
- **Solubilidad:** soluble al agua.
- **Peso por Galón:** En promedio una pintura base látex pesará alrededor de las 9 lb. por galón.
- **pH:** entre 8.5 y 9.5
- **Viscosidad:** en general entre 90 y 120 unidades Krebs (KU)

Forma de aplicación: Brocha, rodillo, atomización. Una pintura de color empacado se vende en presentación de galones de 128 onzas fluidas y contiene un color final listo para ser utilizado por el cliente.

Uso final del producto: Las pinturas de agua a base de látex de color empacado tienen una finalidad arquitectónica y decorativa que van desde uso como primario (primer) y acabado final (color final) o uso para texturas decorativas.

**Diagrama No. 2
Proceso Productivo
Pinturas Base Látex**



Fuente: SWCA

Si bien SWCA atiende nueve diferentes segmentos de mercado, los productos base látex para los cuales se está solicitando se inicie la investigación se destinan a diferentes consumidores: ama(o) de casa, pintores contratistas, construcción-arquitectos-decoradores-especificadores, comercio y servicios, industria y gobierno.

La gran mayoría de las pinturas base látex de SWCA se vende a través de sus propias tiendas o puntos de venta, en ferreterías o almacenes.

Cabe indicar que toda la pintura fabricada por SWCA se realiza bajo los parámetros establecidos por *The Sherwin Williams Company* y es fabricada bajo los más estrictos estándares de calidad. A través del desarrollo de continuos procesos de innovación y medición de resultados, a nivel mundial la pintura Sherwin Williams ha logrado ubicarse entre las más recomendadas por los consumidores. Por ejemplo, en Estados Unidos, el Centro de Investigación Nacional de Reportes del Consumidor, que entrevista cada año a más de un millón de consumidores de ese país bajo las más avanzadas técnicas para realizar encuestas y, además, cuenta con un laboratorio científico para probar productos disponibles al público en el mercado, determinó en el Reporte de Pinturas del 2016, que la pintura Sherwin Williams para exteriores aparece entre las marcas más recomendadas por parte del consumidor en los Estados Unidos Ver Anexo 2.3.2. Por el contrato suscrito entre *The Sherwin Williams Company* y SWCA, esta última debe mantener en la producción de sus pinturas los mismos estándares que la pintura que *The Sherwin Williams Company* elabora en Estados Unidos.

Otra prueba de este reconocimiento de las pinturas SWCA en el mercado salvadoreño es la carta que se adjunta en el Anexo 2.3.3 de esta solicitud de investigación, por parte del arquitecto Raúl Juárez Cestoni, presidente del Colegio de Arquitectos de El Salvador. Como lo señala el arquitecto Juárez Cestoni, para el gremio es reconocido que "En el caso de las pinturas de SWCA, el gremio reconoce que sus pinturas arquitectónicas se ubican en el rango de alta calidad, definida como una pintura de alto rendimiento, aplicando más metros cuadrados por mano, lo que permite obtener un índice de economía en nuestros proyectos. Asimismo, son pinturas que tienen elementos innovadores". Lo anterior demuestra que, en un segmento de profesionales usuarios y conocedores de pintura, la marca Sherwin Williams es reconocida por su alto desempeño.

En resumen, en el caso de la presente solicitud de investigación, los productos afectados por prácticas dumping son las PINTURA BASE LÁTEX; es decir, pintura a base de polímeros dispersos o disueltos en un medio acuoso, lista para aplicar en su uso final, clasificadas en las fracciones arancelarias 3209.1090 y 3209.9010 del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), tal y como se muestra en la Cuadro No. 3 que se agrega en la sección siguiente. Los productos que se clasifican en ambas fracciones arancelarias son producidos a base de agua (látex).

2.4 Consideraciones sobre el producto similar

El artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping establece 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. El concepto de "producto similar" ha sido interpretado de forma reiterada, al menos en el contexto del artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, cuya interpretación es aplicable, en cierta medida, para analizar el estándar previsto en el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping.

Si bien el Órgano de Apelación de la OMC ha reconocido que para determinar la "similitud" entre dos o más productos debe hacerse un análisis caso por caso que conlleve una "apreciación personal" o "discrecional", también ha establecido los elementos que deben ser considerados en el análisis de similitud en cada caso concreto. El Órgano de Apelaciones ha establecido cuatro "características" que pueden compartir los productos al ser comparados:

- "i) las propiedades físicas de los productos;*
- ii) la medida en que los productos pueden destinarse a los mismos usos finales o a usos finales similares;*
- iii) la medida en que los consumidores perciben y tratan a los productos como distintos medios posibles de cumplir determinadas funciones a fin de satisfacer una necesidad o demanda determinada, y*
- iv) la clasificación internacional de los productos a efectos arancelarios."*⁶

Estas características se analizarán a continuación para determinar la similitud de los productos importados objeto de la investigación y los elaborados por SWCA. Sin embargo, previo a analizar la similitud del producto importado objeto de investigación con el elaborado por SWCA, se hará una breve explicación de la práctica desleal que motiva la importación de la pintura base látex con precios dumping. Para facilidad, en esta solicitud se le denominará la práctica desleal como la "reventa de pintura".

La "reventa de pinturas" inicia con la adquisición de pinturas –para el caso en concreto pintura base látex– por parte de un exportador de pintura radicado en Estados Unidos, como ejemplo, GDB International Inc., que desde 1993 se dedica a la venta de sobreproducciones, liquidaciones y saldos de pinturas, tintes, recubrimientos especializados y productos similares. Hasta donde se tiene conocimiento, es la empresa más grande a nivel mundial en esta rama de actividad, con más de 100,000 metros cuadrados en bodegas

⁶ Informe del Órgano de Apelación, Comunidades Europeas - Medidas que afectan al amianto y a los productos que contienen amianto, adoptado el 12 de marzo de 2001.

con materiales, maquinaria y equipo especializado. Sus productos son comprados a fabricantes en Estados Unidos, Canadá y Europa y su actividad principal es exportar esos productos a los cinco continentes. Los productos que revenden son de calidad premium manufacturados por los principales productores de pintura, como por ejemplo *The Sherwin Williams Company* o *The Glidden Company*, con garantías que rondan entre 12 y 15 años. Dichos productos son reempacados por GDB International Inc. para la venta a sus clientes. En otros términos, su negocio radica en comprar pinturas de alta calidad, que por razones atípicas tienen un valor comercial menor, para posteriormente exportarlas a un bajo costo.

Figura 1
Captura de Pantalla de la Página Web de GDB International Inc.



GDB INTERNATIONAL LATINOAMERICA

Fuente: Página Web de GDB International (<http://www.gdbinternational.com/paint/esp/>)

Dos ejemplos son útiles para explicar cómo funciona el modelo de negocios que permite adquirir pintura de alta calidad a precios bajos. El primer ejemplo son las liquidaciones, que ocurren cuando una tienda grande, como por ejemplo *Home Depot*, tiene excedentes de determinadas pinturas que ya no comercializará al por menor. Esta pintura, en lugar de considerarla como un desperdicio es vendida, al por mayor, a *GDB International Inc.* a un precio menor al establecido al consumidor final, lo que le permite recuperar a *Home Depot* parte del costo que originalmente pagó por adquirirla.

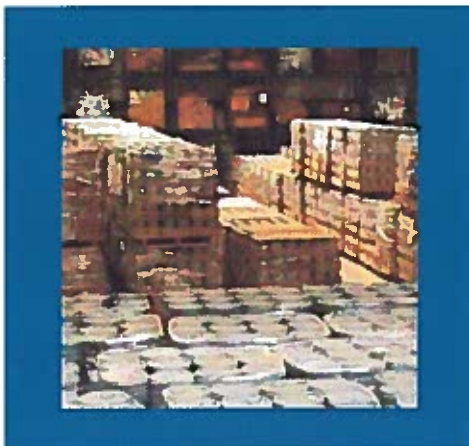
El segundo ejemplo es la adquisición de “mistints”, que ocurre cuando un consumidor compra en una tienda un tono particular de pintura, pero al abrirla

descubre que no es el tono deseado; es decir, es un "mistint". Este producto, al devolverse a la tienda, se convierte en un saldo o excedente que posteriormente es revendido a empresas como *GDB International Inc.*

Figura 2
Captura de Pantalla de la Página Web de GDB International Inc.



Pinturas de látex y esmalte



La línea más grande, variada y de mayor calidad en pinturas látex y esmaltes.

MISTINT

Una tarima* de pinturas con variedad de *colores y marcas* a un precio espectacular.

Elija látex o esmalte.

SPP Blancos

Una tarima* de pinturas con variedad de *tonalidades blancas* en variedad de marcas a un super precio.

Elija látex o esmalte.

AB100

Un tote* o tarima de cubetas de color blanco puro mate. Una sola marca.

Premium

Elija de nuestras existencias la marca y el color disponible en calidad premium en galón, cubeta o tonel.

*Tarima: 210 galones o 24 cubetas *Tote: 250 galones *Cubeta: 5 galones

Fuente: Página Web de GDB International (<http://www.gdbinternational.com/paint/esp/>)

Este tipo de negocio permite a los importadores o compradores de *GDB International Inc.* desarrollar su propia marca con pinturas de alta calidad y promoverlas bajo el lema de "*haga crecer su negocio vendiendo productos premium adquiridos a un precio increíble*". De esta manera, las empresas importadoras pueden comprar saldos o pintura en liquidación a la firma en Estados Unidos o cualquiera de sus centros de distribución en el mundo y etiquetarlos con una nueva marca, para posteriormente venderlos en su

mercado local.⁷ Cabe indicar, que esta modalidad hace que en los mercados de exportación se venda pintura premium bajo una etiqueta estándar, o bien, pintura premium con una etiqueta que así lo indique. Todo dependerá de la modalidad bajo la cual se haya comprado la pintura (reventa, "outlet o pronta a vencer", "mistint", etc.)

Con la información disponible, se ha determinado que en el país se está importando pintura base látex de por lo menos un exportador, *GDB International Inc.* a precios dumping, la cual ha sido exportada desde Estados Unidos.

Las pinturas exportadas por GDB a El Salvador, con la información que razonablemente tiene a disposición la empresa solicitante, es adquirida por empresas como Inversiones Lemus, S.A. de C.V. Esta última firma comercializa las pinturas a través de sus propias tiendas y, adicionalmente, participa en proyectos específicos como contratista directo en el suministro de las pinturas. Tal y como se puede constatar en la página web de Inversiones Lemus (www.lemus.com.sv), actualmente esta firma cuenta con 14 sucursales a través de las cuales vende la pintura bajo la marca American Colors.

Se adjunta en el Anexo 2.4.1, los Documentos que acreditan la existencia legal y representación legal de la sociedad importadora a El Salvador, INVERSIONES LEMUS, S. A. DE C.V.: A) Certificación emitida por el Registro de Comercio de la escritura pública de Modificación al Pacto social, la cual contiene todos los estatutos por los cuales se rige la sociedad; B) Credencial de Elección de la Administración vigente, de la cual aparece que el Administrador Único Propietario y Representante Legal de la Sociedad es el señor RIGOBERTO ANTONIO FIGUEROA LEMUS.

Asimismo, se adjunta dentro de dicho anexo, la siguiente información sobre dos empresas posiblemente relacionadas:

Documentos que acreditan la existencia legal y representación legal de la sociedad, CORPORACIÓN LEMUS, S. A. DE C.V.: Certificación emitida por el Registro de Comercio de la escritura pública con los estatutos por los cuales se rige la sociedad, incluyendo la forma de elección de la Administración vigente.

Matrícula de empresa, de la empresa comercial, LEMUS.: donde se reporta como titular de la empresa la señora ANA CECILIA FIGUEROA LEMUS.

⁷ La información contenida en los tres párrafos que anteceden, incluyendo el segundo ejemplo citado, se obtuvo de la página web de GDB International Inc. y que puede accederse en <http://www.gdbinternational.com/paint/esp/>.

Figura 3
Captura de Pantalla de la Página Web de GDB International Inc.



**Haga crecer su negocio
vendiendo productos premium
adquiridos a un precio increíble**

Debido a los precios que manejamos y a las condiciones bajo las que recibimos los productos, Ud. tiene la opción de etiquetarlos con su propia marca.

Venda productos de calidad superior y fortalezca su propia marca



Fuente: Página Web de GDB International (<http://www.gdbinternational.com/paint/esp/>)

Al analizar la calidad física y química de las pinturas base látex comercializadas bajo la marca American Colors, premium y standard, se determinó que en atención a sus propiedades y naturaleza eran comparables con cuatro líneas de pintura fabricada por SWCA: 1) Premium, 2) Excelente 3) Muy Buena y 4) Estándar. Esto se confirmó con pruebas realizadas en el Laboratorio Regional de Investigación y Desarrollo de SWCA, en San Salvador –las cuales se aportan en el Anexo 2.4.2 de esta solicitud de inicio de investigación– que demuestran que haciendo uso de Métodos Institucionales de Prueba (MIP) las pinturas importadas amparadas en la marca American Colors presentan características y cualidades muy similares a las producidas por la industria salvadoreña para los tipos premium, excelente, muy bueno y estándar.

Es preciso hacer notar que los fabricantes de pinturas del mundo utilizan prácticamente los mismos proveedores de materias primas, debido a que no existe gran variedad en el mercado. De manera que los insumos utilizados en la fabricación de la pintura son similares o idénticos (pigmentos, las cargas o extendedores, las resinas, los solventes y los aditivos). En el caso de SWCA los insumos para la producción de pintura son comprados por la industria salvadoreña en los mercados internacionales, donde existe un número limitado de proveedores. De manera que quienes se suplen de este mercado utilizan insumos muy similares para la fabricación.

Las pruebas realizadas en el laboratorio de SWCA demuestran que las pinturas exportadas por GDB y vendidas en el mercado salvadoreño están siendo fabricadas con los mismos cuatro componentes que las pinturas de SWCA: resinas, solventes, aditivos y pigmentos. Sin embargo, lo único que cambia entre las líneas de pinturas son las proporciones. Entre más alta la calidad, más cantidad relativa de resina y de pigmento es agregada a la pintura.

Es por ello que el reporte del laboratorio concluye que: *"Todas las pinturas consideradas en el análisis constituyen pinturas arquitectónicas a base de látex para interior o exterior, ya que poseen características físicas y químicas propias de este tipo de pinturas de acuerdo a parámetros proporcionados por THE MASTER PAINTERS INSTITUTE."*

Como GDB International no es fabricante, ni su importador en El Salvador, quienes producen las pinturas en Estados Unidos también se suplen de los mismos proveedores internacionales. Tal y como se explicó anteriormente y se puede constatar en el sitio Web de la compañía (<http://www.gdbinternational.com>), GDB International no produce pintura, sino que la "revende". De hecho, comercializa marcas de pinturas de diversos fabricantes en Estados Unidos, tales como: *Benjamin Moore, Behr o The Sherwin Williams Company.*

Las pruebas de laboratorio realizadas por SWCA a una pintura a la venta en el mercado salvadoreño bajo la marca American Colors, en cuya etiqueta se indicaba "Made in the U.S.A." (ver Anexo 2.4.3 donde se adjuntan las etiquetas, cartas de color y hojas técnicas de las pinturas de American Colors vendidas en el mercado salvadoreño), confirma que efectivamente esa pintura utiliza el mismo tipo de insumos que una pintura producida en El Salvador.

Como se puede verificar en la cotización que la propia *GDB International* le proporcionó a SWCA, aportada en el Anexo 2.4.4 de esta solicitud de investigación, esta firma revende pinturas de las marcas mencionadas, las cuales también son vendidas en Estados Unidos --por los propios fabricantes o tiendas de departamentos-- y, en el caso particular de las fabricadas por

The Sherwin Williams Company, el proceso productivo es exactamente igual al de SWCA, porque así lo exigen el acuerdo firmado entre ambas empresas.

De manera que el producto vendido en Estados Unidos y el exportado hacia El Salvador, a precios dumping, es similar en cuanto a los insumos utilizados para su producción.

A nivel mundial, el proceso de producción en la industria de pinturas también es muy similar. La diferencia radica en la proporción y calidad de las materias primas utilizadas. Como se explicó previamente, la elaboración de pinturas base látex inicia con la adición de agua, regulador de PH y agentes dispersantes a un estanque de pre mezcla. Posteriormente, se adicionan los pigmentos y agentes extensores. El objetivo es dispersar el pigmento de forma eficaz tratando de separar los agregados de partículas de pigmento en sus partículas elementales. Una vez conseguido el grado de molienda deseado, se procede a la transformación, que consiste en terminar de añadir materia prima, fundamentalmente resina y disolvente y los aditivos. Luego se incorporan las resinas y los plastificantes, seguidos de preservantes y antiespumantes, para finalmente agregar la emulsión de resina⁸. Por último, se agrega el agua necesaria para lograr la consistencia deseada. Luego de mezclar todos los ingredientes, el producto obtenido es filtrado para remover pigmentos no dispersos (mayores a 10 μm), posteriormente sigue el proceso de envasado en tarros/recipientes y el embalado. Normalmente solo los esmaltes pasan por equipos de molienda; los látex y pastas se dispersan y terminan en estanques de mezclamiento⁹. Aunque es posible cambiar el grado de tecnología aplicada al proceso productivo, la formulación suele ser un proceso muy estandarizado en el mundo.

American Colors vende pintura en el mercado salvadoreño en tres tipos de presentaciones: galones, cuartos y cubetas. En todas las presentaciones las pinturas están listas para aplicar por parte del consumidor final, a las cuales se les denomina en la operación normal de SWCA "productos empacados de fábrica".

SWCA también comercializa sus pinturas en el mercado salvadoreño bajo estas tres modalidades (cubetas, galones y cuartos). Además de comercializar productos empacados de fábrica listos para su aplicación, la empresa también vende bases entintables. Sin embargo, es preciso hacer notar a la autoridad investigadora que las bases entintables no forman parte de los productos objeto de esta solicitud de investigación, ya que conforme a las investigaciones realizadas no se ha detectado que los distribuidores en El Salvador de American Colors vendan bases entintables.

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*

Para efectos de claridad a lo largo de esta solicitud de investigación deben tenerse presente las siguientes equivalencias:

- 1 cuarto = 0,25 galones;
- 1 cubeta = 5 galones;
- 1 galón = 4,2 kilogramos.

Como se mencionó al inicio de la sección 2.3, con respecto al uso final del producto, tanto la pintura base látex importada y posteriormente comercializada bajo la marca American Colors, como la producida por SWCA es utilizada para la cobertura de superficies arquitectónicas, ya sea en interiores o exteriores. En otros términos, se utiliza en residencias, hoteles, comercios, edificaciones de gobierno y, en general, en cualquier superficie que requiera pintura para su cobertura. En el Anexo 2.4.5 se incluyen las etiquetas, cartas de color y hojas técnicas del producto fabricado localmente por SWCA, en las cuales se evidencia que ambos tipos de pinturas son utilizados para los mismos fines por parte del consumidor final. Es importante señalar que no existe cartilla de color de la A100/Classic 99, ya que solo se produce en tono blanco.

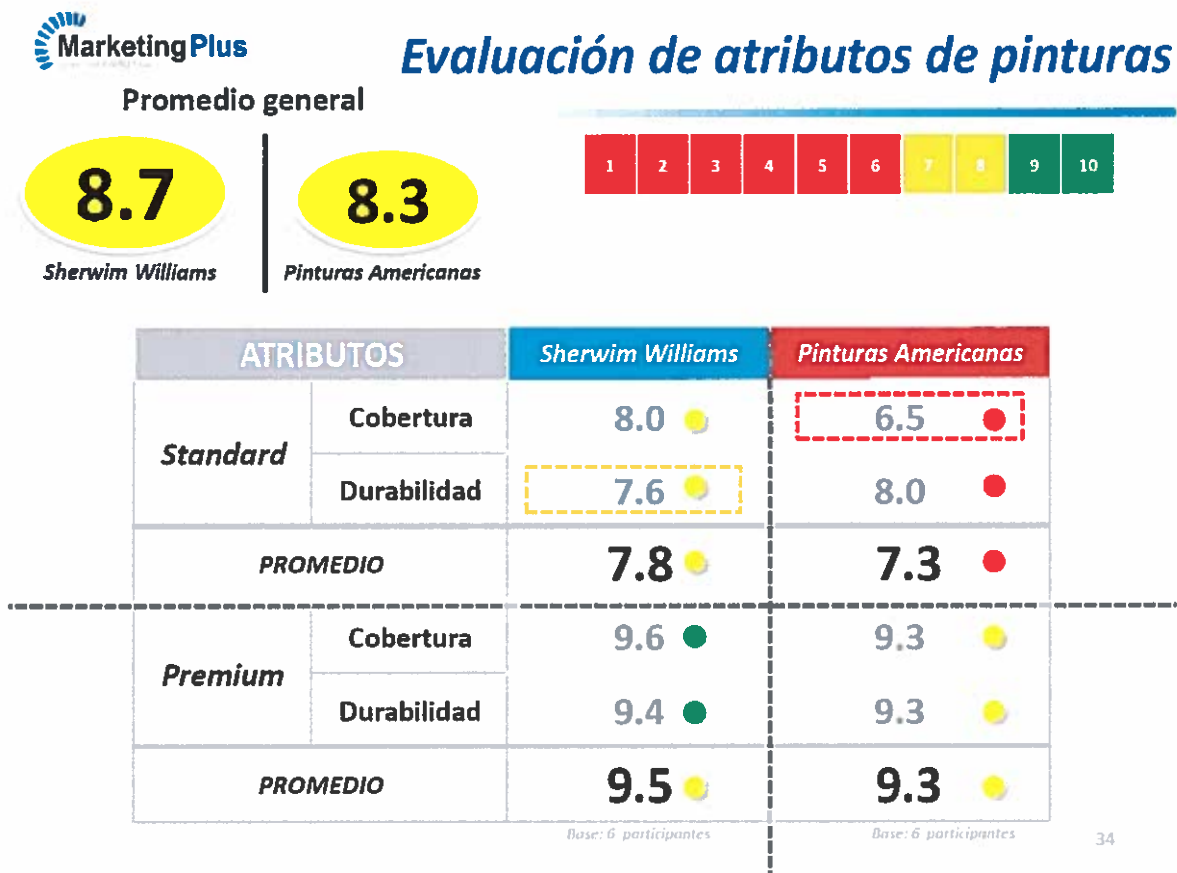
En cuanto a la percepción del consumidor, aunque no existe en el mercado salvadoreño un estudio global de sus preferencias entre las pinturas nacionales e importadas objeto de esta solicitud de investigación, ambas se comercializan de manera similar, diferenciando productos “premium” de productos “estándar”. En el caso de las pinturas importadas éstas se presentan al consumidor como productos de alta calidad, sin hacer clarificaciones sobre su procedencia, es decir, si la pintura es una reventa de una sobreproducción, liquidación, saldo, “mistint” u otros.

Con la información que se pone a disposición al consumidor, por parte de American Colors, lo único que se indica es que se trata de pinturas de alta calidad a bajos precios. Por consiguiente, es razonable que, en la percepción del consumidor, creada para mercadear y comercializar estos productos, exista una relación directa de competencia entre la pintura importada y la fabricada localmente, así como entre las diferentes calidades.

Esto se pudo comprobar por medio de la realización del “Estudio de Percepción e Imagen de Marcas Sherwin Williams y Pinturas Americanas”, realizado por la empresa Marketing Plus, a petición de SWCA. Los resultados de este estudio reflejan el alto grado de sustituibilidad entre las pinturas de SWCA y las de American Colors, como se puede apreciar en el documento incluido en el Anexo 2.4.6, así como en la Ficha de Evaluación contenida en la Figura 4, en donde el consumidor califica ambos tipos de pinturas (marca SWCA y American Colors) de forma muy similar en atributos como cobertura y durabilidad. De manera que la diferencia que el usuario resalta es básicamente el precio. En la versión confidencial se incluye para conocimiento de la Autoridad Investigadora los detalles del Estudio, el

cual no puede ser incluido en la versión no confidencial de la solicitud, por contener información confidencial sobre otros competidores de SWCA en el mercado salvadoreño, que no es conveniente divulgar para no afectar las condiciones de competencia de mi representada. Sin embargo, se incluye en la Figura No. 4, las conclusiones principales del estudio en lo que respecta a las condiciones de competencia de los productos producidos por SWCA y los productos marca American Colors.

Figura 4
Ficha de Evaluación Focus Group SWCA vs Pinturas Americanas



Finalmente, tanto la pintura base látex importada desde Estados Unidos como la producida por SWCA se clasifican en los incisos arancelarios 3209.10.90 y 3209.90.10, del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías como se explicó previamente.

2.5 Denuncias en otros países centroamericanos por importaciones de la pintura base látex utilizando la práctica de reventa

Desde finales de los noventa, el mercado de pinturas ha venido cambiando de forma considerable en Centroamérica. Por una parte, los procesos de

apertura, así como las fusiones y adquisiciones han propiciado una fuerte competencia en la región para este sector. Al tiempo que el mercado ha cambiado de composición, también han aumentado de forma considerable las importaciones procedentes de Estados Unidos.

Existen antecedentes en la región centroamericana que demuestran que una buena parte de las importaciones de pintura base látex procedentes de Estados Unidos se han realizado en condiciones desleales de comercio, utilizando la práctica de reventa de pintura antes mencionada. Como se podrá apreciar de la cronología aquí detallada, esta práctica se ha ido generalizando.

La primera investigación se inició en Costa Rica, en el año 2005, cuando la industria nacional solicitó la apertura de un proceso de investigación contra la importación de pintura base látex procedente de Estados Unidos. En abril del 2006, la Autoridad Investigadora de ese país autorizó la imposición de medidas provisionales contra las exportaciones procedentes de Estados Unidos, realizadas por CELERA GROUP, S.A., e importadas por BRZ Group S.A., por un derecho adicional sobre el arancel ad valorem de un 516%¹⁰. En enero del 2007¹¹, el Ministro de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica emitió la determinación final confirmando la aplicación del derecho adicional sobre el arancel ad valorem antes mencionado –así como una medida residual– por un plazo de cuatro años. En aplicación de lo establecido en el artículo 11.2 del Acuerdo Antidumping, en el 2011 las autoridades costarricenses iniciaron el Examen de Extinción de Derechos Antidumping sobre las pinturas a base de agua, a solicitud de la industria productora de pintura de ese país. Un año más tarde, mediante Resolución No. 045-2011, emitida por el Ministro de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, se prorrogó la aplicación por 5 años más, a partir de noviembre de 2011, del derecho adicional sobre el arancel ad valorem de 516% para las pinturas base látex procedentes de Estados Unidos, al considerar que era necesario mantenerlo para neutralizar el daño que causaría las importaciones a precios dumping si se eliminaba la medida. En otras palabras, en esta resolución se determinó que si se eliminada la medida antidumping reiniciarían las importaciones de pintura base látex a precios dumping.

En el año 2009, la autoridad competente de la República de Panamá inició una investigación antidumping en la cual los exportadores de reventa de pinturas desde Estados Unidos fueron incluidos. La autoridad competente panameña, dos años más tarde, determinó que las exportaciones de pinturas (incluyendo pintura base látex) de Estados Unidos a Panamá se realizaban a

¹⁰ Si bien la empresa exportadora es diferente a la del caso en concreto, de la lectura de la resolución donde se imponen los derechos antidumping se constata que es la misma práctica desleal de reventa de pinturas.

¹¹ Resolución N° 006-2007 emitida a las quince horas del dieciocho de enero de dos mil siete por el Ministro de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica.

precios dumping, con márgenes del orden de 308% y 493% para las empresas *GDB International Inc.* y *Regal International Ventures*, respectivamente¹². En ambos casos, se determinó que los exportadores realizaban la práctica desleal de reventa de pinturas.

Finalmente, en el año 2010, la autoridad competente de la República de Honduras inició una investigación antidumping. En este caso, también se determinó que las exportaciones de pinturas (incluyendo pintura base látex) procedente de Estados Unidos se realizaba a precios dumping, estableciendo un margen promedio para las empresas estadounidenses exportadoras, que incluían *GDB International Inc.* y *Regal International Ventures*, de 224%.

De lo expuesto resulta evidente que, en los tres casos conducidos –en años recientes– en Centroamérica sobre prácticas dumping, las autoridades competentes de Costa Rica, Honduras y Panamá, todas determinaron que las importaciones de pintura base látex procedente de Estados Unidos -- exportadas por la misma empresa *GDB International Inc.*--, o por otras empresas que utilizan la práctica desleal de reventa de pintura, han arrojado márgenes de dumping altísimos, desde el 224% hasta un 516%.

2.6 Derechos de aduana y otras medidas comerciales

El Salvador aplica un arancel del 15% para las pinturas clasificadas en las dos fracciones arancelarias donde se clasifica la pintura objeto de esta solicitud de inicio de investigación: 3209.10.90 y 3209.90.10. No obstante, si el producto importado cumple con la regla de origen establecida bajo del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos (CAFTA-DR), los aranceles preferenciales para las pinturas objeto de interés planteadas en esta solicitud de inicio de investigación son de cero.

¹² Resolución N° 05 emitida el veintiuno de abril de dos mil once por el Director Nacional de Administración de Tratados Comerciales Internacionales y de Defensa Comercial de Panamá.

Cuadro No. 3
Códigos arancelarios y aranceles aplicables a las pinturas base látex

3209	PINTURAS Y BARNICES A BASE DE POLIMEROS SINTETICOS O NATURALES MODIFICADOS, DISPERSOS O DISUELTOS EN UN MEDIO ACUOSO	Arancel nación más favorecida (%)	Arancel preferencial para EE.UU. (%)
320910	- A base de polímeros acrílicos o vinílicos		
32091090	-- Otros	15	0
320990	- Los demás:		
32099010	- - Las demás pinturas	15	0

Además, las importaciones están sujetas a la tasa de 13% de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y Servicios (conocido como IVA).

Como el CAFTA-DR permite que la certificación de origen la realice el importador, exportador o productor, para efectos de esta investigación se parte del supuesto que la pintura importada desde Estados Unidos cumple con las condiciones de origen establecidas en ese acuerdo comercial y, por tanto, puede acceder al mercado salvadoreño beneficiándose de la preferencia arancelaria que el Tratado ofrece. Lo anterior, en atención a que el modelo de negocios mencionado prevé la adquisición de pintura de alta calidad de productores que manufacturan sus productos en Estados Unidos.

En atención a la restricción establecida en el artículo 8-B de la Ley de Simplificación Aduanera, la empresa solicitante no tiene acceso a la información aduanera que permita determinar cuáles son los impuestos que realmente paga la pintura importada, por tratarse de información confidencial en El Salvador. Por tanto, esta información no está razonablemente a disposición del solicitante en los términos establecidos en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping. Sin perjuicio de ello, esta información podrá ser obtenida por la Autoridad Investigadora solicitando la información correspondiente a la Dirección General de Aduanas. Asimismo, los investigados y terceros interesados tendrán la oportunidad de presentar cualquier prueba en contrario que estimen conveniente, en caso que las importaciones paguen arancel. Cabe resaltar que dado el alto margen de dumping evidenciado en esta solicitud el pago o no de aranceles no afecta las conclusiones realizadas.

2.7 Conclusión sobre el producto investigado

Del producto importado y el producido por SWCA se puede concluir que se trata de productos similares en, prácticamente, todos sus aspectos: uso final, composición, calidad, percepción del consumidor y clasificación arancelaria.

En conclusión, la pintura base látex importada desde Estados Unidos y comercializada bajo la marca American Colors en El Salvador, y la producida por la industria local salvadoreña son productos altamente sustituibles o que compiten entre sí. Evidencia de lo anterior es que clientes que tradicionalmente habían sido atendidos por la industria nacional han decidido cambiarse a las pinturas importadas; situación que será abordada en el análisis de daño de esta solicitud de apertura de investigación.

2.8 Países concernidos

La denuncia planteada en esta solicitud se refiere a importaciones de productos originarios de Estados Unidos, procedentes directamente de Estados Unidos.

La exportadora identificada es:

- GDB INTERNATIONAL, INC. (ESTADOS UNIDOS) Dirección: 8 Taylor Rd., Edison, N.J. 08817, USA. Teléfono: 732-248-8700, FAX: 732-248-8740. Fuente de información website: <http://www.gdbinternational.com/paint.htm>

Cabe indicar que la información de contacto aportada es la que se encontraba disponible en el mercado o Internet. Asimismo, y dada las restricciones establecidas en el artículo 8-B de la Ley de Simplificación Aduanera, es posible que existan otros exportadores que no se han identificado. Por tal razón, se solicita al Ministerio de Economía que adicionalmente realice las comunicaciones y notificaciones procesales correspondientes que permitan identificar claramente a los exportadores correspondientes.

No se puede detallar todos los nombres e información de contacto de los fabricantes de pintura del producto producido en Estados Unidos y que es objeto de dumping en El Salvador, ya que como mencionamos, el exportador, en este caso *GDB International*, obtiene las pinturas de diversos productores o comercializadores, dependiente de las ofertas que estos hagan en un momento dado.

Sin embargo, se procede a presentar los datos de los principales productores:

Benjamin Moore & Co.,

101 Paragon Drive, Montvale NJ 07645.

Mike Searles, President and CEO of Benjamin Moore & Co.

Tel (855)-724-6802

E-mail: info@benjaminmoore.com

<http://www.benjaminmoore.com/en-us/welcome-to-benjamin-moore>

PPG Industrial Inc.

GLOBAL HEADQUARTERS

Charles E. Bunch, Executive Chairman, PPG Industries, Inc.

One PPG Place, Pittsburgh, PA 15272 USA.

PHONE:+1.412.434.3131 -

Email:silvey@ppg.com

<http://corporate.ppg.com/Home.aspx>

The Valspar Corporation

Gary E. Hendrickson, Chairman and Chief Executive Officer, The Valspar Corporation

Valspar Headquarters

PO Box 1461, Minneapolis, MN 55440-1461 USA

Phone: 612-851-7000

Email: webmaster@valspar.com

www.valspar.com

The Sherwin-Williams Company

101 Prospect Avenue NW

Cleveland, OH 44115

Tel: (800) 321-8194 Fax: (216) 566-1392

www.sherwin-williams.com

Behr Corp. Headquarters

Behr Process Corporation

3400 W. Segerstrom Ave. Santa Ana, CA 92704

Phone: 714.545.7101

Fax: 714.241.1002

www.behr.com

2.9 Importadores en El Salvador

El artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping establece que la solicitud (de investigación) contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos: "... una descripción completa del producto presuntamente objeto de dumping, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate".

Sobre la base de lo anterior, y con la información razonablemente a disposición del solicitante, el mayor comercializador y presunto importador del producto objeto de investigación, localizado en El Salvador es el siguiente:

INVERSIONES LEMUS S.A. DE CV.

Dirección: Calle y Colonia Monserrath No. 251, San Salvador, El Salvador.

Teléfono: (503) 2520 - 4600, email: infor@lemus.com.sv.

Persona contacto: Rigoberto Antonio Figueroa Lemus, Representante Legal.

Página web: www.lemus.com.sv.

CORPORACIÓN LEMUS S.A. DE CV.

Dirección: Calle y Colonia Monserrath No. 251, San Salvador, El Salvador.

Teléfono: (503) 2520 - 4600, email: infor@lemus.com.sv.

Persona contacto: Rigoberto Antonio Figueroa Lemus, Representante Legal

Página web: www.lemus.com.sv.

También se tiene conocimiento que una de las sucursales de Lemus factura bajo la razón social de Ana Cecilia Figueroa Lemus, y en los registros del CNR se reporta como titular de la empresa comercial denominada Lemus, ubicada en urbanización Residencial Montebello, Polígono "D", No. 49, Mejicanos, San Salvador.

Sin embargo, dadas las limitaciones establecidas en el art. 8-B de la Ley de Simplificación Aduanera, es posible que existan otros importadores sin que como solicitante se pueda tener conocimiento de ello. Como se indicó anteriormente, esta información podrá ser obtenida por la Autoridad Investigadora solicitando la información correspondiente a la Dirección General de Aduanas.

2.10 Suministradores, usuarios y consumidores en El Salvador

En la versión confidencial de la Solicitud se incluye el Cuadro No. 4, donde se listan las empresas y comercios distribuidores de pinturas base látex producidos por SWCA en El Salvador. En esta versión pública no se incluye este nivel de detalle, ya que la lista de empresas distribuidoras de SWCA es información confidencial que se relaciona directamente con las ventas de la empresa, y la concentración geográfica de las mismas. Divulgar esta información afectaría las condiciones de competencia de Sherwin Williams de Centroamérica, además de que no constituye información accesible mediante registros públicos ni es normalmente accesible al público por constituir información interna de la empresa.

Cuadro No. 4
Distribuidores de Sherwin Williams de Centroamérica, S.A. de C.V.

DISTRIBUIDOR	DIRECCIÓN	TELÉFONO	FAX
XXX	XXX	####-####	####-####
XXX	XXX	####-####	####-####

3. ANÁLISIS DE LAS IMPORTACIONES

Tal y como lo establece el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, la determinación de la existencia de daño debe basarse en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo de los siguientes aspectos: a) volumen de las importaciones objeto de dumping y el efecto de estas en los precios de los productos similares vendidos en el mercado interno y b) la repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos. Para atender el primer aspecto, además el artículo 3.2 establece "*que en lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador*".

Como se indicó en la sección 2.3 de esta solicitud, las pinturas importadas base látex objeto de dumping se clasifican en los códigos arancelarios: 3209.10.90 (Otros, a base polímeros acrílicos o vinílicos) y 3209.90.10 (Las demás pinturas), todas las que ingresan bajo estos códigos arancelarios son base agua¹³. Por tanto, para efectos del análisis de importaciones se ha tomado como referencia la totalidad de los datos reportados por el Banco Central de Reserva del El Salvador para cada uno de los códigos arancelarios mencionados.

Antes de analizar el comportamiento de las importaciones es fundamental tener claro que una de las modalidades de la reventa de pintura es la adquisición del producto por razones "de oportunidad", lo que significa que en ocasiones los exportadores que realizan esta práctica desleal, como *GDB International, Inc.* ponen a disposición ofertas de precios bajos para lotes grandes de pinturas que resultan tan atractivas que les permite a los compradores asumir los costos de mantener gran cantidad de producto en sus inventarios. Esta es la razón por la que las importaciones de pintura base látex procedentes de Estados Unidos, responden a un patrón o frecuencia de compra, el cual es posible observar en los últimos seis años en el comportamiento de las importaciones. Para poder observar ese patrón de comportamiento fue necesario incluir un período de análisis de importación

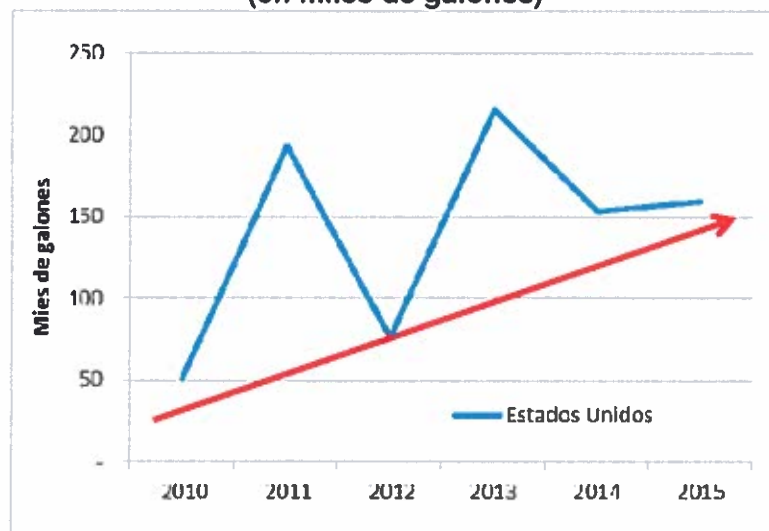
¹³ Las pinturas base aceite se clasifican en la partida 3208 del SAC.

de seis años. Solo se utilizarán 6 años de referencia para el análisis de importaciones, en todas las demás variables analizadas el período será de 5 años (2011-2015).

Los volúmenes de las importaciones, tanto en valores absolutos como relativos, han aumentado sustancialmente durante este período, alcanzando su punto más alto en el año 2013, como se refleja en el Gráfico 1.a. Entre el 2010 y el 2015 las importaciones de El Salvador de pintura base látex procedentes de Estados Unidos pasaron de 51.334 galones a 159.323 galones, lo que implica un crecimiento de 210% en términos absolutos. Es preciso hacer notar que, pese a que también se observa un incremento en las importaciones del resto del mundo, una buena parte de ese crecimiento se explica por Guatemala, cuyas importaciones han multiplicado su volumen en casi 15 veces durante el período mencionado. No obstante, las pinturas procedentes de Guatemala corresponden a calidades económicas que no se han incluido en esta investigación.

Si se excluyen las importaciones de Guatemala, que representan el 56% de las importaciones totales de pintura base látex del año 2015, las importaciones del resto del mundo crecerían un 71% entre el 2010 y el 2015, lo que equivale a casi una tercera parte del crecimiento experimentado por las importaciones procedentes de Estados Unidos (210%).

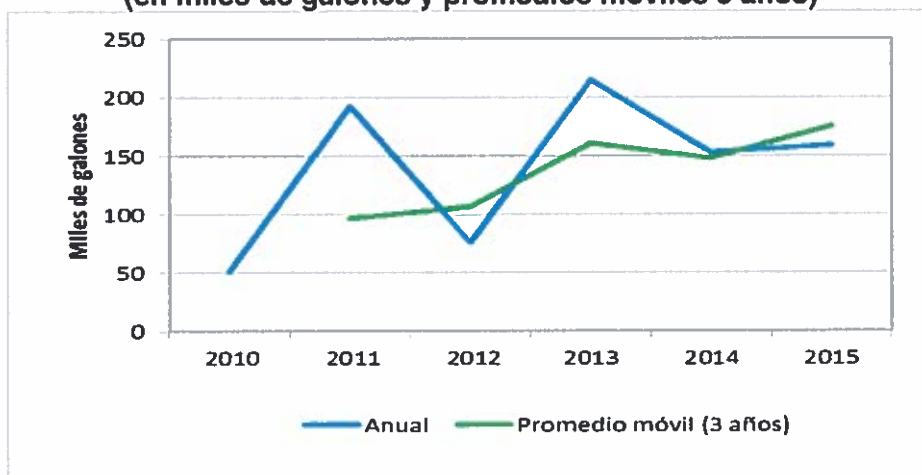
Gráfico No.1.a
El Salvador: Importaciones desde Estados Unidos
(en miles de galones)



Nota: Se refiere a las importaciones de las fracciones arancelarias 3209.10.90 y 3209.90.10 del SAC. Fuente: Elaboración propia, con base en datos del BCR.

Una forma de eliminar la estacionalidad o los cambios abruptos en una variable es a la utilización de promedios móviles¹⁴. Al realizar este ejercicio con las importaciones de pintura látex procedente de Estados Unidos para un período de tres años, todavía es posible observar un aumento importante entre el 2011 y el 2015 en el volumen importado. Como puede observarse en el Gráfico 1.b, aun cuando se utilizan promedios móviles o se "suavizan" los cambios bruscos, las importaciones desde Estados Unidos muestran un comportamiento ascendente, al pasar de 96.393 a 175.901 galones durante los años mencionados.

Gráfico No.1.b
El Salvador: Importaciones desde Estados Unidos
(en miles de galones y promedios móviles 3 años)



Nota: Se refiere a las importaciones de las fracciones arancelarias 3209.10.90 y 3209.90.10 del SAC.

Fuente: Elaboración propia, con base en datos del BCR.

En términos de valor, las importaciones provenientes de Estados Unidos, para los códigos arancelarios 3209.10.90 y 3209.90.10 de pintura base látex, crecieron un 160% durante los últimos seis años.

Para el año 2015, los principales países suplidores de este tipo de pintura en el mercado salvadoreño fueron: Guatemala, Honduras, México, Estados Unidos y Costa Rica, como puede observarse en los Cuadros No. 5a, 5b y 5c. Las importaciones procedentes de Estados Unidos representaron el 12,6% del total importado por El Salvador de pintura base látex en el 2015; fueron el tercer mayor crecimiento durante el período indicado después de

¹⁴ El promedio móvil es la media aritmética de un número de puntos consecutivos de una serie, donde el número de puntos es elegido de tal manera que los efectos estacionales y / o irregulares son eliminados. Es una forma de visualizar el comportamiento de una variable eliminando las fluctuaciones bruscas.

las de Guatemala y Honduras, cuya calidad de pintura no forma parte de esta solicitud de investigación.

Además, se incluye como Anexo 3.1, captura de pantalla de los datos de importación proporcionados por el Banco Central de reserva.

Cuadro No. 5a
Pintura Base Látex (fracciones 3209.10.90 y 3209.90.10)
El Salvador: Importaciones CIF por país de origen, en US\$

ORIGEN	2010	2011	2012	2013	2014	2015	VAR. (%) (2015/2010)	PART. RELATIVA (%)
Guatemala	256.864	304.850	1.627.935	2.648.574	2.547.972	2.673.276	940,7	40,1
Honduras	371.939	581.040	1.568.382	1.166.932	1.277.264	1.372.408	269,0	20,6
México	1.144.123	1.191.388	1.177.169	868.518	704.307	925.213	-19,1	13,9
Estados Unidos	321.507	753.289	378.914	867.951	641.350	838.389	160,8	12,6
Costa Rica	768.802	1.171.957	1.537.134	763.656	894.780	613.421	-20,2	9,2
Otros	121.506	647.052	474.055	293.396	237.272	247.500	103,7	3,7
Total	2.984.739	4.649.575	6.763.588	6.609.027	6.302.945	6.670.208	123,5	100,0

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

En términos de volumen, como se detalla en los Cuadros 5b y 5c¹⁵, Guatemala es el principal proveedor de pintura base látex de El Salvador, al representar el 55,8% del total importado. Estados Unidos es el tercer principal país de origen de las importaciones de este tipo de pintura realizadas por El Salvador, después de Guatemala y Honduras. Un 11,3% del volumen importado proviene de Estados Unidos. Durante el 2011 y 2013, las importaciones desde este origen crecieron anualmente 276% y 183%, respectivamente. Para el año 2014, como ha sido habitual su comportamiento, se volvieron a desacelerar y experimentaron un incremento leve en el 2015. Sin embargo, las importaciones no cayeron a los niveles que históricamente lo habían venido haciendo, lo cual es un reflejo que el mercado salvadoreño ha empezado a absorber más rápidamente las pinturas importadas a precios dumping.

¹⁵ Como los datos de importación oficiales se reportan en kilos, se utilizó un factor de conversión de 4,2 kilos = 1 galón. Esta es la conversión estándar que utiliza SWCA cuando requiere pasar de kilos a galones o viceversa. No obstante, a nivel internacional no existe un método exacto para la realizar dicha equivalencia.

Cuadro No. 5b
Pintura Base Látex (fracciones 3209.10.90 y 3209.90.10)
El Salvador: Volumen de las importaciones por país de origen (en galones)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	VAR. (%) (2015/2010)	PART. RELATIVA (%)
Guatemala	52.687	64.561	464.277	805.525	746.361	789.357	1398,2	55,8
Honduras	90.429	111.842	260.864	196.402	218.550	223.299	146,9	15,8
México	37.106	25.295	19.920	20.058	19.284	140.019	277,3	9,9
Estados Unidos	51.334	193.151	76.063	215.145	153.234	159.323	210,4	11,3
Costa Rica	143.772	205.408	275.330	143.301	133.451	94.609	-34,2	6,7
Otros	1.780	94.399	38.242	35.192	8.294	8.608	383,5	0,6
Total	377.108	694.656	1.134.695	1.415.623	1.279.173	1.415.215	275,3	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Cuadro No. 5c
Pintura Base Látex (fracciones 3209.10.90 y 3209.90.10)
El Salvador: Volumen de las importaciones por país de origen (en kilogramos)

ORIGEN	2010	2011	2012	2013	2014	2015	VAR. (%) (2015/2010)	PART. RELATIVA (%)
Guatemala	221.283	271.156	1.949.963	3.383.205	3.134.717	3.315.301	1398,2	55,8
Honduras	379.803	469.737	1.095.628	824.888	917.909	937.857	146,9	15,8
México	155.845	106.237	83.665	84.243	80.991	588.081	277,3	9,9
Estados Unidos	215.603	811.236	319.463	903.610	643.583	669.155	210,4	11,3
Costa Rica	603.841	862.712	1.156.386	601.866	560.494	397.356	-34,2	6,7
Otros	7.477	396.476	160.616	147.805	34.835	36.153	383,5	0,6
Total	1.583.852	2.917.554	4.765.720	5.945.617	5.372.529	5.943.902	275,3	100,0

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Si se mide respecto a la producción nacional, las importaciones de pintura base látex provenientes de Estados Unidos pasaron de representar un 2,9% de la rama de producción nacional de pintura base agua en el 2010, a constituir entre un 9,5% en el 2015, mostrando un pico importante en el año 2013, año en el que las importaciones alcanzaron un máximo durante los últimos seis años. Lo anterior refleja que las importaciones dumping han venido saturando el mercado de pinturas base agua de El Salvador.

3.1 Significancia de las importaciones

El artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping cita que *"se considerará insignificante el volumen de las importaciones objeto de dumping cuando se establezca que las procedentes de un determinado país representan menos del 3 por ciento de las importaciones del producto similar del país importador..."* Adicionalmente, en una decisión adoptada por el Comité de Prácticas Antidumping de la OMC¹⁶, en noviembre de 2002, se orienta a los países miembros en cuanto al período que debe tomarse como base para medir el grado de significancia de las importaciones. Con fundamento en ambas disposiciones, para medir el grado de significancia de las importaciones se tomó como base los doce meses transcurridos entre enero y diciembre de 2014.

En Centroamérica, los fabricantes han tendido a especializarse en ciertos segmentos de mercado; situación que se refleja en las importaciones de El Salvador. Por ejemplo, las pinturas importadas de Guatemala y Honduras corresponden a líneas principalmente económicas, mientras que las procedentes de México, Costa Rica y Estados Unidos son líneas entre estándar hasta premium o superior.

Como se evidencia de la información presentada en las Cuadros No. 5a, 5b y 5c, el principal suplidor de pintura base látex es Guatemala. No obstante, como se explicó anteriormente, la pintura que proviene de este país es de tipo económica, de manera que no compite con los cuatro tipos de pintura base látex que vende SWCA en el mercado salvadoreño e incluidas en esta solicitud de investigación. Se incluye como Anexo 3.1.1, un reporte del estudio de calidad realizado por el Laboratorio Regional de Investigación y Desarrollo de SWCA, donde se compara la calidad técnica entre la línea COLORAMICA de SWCA, la línea más económica de pinturas arquitectónicas, con la línea de Corona Dura, proveniente del Grupo Solid de Guatemala. Los resultados del análisis arrojan que ambos productos poseen una calidad equivalente. Según estimaciones del Departamento de Mercadeo de SWCA, basadas en su amplio conocimiento del mercado, la marca que más vende Grupo Solid en El Salvador se concentra en Corona, línea bastante económica, que no compite con las líneas de pintura arquitectónica incluidas en esta solicitud de investigación.

A partir del 2012, la estructura de las importaciones de El Salvador, para este tipo de pintura, cambió radicalmente. Guatemala pasó de tener una participación relativa promedio del 11% (años 2010-2011) a representar el 56% del total importado de pintura base látex en el 2015; mientras que

¹⁶ Disponible en el documento G/ADP/10 del 29 de noviembre de 2002, denominado "Recomendación sobre el período que ha de considerarse para formular una determinación de volúmenes insignificantes de importaciones a los efectos del párrafo 8 del artículo 5 del acuerdo".

Estados Unidos aumentó su participación relativa a un 12% dentro del total. Lo anterior en detrimento de las importaciones de México, Costa Rica y Honduras.

Por tanto, el grado de significancia de las importaciones dumping procedentes de Estados Unidos es de un 12% cuando se mide en términos de valor (kilogramos) y de un 11,3% cuando se mide en términos de volumen. Sin embargo, este porcentaje podría aumentar hasta un 25% si se excluyen del total las importaciones de Guatemala, que como es conocido por la industria salvadoreña corresponden a calidades económicas.

4. DUMPING

En este apartado se analizan y comparan los precios de la venta de pintura en el mercado de Estados Unidos (valor normal) y los precios de venta del mismo tipo de pintura en el mercado de El Salvador (precio de exportación). Es importante hacer del conocimiento de la Autoridad Investigadora que, en la medida en que la disponibilidad de información lo permitió, se realizó un análisis por calidad/tipo de pintura, con el fin de mantener la consistencia y veracidad en la comparación de los datos.

4.1 Tipos de producto

Según el párrafo 2.4 del Acuerdo Antidumping, para el cálculo de margen de dumping se realizará *"una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel "ex fábrica", y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posibles. Se tendrán debidamente en cuenta cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y características físicas, y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de precios"*. En el fondo, lo que se busca es que se comparen productos que realmente compitan entre sí, para evitar que existan distorsiones al mezclar productos que compartan ciertas características pero que tengan importantes diferencias.

Tal y como se explicó en el apartado 2.3.1, las pinturas de American Colors compiten con cuatro de las cinco calidades que produce SWCA, debido a que se trata de pinturas de calidades premium y estándar. No obstante, por la modalidad de compra de la pintura en Estados Unidos, por parte de *GDB International*, existe una variabilidad importante en la calidad de la pintura.

Así, por ejemplo, algunas pinturas que American Colors vende como calidad estándar son, en realidad y en ciertos momentos, pinturas premium compradas en una liquidación o que se encuentran prontas a vencer.

En pruebas de laboratorio realizadas por SWCA es posible identificar que pinturas American Colors compradas en El Salvador como calidad estándar tienen características que las calificarían como una pintura premium o de mayor calidad. Tal y como se muestra en las pruebas realizadas a las pinturas Excello de SWCA, pintura A-100 de Sherwin Williams Company, línea Premium de dicha empresa, y pintura Ultra-Hide 220 de nivel Excelente de la marca Glidden, aportadas en el Anexo 2.4.2 de esta solicitud de investigación.

Esta variabilidad en las calidades de la pintura importada desde Estados Unidos impide una comparación precisa entre las calidades producidas por SWCA y aquellas vendidas por Lemus en el mercado salvadoreño bajo la marca American Colors. Lo anterior hace que, para efectos de los cálculos del margen de dumping, resulte necesario la utilización de promedios que incluyan todas las calidades de pinturas objeto de esta solicitud de investigación.

En cuanto al período objeto de investigación para la determinación del dumping se recomienda que este sea de un año, tal y como lo señala el propio Comité de Antidumping de la Organización Mundial del Comercio, en su documento G/ADP/6 de fecha 16 de mayo de 2000: *"...el periodo de recopilación de datos para las investigaciones de la existencia de dumping deberá ser normalmente de 12 meses y, en ningún caso, de menos de seis meses, y terminará en la fecha más cercana posible a la fecha de la iniciación..."*. Con base en lo anterior se propone que dicho periodo abarque las fechas que transcurren entre el 01 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2015.

4.2 Valor normal

Conforme al Art. 6. de la Ley Especial de Defensa Comercial de El Salvador, *"El valor normal es el precio comparable de un producto similar cuando se destina al consumo en el país de origen en el curso de operaciones comerciales normales"*.

Para efectos del cálculo del valor normal, como el país de origen del producto a investigar es una economía de mercado, este valor corresponde al precio cobrado por el producto afectado en el mercado interior, es decir, en Estados Unidos. Si bien el Acuerdo Antidumping establece como prueba de viabilidad del mercado interno, que para efectos de determinación del valor normal las ventas del producto similar en el mercado del país exportador deben

representar un 5% o más de las ventas del producto considerado en el país importador, la solicitante no tuvo acceso a la información sobre el nivel de ventas que realiza *GDB International, Inc.* en Estados Unidos, porque no se trata de información disponible al público. Por esta razón, no ha sido posible aportar esta prueba de viabilidad, al no estar razonablemente disponible al solicitante. En todo caso, se resalta que, por el modelo de negocio utilizado, *GDB International, Inc.* no es el que asume los costos de producción de la mercancía, motivo por el cual no se puede obtener de sus ventas el valor *ex fábrica*. Se desconoce, incluso, si *GDB International, Inc.* puede vender las pinturas base látex objeto de investigación en Estados Unidos o si todo lo adquirido en dicho país lo debe exportar.

Sin embargo, con el fin de aportar una prueba que refleje un valor lo más cercano posible al valor normal del producto investigado en Estados Unidos, en el Anexo 4.2.1 de este documento se adjuntan dos facturas con fechas 15/diciembre/2015 en las cuales se incluyen los tipos de pintura base látex (estándar y premium) que son similares a los exportados hacia El Salvador, a precios dumping por *GDB International, Inc.*

En este caso en particular, se trata de pintura que es vendida en Estados Unidos en condiciones normales, por tanto, corresponde a pintura cuyo fabricante asumió los costos de producción que regularmente deben ser asumidos para producirla. A diferencia de *GDB International Inc.* que se ocupa de comprar saldos, de diferentes tipos de marcas de pintura en los Estados Unidos cuando se presentan buenas oportunidades, para luego exportarlas a mercados como el salvadoreño.

Adicionalmente, la solicitante no tiene acceso a las pólizas de importación de las empresas que traen producto exportado por *GDB International Inc.*, por lo que no se puede hacer una asociación directa entre los códigos mencionados en las facturas y las pinturas similares importadas.

Según la información consignada en las facturas, se trata de una transacción en EE.UU. a un comprador independiente de *GDB International Inc.* y de pintura adquirida en el curso de operaciones comerciales normales, como ocurre con cualquier otro tipo de pintura destinada al consumo en ese país. Las pinturas fueron compradas en los siguientes puntos de venta en la ciudad de Miami, Florida: 1) Tienda distribuidora de *The Sherwin Williams Co.* y 2) Tienda *Home Depot*.

Como bien señala el Acuerdo Antidumping, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios (tales como condiciones de venta, tributarias y niveles de comercialización o diferencias físicas) deben reflejarse por medio de ajustes en los precios. Con base en lo anterior, a los valores indicados en estas facturas ha sido necesario realizarles los siguientes ajustes, con el fin de estimar el valor normal de la pintura producida en EE.UU.:

Así también lo dispone el Art. 13. de la Ley Especial de Defensa Comercial de El Salvador, que indica que *"Para el cálculo del margen de dumping, la Autoridad Investigadora realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel ex-fábrica, y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible. Se tendrán en cuenta, en cada caso, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras; las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales en las cantidades y en las características físicas, y cualesquiera otras diferencias que influyen en la comparabilidad de los precios"*.

Con base en el conocimiento de la industria de pinturas en Estados Unidos, adquiridos a través de la relación que se mantiene con *The Sherwin Williams Company*, se estima que existen, al menos, dos márgenes de comercialización entre el fabricante de pinturas y los puntos de venta directa al consumidor en ese mercado. Cada uno de estos márgenes puede oscilar entre el XX% y 35%.

Margen de comercialización 1: Para este margen se ha tomado como base el margen de comercialización que *The Sherwin Williams Company* le otorga a SWCA cuando la primera vende productos empacados de fábrica a la segunda. Dicha información se incluye en el Anexo 4.2.2 de la versión confidencial de la solicitud, sin embargo, no se aporta en este documento debido a que es información estrictamente confidencial según el contrato de licencia entre SWCA y *The Sherwin Williams Company*. Cabe indicar que este ajuste aplica una vez se haya deducido del precio por galón indicado en la factura, el margen de comercialización 2 (que corresponde al margen otorgado al detallista), para poder guardar la consistencia con el orden que lleva la cadena de comercialización de la pintura.

Margen de comercialización 2: Se utilizó como referencia el margen de comercialización observado en los Estados Financieros de *Home Depot*, incluidos en el Reporte Anual de 2015 disponible en el sitio Web oficial de compañía. (<http://ir.homedepot.com/~media/Files/H/HomeDepot-IR/reports-and-presentations/annual-reports/hd-fy-2015-annual-report.pdf>)

Como puede notarse en los estados financieros de *Home Depot*, un 8,4% de los ingresos por ventas corresponde a pinturas, por tanto, se asume que esta misma proporción aplica para los costos de ventas. De ambos rubros es posible deducir que el margen de comercialización de esta compañía en el segmento de pinturas asciende a 34,2%¹⁷. En el Anexo 4.2.3 se incluyen las páginas 33 y 41 de dicho Reporte, de donde se toma la información base

¹⁷ La fórmula utilizada para calcular el margen de comercialización es la siguiente:
(ventas netas- costo de ventas)/ ventas netas

para calcular dicho margen. Nótese que este ajuste debe aplicarse primero al precio por galón indicado en la factura, de acuerdo con el orden de la cadena de comercialización.

Costos de transporte y distribución en EE.UU. (de la fábrica al punto de venta): \$426/contenedor de 40 pies¹⁸. Según datos del Centro de Distribución de SWCA en cada contenedor de 40 pies es posible transportar 3500 galones de pintura. En el Anexo 4.3.2, se incluyen los datos del flete contratados por SWCA para el transporte de importación y las capturas de pantalla de las cotizaciones de flete terrestre interno en Estados Unidos obtenidos en el sitio web <http://worldfreightrates.com>. Los cálculos correspondientes a este ajuste se adjuntan en la hoja de cálculo correspondiente al valor normal que fue aportada en formato electrónico junto con este documento.

Seguro: Según datos de la póliza de seguros contratada por SWCA para el transporte de importación, el costo por concepto de seguro para una mercancía como pintura ronda el 0,25% del costo de la mercancía. En la versión confidencial se incluye la póliza del seguro, la cual no puede ser incluida en esta versión de la solicitud al ser información confidencial en el marco del contrato con la empresa aseguradora.

En cuanto al impuesto de ventas que en Estados Unidos es de un 7%, éste no se ha considerado como un ajuste debido a que se tomaron como punto de partida los precios de venta antes impuesto, tal y como se presentan en las facturas anexas.

¹⁸ Para efectos de flete interno en Estados Unidos se utilizaron los datos promedio de flete interno en ese país desde tres rutas: California, PA - Miami, FL, Cleveland, OH- Miami y Orlando, FL - Miami, FL. Lo anterior se justifica por el hecho de que Behr y Sherwin Williams tienen fábricas de pintura base látex en esas ciudades y el producto fue adquirido en dos tiendas en Miami. Los costos de flete utilizados para obtener los promedios con los que reporta para ambas rutas el siguiente sitio web: <http://worldfreightrates.com>. Cabe indicar que los fletes son terrestres y corresponden a un contenedor completo de 40 pies con un valor aproximado a los US\$60.000. Este costo, no incluye el seguro.

Cuadro No. 6
Valor normal en EE.UU., según calidad de pintura
Precio US\$/galón

SWCA equivalente	Factura 1 (precio sin impuesto de ventas)		Factura 2 (precio sin impuesto de ventas)		Pro- medio	Margen de comercial. 1 (X.X%)	Margen de comercial. 2 (34.2%)	Costos de transporte y distribución	Seguro (0,25%)	Valor normal
Premium (A100/Classic 99)	A86W151	49,99	Behr 4450	45,98	47,99	XX	16,41	0,12	0,12	23,75
Excelente (Excello)	PM200	32,85	Behr 4850	36,98	34,92	XX	11,94	0,12	0,09	17,25
Muy buena (Colonial)	PM400	25,95	Behr 4050	27,97	26,96	XX	9,22	0,12	0,07	13,29
Estándar (Peninsular)	PM700	17,57	Glidden	21,96	19,77	XX	6,76	0,12	0,05	9,71
Valor normal ajustado (Promedio)										16,00

El precio promedio de venta en Estados Unidos de la pintura base látex incluida en esta solicitud de investigación, después de realizados los ajustes, es de \$16,00 por galón.

4.3 Precio de exportación

El precio de exportación es el precio al que se vende un producto de un país a otro, es decir, el precio de transacción al que un exportador vende la mercancía al importador. Así lo define el Art. 12. de la Ley Especial de Defensa Comercial: *“El precio de exportación será el precio del producto objeto de investigación cuando se venda para su exportación desde el país de origen o de procedencia a El Salvador”*. Normalmente para la determinación de este precio se utilizan los datos oficiales de importaciones que reporta el país importador. En el caso particular de las importaciones de El Salvador, los datos que reporta el Banco Central de Reserva han sido los utilizados como fuente oficial para el análisis de las importaciones procedentes de Estados Unidos; por tanto, sirven de referencia para la determinación del precio de exportación cuando se compara el valor con el volumen importado. No obstante, la solicitante tuvo acceso a una cotización de precio realizada directamente por GDB International Inc. estos precios se aportan únicamente como referencia en el Anexo 2.4.4.

Nótese que, por tratarse las cifras de importación reportadas por el BCR, importaciones a precios CIF, deben hacerse ajustes adicionales por concepto de flete y seguro internacional, además de los correspondientes a ubicar los precios de importación al mismo nivel de comercialización que los utilizados para el caso del cálculo del valor normal.

Lo reducido del precio unitario que reportan algunas de las importaciones procedentes de Estados Unidos, tanto por kilogramo como por galón, hace que se obtengan precios de exportación ajustados negativos si se realiza un cálculo mensual. Lo anterior debido a que en rigurosidad a los ajustes que deben realizarse a un precio CIF, algunos de estos precios mensuales apenas logran cubrir el costo de un flete internacional Estados Unidos-El Salvador¹⁹ que asciende a US\$2,26/galón, como se muestra en el Cuadro No. 8. Véase Anexo 4.3.1, con la captura de pantalla de la información oficial proporcionada por el Banco Central de Reserva.

Cuadro No. 7
Precio de importación CIF para las pinturas base látex procedentes de Estados Unidos (enero-diciembre 2015)

Año	Enero-diciembre 2015	
	Código SA 3209.10.90	Código SA 3209.90.10
VALOR CIF US\$	166.887	671.502
KILOGRAMOS	110.244	558.911
Galones	26.249	133.074
Precio CIF/ kilogramo	1,51	1,20
Precio CIF / galón	6,36	5,05

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Para poder comparar este precio con el valor normal calculado en el Cuadro 6, en el caso de las importaciones realizadas por El Salvador desde Estados Unidos fue necesario realizar los siguientes ajustes:

- a) **Flete interno y hasta la aduana de despacho:** Se refiere al ajuste por concepto de flete interno en Estados Unidos, es decir, de la fábrica o lugar de fabricación de la pintura hasta las bodegas de *GDB International Inc.* Este flete puede variar si la mercancía viene por tierra o vía marítima. Según se constató en los datos que la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos reporta como exportaciones hacia El Salvador, la mayor parte de las exportaciones de pintura base látex se despacha desde Miami o Nueva York, lo que permite razonablemente concluir que las exportaciones hacia El Salvador se realizan vía marítima. Sobre la base de lo anterior, se estimó un flete interno y hasta el punto de despacho de la mercancía para ser exportado o puerto de embarque de \$426/contenedor de 40

¹⁹ Según la cotización realizada por el suplidor de servicios logísticos de SWCA, los cuales se aporta en el Anexo 4.3.2 (para los datos del flete) en el Anexo 4.2.4 de la versión confidencial de la solicitud (para lo que corresponde al seguro). Ambas cotizaciones corresponden a un contenedor de 40 pies con capacidad de transportar 3500 galones es de US\$2,26 /galón.

pies²⁰. En cada contenedor de 40 pies es posible transportar 3500 galones de pintura.

- b) **Margen de comercialización: XX%²¹.** Cabe indicar que en el caso del precio de exportación solamente se realizan ajustes por concepto de un solo margen de comercialización, que en este caso sería el obtenido por *GDB International Inc.* No aplicaría ningún otro margen de comercialización debido a que se trata de la práctica desleal de reventa de pintura, en donde la ganancia del comercializador o intermediario prácticamente desaparece.

- c) **Impuesto sobre las ventas en EE.UU.:** Este impuesto puede variar de conformidad con la modalidad de compra de *GDB International Inc.* en los almacenes de Estados Unidos, y resulta diferente dependiendo del Estado donde se realice la compra. No obstante, para efectos de este ajuste al precio de exportación se ha utilizado el impuesto de ventas aplicable en el Estado de Florida, cuya tasa es de un 7% sobre el precio de la mercancía. Esta información puede constatarse en las facturas que se aportan en el Anexo 4.2.1 de esta solicitud. Es necesario indicar que como el solicitante no tiene acceso a los detalles de las transacciones que se efectúan entre *GDB International Inc.* y las compañías a las cuales compra la pintura se presume que el impuesto sobre las ventas es aplicado e incluido en el precio que las primeras le ofrecen a *GDB International Inc.* Lo anterior es un argumento razonable porque se trata de una compra directa en el mercado estadounidense.

- d) **Flete y seguro internacional:** Este flete debe ser reducido del precio de exportación CIF, debido a que bajo este incoterm el precio de la mercancía incluye el costo por concepto de flete internacional y seguro. Según la cotización realizada por el suplidor de servicios logísticos de SWCA, los cuales se aportan en el Anexo 4.3.2 en lo referente al flete y en el Anexo 4.2.4 en la versión confidencial para lo correspondiente a la prima porcentual por concepto de seguro para un contenedor de 40 pies con capacidad de transportar 3500 galones es de US\$2,26 /galón. Esta cifra se obtiene del promedio obtenido de las

²⁰ Para efectos de flete interno en Estados Unidos se utilizaron los datos promedio de flete interno en ese país desde tres rutas: California, PA - Miami, FL, Cleveland, OH- Miami y Orlando, FL - Miami, FL. Lo anterior se justifica por el hecho de que Behr y Sherwin Williams tienen fábricas de pintura base látex en esas ciudades y el producto fue adquirido en dos tiendas en Miami. Los costos de flete utilizados para obtener los promedios con los que reporta para ambas rutas el siguiente sitio web: <http://worldfreightrates.com>. Cabe indicar que los fletes son terrestres y corresponden a un contenedor completo de 40 pies con un valor aproximado a los US\$60.000. Este costo, no incluye el seguro.

²¹ Para este margen se ha tomado como base el margen de comercialización que The Sherwin Williams Company le otorga a SWCA cuando la primera vende PEF a la segunda. Dicha prueba contenida en el Anexo 4.2.2 es confidencial como se comentó anteriormente.

dos cotizaciones de flete internacional desde Nueva York hasta El Salvador y desde Miami hasta El Salvador aportadas en el Anexo 4.3.2 citado y dividir ese promedio entre el número de galones que tiene capacidad de transportar un contenedor de 40 pies. De esa razón se obtiene un flete por galón o flete unitario. El seguro, por su parte, corresponde a un 0,25% del valor de la mercancía importada, como puede constatarse en la póliza aportada en el Anexo 4.2.4, de la versión confidencial de esta Solicitud. Nótese que se han utilizado dos fletes debido a que al revisar las exportaciones que reporta Estados Unidos a El Salvador de pinturas base látex, disponibles en la base de datos de la *United States International Trade Commission*, los dos principales puertos de salida son Miami y Nueva York. Por tanto, se han solicitado cotizaciones de transportes marítimos desde ambos puertos hacia El Salvador. El promedio de ambas cotizaciones es el que se utiliza para efectos de realizar el ajuste por flete internacional.

Una vez realizados los ajustes al precio de exportación CIF anual para cada fracción arancelaria se obtiene un precio de exportación ajustado, el cual se multiplica por el volumen importado cada año para la correspondiente fracción arancelaria, con el fin de obtener un valor importado ajustado. El agregado para el período transcurrido entre enero- diciembre 2015, a su vez, se divide entre el total de galones importados para así obtener un precio de exportación ponderado para el periodo indicado. Este precio de exportación ajustado es de US\$ 1,25/galón o su equivalente de US\$0,30/kilogramo, como se muestra en el Cuadro No. 8 siguiente.

Cuadro No. 8
Precio de exportación ajustado para las pinturas base látex
procedentes de Estados Unidos (Enero-Diciembre 2015)

Fracción arancelaria	Precio CIF / galón	AJUSTES PRECIO DE EXPORTACIÓN				Precio CIF ajustado / galón	Galones importados	Valor importado (según precio ajustado)
		Margen de comercialización (XX%)	Costos de transporte, distribución interna en EE.UU.	Impuesto de ventas (7%)	Costo de transporte internacional y seguro			
3209.10.90	6,36	XX	0,12	0,45	2,26	2,00	26.249	52.598
3209.90.10	5,05	XX	0,12	0,35	2,26	1,10	133.074	146.204
Total / precio ponderado						1,25	159.323	198.803

Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Con base en los cálculos anteriores el precio de exportación ajustado o *ex fábrica* que sería comparable con el valor normal ajustado, calculado en el Cuadro No.6 es de US\$1,25/galón.

4.4 Margen de dumping

Como se indicó en el apartado anterior, para que la comparación sea adecuada, el precio de exportación y el valor normal deben ser comparables en lo que se refiere a las características físicas del producto y a los términos y condiciones de venta. Una vez realizados los ajustes anteriores es posible obtener una estimación del valor normal y el precio de exportación ajustado al mismo nivel de comercialización.

Tal y como lo señala el artículo 2.4.2 del Acuerdo Antidumping: *“...la existencia de márgenes de dumping durante la etapa de investigación se establecerá normalmente sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables”*. El Art. 14 de la Ley Especial de Defensa Comercial indica que *“... la existencia de márgenes de dumping se establecerá sobre la base de una comparación entre un promedio ponderado del valor normal y un promedio ponderado de los precios de todas las transacciones de exportación comparables, o mediante una comparación entre el valor normal y los precios de exportación transacción por transacción.”* Por esta razón para los precios ajustados obtenidos en el Cuadro 8 han sido ponderados por el valor de importación.

Vale reiterar que se han tomado como referencia para efectos de la ponderación el volumen de las importaciones del período transcurrido entre enero y diciembre de 2015 (acumulado anual). Lo anterior para mantener la comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación.

El margen de dumping es el resultado de comparar la diferencia entre el valor normal o ex fábrica de la pintura base látex o precio a la salida de la fábrica en Estados Unidos y el precio ajustado de exportación en ese mismo punto del canal de comercialización, con el precio de exportación CIF.

$$MD = \frac{(\text{Valor normal} - \text{Precio de Exportación ajustado})}{\text{Precio de exportación CIF}} * 100$$

Al aplicar la fórmula anterior tomando como base la información del valor normal del Cuadro No. 6 y el precio de exportación ajustado del Cuadro No. 8 se obtienen los siguientes márgenes de dumping:

Cuadro No. 9
Márgenes de dumping para Estados Unidos

	Valor normal	Precio de exportación ajustado (US\$/galón)	Precio de exportación CIF EE.UU. (US\$/galón)	Margen de dumping (%)
Premium (A100/Classic 99)	23,75	1,25	5,26	427,71
Excelente (Excello)	17,25			304,12
Muy buena (Colonial)	13,29			228,90
Estándar (Peninsular)	9,71			160,87
Promedio	16,00			280,40

Para los tipos de pintura que está solicitando se realice la investigación los precios arrojan márgenes de dumping no solo positivos sino muy elevados, que oscilan entre los 427,71% y los 160,87%. Aunque se reconoce que resulta complejo aplicar una medida antidumping diferenciada por calidad de pintura, especialmente por asuntos de control aduanero, es muy importante hacer notar a la Autoridad Investigadora que la pintura importada desde Estados Unidos y vendida bajo la marca American Colors en el mercado salvadoreño ejerce una presión generalizada sobre toda la estructura de precios de las pinturas base látex producidas por Sherwin Williams de Centroamérica. Esta es la razón por la que se ha considerado necesario incluir los márgenes de dumping para las diferentes calidades de pintura que han sido incluidos en esta investigación, con el fin de hacer notar que dichos márgenes resultan más elevados entre más alta sea la calidad. Es decir, a mejor calidad de la pintura producida localmente, más es la afectación en los precios derivada de las importaciones dumping.

El margen global de dumping para todas las calidades de pintura base látex es de 280,4%.

5. ANÁLISIS DE DAÑO O PERJUICIO

5.1 Aspectos generales

Para la demostración del análisis de existencia de daño o perjuicio la Autoridad Investigadora deberá basarse en pruebas positivas y, como lo indica el artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping, comprenderá un examen objetivo de los dos siguientes aspectos: a) el volumen de las importaciones objeto de dumping y el 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. En ese sentido, lo que se exige es realizar un examen objetivo para determinar el impacto que las importaciones a precio dumping están teniendo en la producción nacional que compite con dichas importaciones.

SWCA es una compañía de pintura integral que se dedica a la manufactura de productos para los mercados arquitectónicos, de mantenimiento, industriales, y automotrices. Por ende, no solo se dedica a la producción de pintura base látex, sino que también fabrica y/o comercializa pinturas base aceite, así como pinturas automotrices, para productos de madera, productos marítimos, tintes, solventes selladores, adhesivos, entre otros. Los productos elaborados en estas líneas de producción no son similares, para efectos del Acuerdo Antidumping, con el producto objeto de investigación.

Al respecto, el párrafo 3.6 del Acuerdo Antidumping señala que *"el efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de dumping se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria"*. Por esa razón, la inclusión de los indicadores relacionados con la producción o comercialización de otros tipos de pintura base solvente o aceite, o bien, pinturas especializadas no se incluyen en el análisis de daño porque distorsionaría el impacto que realmente tienen las importaciones a precios dumping sobre la rama de producción nacional.

Para efectos de cumplir con la relación de causalidad exigida por el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping y asegurar en todo momento que se realice un examen objetivo, el análisis de daño se circunscribirá al daño que las importaciones están causando a la producción y rentabilidad de la pintura base látex que fabrica SWCA que es el producto similar para efectos de esta investigación. De esa manera, se podrá analizar de forma objetiva "la repercusión de esas importaciones" (las importaciones de pintura látex a precios dumping) "sobre los productores nacionales de tales productos", que en este caso en particular se encuentran representados por SWCA, como productor del producto nacional similar cuya producción constituye una proporción importante de la producción nacional total de la pintura base látex.

Para realizar dicho análisis se ha utilizado la información razonablemente a disposición y, en lo referente a los datos propios de SWCA, se ha hecho un esfuerzo por extraer de la contabilidad la información pertinente y acotarla – en la medida de lo posible– a los productos para los cuales se está solicitando se inicie esta investigación. Específicamente, para la pintura látex *premium, excelente, muy buena y estándar*, comercializadas bajo las marcas

A100/Classic 99, Excello, Peninsular y Colonial, que como se indicó anteriormente, son los productos similares a los importados a precios dumping.

SWCA comercializa sus pinturas en el mercado de El Salvador a través de tres canales de comercialización, tal y como se muestra en el Diagrama No. 3:

Nivel 1: La fábrica en El Salvador realiza la venta al distribuidor mayorista propiedad de Sherwin Williams de Centroamérica, llamado “Centro de Distribución” (CDR). El CDR es el único distribuidor a nivel de mayorista en El Salvador. En el Nivel 1 la fábrica le transfiere al CDR tanto las pinturas empacadas de fábrica listas para usar como las bases entintables y los tintes, por separado. Dicha transferencia en El Salvador es una transferencia interna que no implica factura.

Nivel 2: El CDR realiza la venta al distribuidor minorista. Ejemplos de distribuidores minoristas en El Salvador: Henríquez, Freund y Montiel.

Nivel 3: El distribuidor minorista vende al cliente final. En el Nivel 3 se comercializan los Productos Empacados de Fábrica.

Diagrama No. 3
Sherwin Williams de Centroamérica
Canales de comercialización en El Salvador



Para todos los aspectos de daño o perjuicio analizados se utilizó un período de referencia de cinco años, transcurridos entre los años 2011 y 2015, con excepción de los datos referidos a la subcotización de precios para los cuales se facilitan documentos justificativos más recientes, relativos al período comprendido entre enero y diciembre de 2015 y los datos de importaciones, en donde para lograr visualizar una tendencia ha sido necesario incluir el año 2010.

5.2 Efecto de las importaciones sobre la rama de producción nacional

Los efectos sobre la rama de producción nacional o el examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la industria local

incluirá, según el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción. Específicamente, esta disposición sugiere sean analizados: la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja ("cash flow"), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión.

Este listado no es taxativo, por el contrario, el Acuerdo Antidumping es claro en indicar que esta enumeración no es exhaustiva y ninguno de estos factores, de forma aislada, ni varios de ellos analizados conjuntamente bastarán para obtener una orientación decisiva. En otros términos, ninguno de los elementos que se analicen para efectos de argumentación de daño o perjuicio será, por sí mismo, concluyente para determinar si existe o no daño, sino que esa conclusión se decidirá después de la evaluación global que se realice de todos ellos.

En este caso en particular, los indicadores de daño o perjuicio que serán analizados en las secciones siguientes son:

- 5.2.1 Consumo en El Salvador;
- 5.2.2 Participación en el mercado
- 5.2.3 Precio de las importaciones dumping;
- 5.2.4 Subvaloración de los precios sufrida por SWCA;
- 5.2.5 Producción, capacidad y utilización de la capacidad de SWCA;
- 5.2.6 Ventas en El Salvador y exportaciones de SWCA;
- 5.2.7 Precio de venta en El Salvador de SWCA;
- 5.2.8 Costos de los productos vendidos en El Salvador por SWCA;
- 5.2.9 Rentabilidad del denunciante;
- 5.2.10 Empleo y nivel de productividad;
- 5.2.11 Salarios
- 5.2.12 Inversiones o capacidad de reunir capital;
- 5.2.13 Existencias o inventarios;
- 5.2.14 Flujo de caja:
- 5.2.15 Crecimiento;
- 5.2.16 Otros elementos de perjuicio para SWCA.

Es importante hacer del conocimiento de la Autoridad Investigadora que las cifras que se analizan para efectos de la prueba de daño corresponden exclusivamente a los datos de la industria solicitante, en donde SWCA es el productor principal o representa una proporción importante de la rama de producción nacional total, como se evidencia en el Cuadro No.1.

5.2.1 Consumo en El Salvador

Para analizar el comportamiento del consumo en el mercado salvadoreño se ha utilizado la metodología de consumo aparente, que consiste en sumar a la producción de pintura base látex, las importaciones de las fracciones arancelarias donde clasifica la pintura base látex (3209.10.90 y 3209.90.10) y restar las exportaciones resgistradas bajo ambas fracciones arancelarias. Como resultado se obtiene la oferta de pintura disponible para ser consumida en El Salvador o consumo aparente.

Hasta donde la información estadística disponible lo permite, las variables utilizadas para determinar el consumo aparente se refieren a la totalidad de pintura base látex que se encuentra a disposición en el mercado de El Salvador para ser consumida. En el caso de las cifras de producción, los datos incluyen todos los tipos de pintura base látex producidos por SWCA, pero aquellas que son vendidas por PINSAL y por Chemical Color²², quienes han sido identificados también como fabricantes de pintura base látex localizados en El Salvador. De manera que se incluyen tanto productos investigados como no investigados que califiquen como pintura base látex.

Tanto las importaciones como las exportaciones que se aportan en el Cuadro No.10 han sido tomadas de la Base de Datos de Comercio Exterior que el Banco Central de Reserva de El Salvador tiene disponible al público. (Ver Anexo 3.1 con los datos de importación reportados por el BCR y el Anexo 5.2.1.1 con los datos de exportación reportados por la misma entidad)

Como puede observarse en el Cuadro 10a, mientras las importaciones han venido creciendo de forma casi exponencial, la producción salvadoreña ha venido representando cada vez menos del consumo aparente y, en su lugar, las importaciones pasaron de representar, en el 2011, un 49,4% del consumo a un 66,2%, en el año 2015. Mientras el volumen de las importaciones de pintura base látex creció un 103%, en los últimos cinco años, la producción solo ha logrado hacerlo en un 5,9% y las exportaciones --que suelen utilizarse como válvula de escape de la pérdida de mercado que se experimenta a nivel local-- más bien han presentado un crecimiento moderado del 7,2%. Lo anterior evidencia la sustitución que están generando las importaciones por producción nacional. Mientras la producción de la RPN representa cada vez menos del consumo aparente, las importaciones de Estados Unidos tienen una mayor participación dentro de ese consumo.

²² En los casos de PINSAL y Chemical Color se utilizaron los datos de ventas de pintura base látex en lugar de los datos de producción, debido a que no fue posible acceder a esta información por parte de la empresa solicitante. Dichas ventas fueron estimadas de conformidad con lo indicado en el Cuadro No.1 para el caso de Chemical Color y lo aportado por PINSAL para el año 2015. Cabe señalar que, en este último caso, para los años entre el 2011 y 2014, se realizó una estimación con base en la participación relativa de las ventas de pintura látex del año 2015 en las ventas totales, con base en los datos disponibles para esta empresa en el CNR.

Cuadro No. 10a
 El Salvador: Consumo aparente de pintura base látex
 (Cifras en galones y en índices --año base =2011--)

	2011	2012	2013	2014	2015
Producción de la RPN (látex total)	100.0	91.8	88.9	102.9	105.9
Importaciones	694,656	1,134,695	1,415,623	1,279,173	1,415,215
Exportaciones	2,360,590	2,339,577	2,105,097	2,441,478	2,529,447
Consumo Aparente	100.0	115.0	145.3	142.2	152.1
Producción SWCA/Consumo aparente	100.0	79.8	59.5	69.3	66.2
Producción RPN/Consumo aparente	100.0	79.9	61.2	72.4	69.6
Importaciones/Consumo aparente	100.0	142.0	140.2	129.5	134.0

Cuadro No. 10b
 El Salvador: Consumo aparente de pintura base látex
 (Cifras en kilogramos y en índices --año base =2011--)

	2011	2012	2013	2014	2015
Producción de la RPN (látex)	100.0	91.8	88.9	102.9	105.9
Importaciones	2,917,555	4,765,719	5,945,617	5,372,529	5,943,902
Exportaciones	9,914,478	9,826,223	8,841,407	10,254,208	10,623,679
Consumo Aparente	100.0	115.0	145.3	142.2	152.1
Producción SWCA/Consumo aparente	100.0	79.8	59.5	69.3	66.2
Producción RPN/Consumo aparente	100.0	79.9	61.2	72.4	69.6
Importaciones/Consumo aparente	100.0	142.0	140.2	129.5	134.0

1/ Importaciones CIF reportadas bajo las líneas arancelarias 3209.10.90 y 3209.90.10

2/ Se refiere a las exportaciones FOB bajo las líneas arancelarias 3209.10.90 y 3209.90.10 reportadas por el BCR.

3/ Corresponde a la producción de pintura base látex para todos los tipos de pinturas producidas en El Salvador, por tanto, no es comparable con el total de producción indicado en el Cuadro No.1 que en el caso de Sherwin Williams de Centroamérica se refiere únicamente a los productos para los cuales se está solicitando se aperture esta investigación.

Fuente: SWCA, CNR y Banco Central de Reserva de El Salvador.

5.2.2 Participación en el mercado

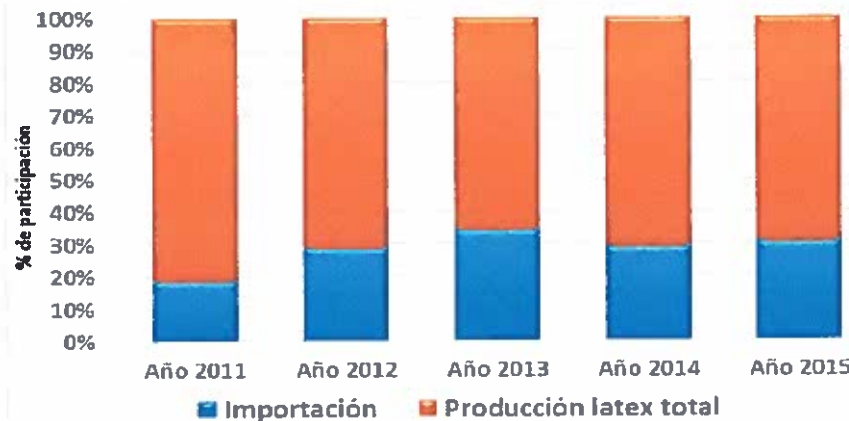
Como se observa en el Gráfico No. 2, la participación de la producción salvadoreña de pintura base látex en el mercado nacional se ha reducido en 12 puntos porcentuales durante los últimos cinco años, al pasar de constituir el 82% de la oferta disponible (producción + importaciones) en el 2011 a representar tan solo el 70% en el 2015. Si se mide la participación de mercado en términos de la producción de productos investigados (PIs), la pérdida de participación de la producción nacional es aún mayor. Como se observa en el Gráfico No. 3, la participación relativa de las importaciones en el mercado salvadoreño pasa de representar un 29% a 49% en solo cinco años. En otros términos, las importaciones ganan 20 puntos porcentuales dentro del mercado nacional.

Esta pérdida de participación relativa en el mercado, si bien es resultado de una mayor competencia, ha sido principalmente provocada por la participación de competidores desleales que ofrecen sus productos a precios por debajo del costo de fabricación de un productor leal.

Muestra de lo anterior es que la presencia de otros productores locales de la pintura base látex objeto de esta solicitud de investigación han venido ganando participación a un ritmo mucho más moderado. De la información aportada en el Cuadro No. 1 de este escrito se puede observar que la participación de SWCA dentro de la propia rama de producción nacional (RPN) ha pasado de un 93% en el 2013, año en el cual existen al menos tres productores, a un 89% en el 2015.

Gráfico No. 2

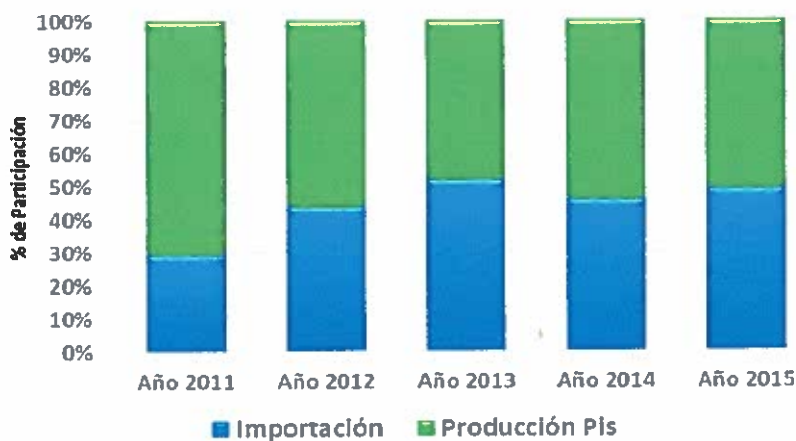
Participación de la producción nacional de pintura base látex total en el mercado salvadoreño (galones)



Fuente: Información tomada del Cuadro No. 10.

Gráfico No. 3

Participación de producción de Pls de SWCA/ producción nacional en mercado salvadoreño de pintura látex (galones)



Fuente: Información tomada del Cuadro No. 1 y 10.

Las importaciones dumping procedentes de Estados Unidos pasaron de constituir un 49,4% del consumo aparente en el 2011 a representar el 66,2% en el último año. Se hace referencia a los Anexos 5.2.5.1 y 3.1 que son la fuente de la información relativa a la producción y las importaciones.

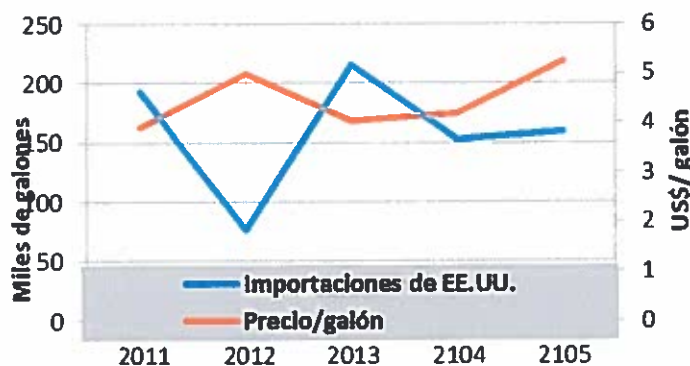
5.2.3 Precio de las importaciones dumping

Los precios de importación, medidos por galón de pintura base látex, se han visto influenciados por el comportamiento cíclico de las importaciones, los cuales además se encuentran muy por debajo de los precios locales como se analizará en la sección siguiente de subvaloración de precios. Tal y como se observa en el Gráfico 4, cuando las importaciones aumentan el precio/galón de éstas importaciones disminuye y a la inversa.

Aunque se encuentra fuera del período de investigación, los precios de las importaciones de pinturas procedentes de Estados Unidos han venido experimentando una baja desde que ingresó al mercado la pintura comercializada bajo la marca American Colors. Desde el año 2010 ha habido una tendencia a la baja en el precio/galón de las importaciones procedentes de Estados Unidos; situación que se acentuó mucho más durante los años 2011 y 2013.

Durante los últimos cinco años, los precios unitarios promedio de importación han descendido, para ubicarse en un promedio de \$4,5/galón, y aunque han tenido un comportamiento cíclico no han vuelto a alcanzar los niveles observados en el quinquenio previo al período de investigación. Por ejemplo, la pintura base látex importada de Estados Unidos mostraba, en el 2010, un precio promedio de US\$6,26/galón, mientras que en el 2015 este precio cayó a US\$5,7/galón. Incluso, cuando se analizan las cifras de importación mensuales es posible observar precios promedio de importación por debajo de los US\$2,5/galón. En el Anexo 3.1 se pueden encontrar los datos de importación que proporciona el BCR.

Gráfico No. 4
Importaciones dumping procedentes de Estados Unidos
Y Precios por galón (US\$/galón)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Cuadro 5a y 5b.

Estos bajos precios promedio de importación han ejercido una fuerte presión sobre la industria local, que ha tenido que modificar su política de precios para poder ajustarse a la competencia desleal en el mercado salvadoreño.

5.2.4 Subvaloración de los precios sufrida por el denunciante

La subvaloración de precios o margen de daño se calcula comparando la diferencia entre el precio al cual se vende el producto importado en el curso de operaciones comerciales normales, asignándole los costos de internación, los gastos y utilidades por distribución, y el precio al consumidor del producto similar nacional. Existirá subvaloración cuando ese precio inferior conceda al importador un margen de maniobra en el precio, por encima de lo que normalmente el mercado permite.

Sobre la base de un análisis exhaustivo de los diferentes niveles de comercialización de la pintura y tomando en consideración la información razonablemente disponible al solicitante, la comparación de precios en el mercado salvadoreño se realizará al momento de venta de la pintura al consumidor final, en los puntos de venta al detalle. Es oportuno señalar que no se logró encontrar evidencia que demuestre algún grado de vinculación, en el sentido que lo interpreta el Acuerdo Antidumping, entre el principal exportador *GDB International Inc.* y el principal distribuidor en el mercado salvadoreño.

En este caso en particular, el cálculo para la subvaloración de precios se hará utilizando precios promedio de venta de la pintura al consumidor final en el mercado local. Los precios de las importaciones puestas a la venta al consumidor final se aportan mediante una factura de compra No. 101859 de Lemus incluida en el Anexo 5.2.4.1 de esta solicitud de inicio de investigación.

En tanto, los precios utilizados para la pintura fabricada en El Salvador fueron tomados de la Lista de Precios de SWCA aplicable para el año 2015. Esta Lista se refiere a los precios sugeridos al consumidor final o precios que recomienda SWCA sean vendidas las pinturas en los puestos de venta. Dicha lista se adjunta en el Anexo 5.2.4.2 de la versión confidencial de la solicitud, la cual debe mantenerse confidencial, ya que la misma contiene información sobre las políticas de ventas y condiciones de entrega de Sherwin Williams de Centroamérica. El divulgar esta información afectaría las condiciones de competencia de Sherwin Williams de Centroamérica, además de que no constituye información accesible mediante registros públicos ni es normalmente accesible al público por constituir información interna de la empresa. Se reitera que estos precios corresponden al tercer nivel de comercialización, según se muestra en el Diagrama No.3, que corresponde al nivel de precios de "mostrador" o el establecido para el consumidor final.

Asimismo, constituyen los precios establecidos para el primer comprador independiente.

El margen de subvaloración se expresa como porcentaje del precio de venta del denunciante de El Salvador en el mercado salvadoreño y se ha calculado de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Precio de venta del denunciante - precio de venta de las importaciones objeto de dumping}}{\text{Precio de venta en el mercado del producto importado a precios dumping}} \times 100$$

Al aplicar la fórmula anterior con base en los precios aportados en los Anexos 5.2.4.1 y 5.2.4.2 se obtiene que el margen de subvaloración o subcotización asciende a un 78,8%.

Cuadro No. 11
Margen de subvaloración de Precios ^{1/}
(Precios en US\$/galón y porcentajes)

	SWCA	LEMUS	Margen de subvaloración
Precios promedio de venta al consumidor	23,2	13,0	78,8%

*1/ Se refiere a los precios de venta al consumidor final. En el caso de SWCA estos precios son tomados de la lista de precios sugerida a las tiendas y detallistas.
Fuente: SWCA y tiendas LEMUS.*

Es importante señalar que el margen de subvaloración de precios constituye el margen que tienen los comercializadores de pintura bajo la marca American Colors en el mercado salvadoreño para mover los precios, lo cual se relaciona directamente con los amplios márgenes de dumping que fueron señalados en el apartado 4.4 del presente escrito. Dicho de otra manera, los comercializadores de pintura American Colors pueden aumentar los precios de las pinturas hasta en un 79% y todavía tienen la posibilidad de desplazar a los competidores locales, situación que sería imposible de sostener para un productor que debe asumir costos de materias primas, salarios y demás costos de operación para la fabricación de la pintura. Para un productor de pinturas leal vender a los precios con los que se comercializa la pintura bajo la marca American Colors implicaría vender por debajo del costo del producto.

Los bajos costos en los que incurren los importadores y comercializadores reflejan con claridad la presencia de una práctica dumping en el mercado salvadoreño y el impacto que está teniendo en la fijación de los precios de mercado.

Estos márgenes también reflejan como SWCA ha tenido que contener de forma significativa los aumentos en los precios de las pinturas base látex, que bajo condiciones de sana competencia habrían podido crecer de forma razonable.

En complemento a lo anterior, se adjunta en el Anexo 5.2.4.3, algunos anuncios publicados desde el año 2011, en los principales periódicos de El Salvador, que demuestran las diferentes ofertas que ofrece uno de los principales comercializadores de pintura bajo la marca American Colors en el mercado nacional. Estas ofertas son precisamente para las calidades de pinturas en las cuales se está solicitando se aperture esta investigación. La importación de pinturas base látex a precios dumping, le otorga a este tipo de distribuidores gran flexibilidad para lanzar continuamente rebajas en los precios, que contribuyen a incrementar –aún más– los márgenes de subvaloración.

5.2.5 Producción, capacidad y utilización de la capacidad de la empresa denunciante

Desde el 2011 la producción de PIs muestra un claro descenso, comportamiento totalmente contrario a las expectativas de crecimiento que tenía la empresa para los años posteriores a la crisis, en los cuales se esperaba una rápida recuperación del mercado. En la versión confidencial de la Solicitud se ha incluido en el Anexo 5.2.5.1, una muestra de diferentes órdenes de producción que se han girado entre el 2011 y el 2015, como prueba de producción de los diferentes PIs que se han fabricado durante ese periodo. Se solicita mantener dicha información confidencial, ya que contiene datos sumamente sensibles para mi representada, que revela detalles sobre la forma de operar al interior de la empresa con relación al proceso productivo de la fábrica.

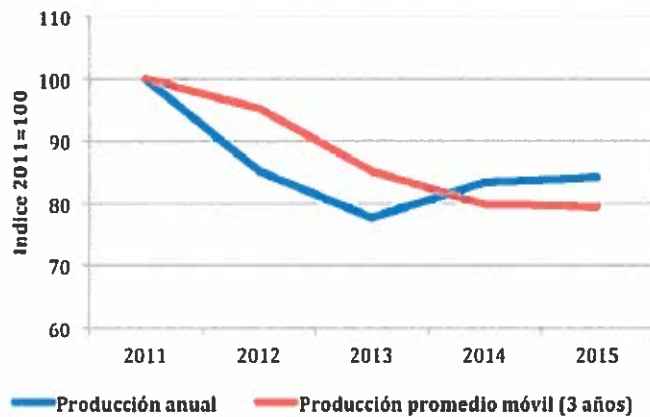
Mientras en el año 2011 la producción de pintura base látex, destinada al mercado local, que se ha visto afectada por las importaciones dumping era de XXX galones, en el 2015 fue de XXX galones, lo que implica una caída de un 15,8%. En otros términos, la producción de PIs del año 2015 tan solo representa un 84% de los volúmenes producidos en el 2011.

Esta situación contrasta con el comportamiento experimentado por la actividad productiva en El Salvador durante el mismo período, que de acuerdo con el Índice de Volumen de Actividad Productiva (IVAE) y el Índice de Volumen de Producción Industrial (IVOPI) han presentado un comportamiento ascendente, como puede observarse en el Gráfico No. 6. Mientras entre el 2011 y 2015, la actividad económica en El Salvador creció un 3%, la producción de los productos objeto de esta investigación que se

venden en el mercado local cayó -15,8%. Lo anterior no es más que un reflejo de la contracción a la cual ha debido someterse SWCA como respuesta a la pérdida de participación experimentada en el mercado salvadoreño a consecuencia del ingreso de importaciones desleales.

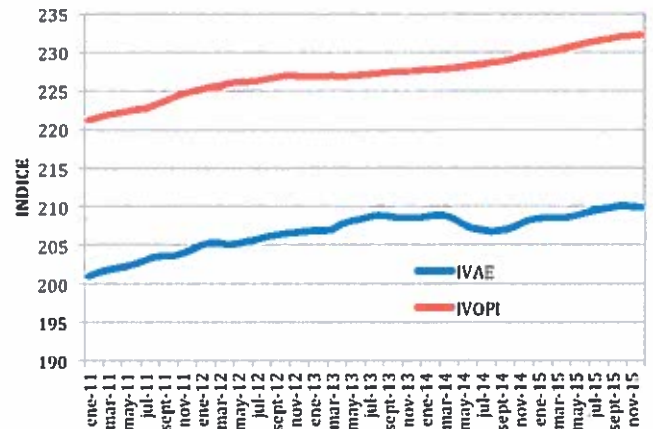
La presión a la baja ejercida en los precios por el ingreso de importaciones dumping en el mercado local, ha obligado a SWCA a bajar los precios de sus productos para amortiguar la pérdida de mercado. Este hecho le permitió a la industria local frenar la abrupta caída en la producción que venía experimentando desde el año 2011.

Gráfico No. 5
Producción de pintura base látex
en Galones
(productos afectados)



Fuente: SWCA.

Gráfico No. 6
Comportamiento de la actividad
económica en El Salvador



Nota: Índice de volumen de actividad económica (IVAE), Índice de Volumen de Producción Industrial (IVOPI)
 Fuente: BCR.

La capacidad instalada de SWCA en la producción de pintura base látex es de XX galones anuales. A partir del 2009, se iniciaron planes para la ampliación de la planta, como parte de un plan de inversión que la empresa se había trazado y que formaba parte de los planes de expansión de la empresa. Este plan incluía modernizar una serie de procesos, así como también parte de la maquinaria. Se incluye en el Anexo 5.2.5.2 factura #XXXX de la compra de equipo para la fabricación de pintura base látex (X dispersores), como prueba aportada confirmando la adquisición de equipo que permitió el aumento de la capacidad instalada de SWCA, con el correspondiente *Bill of Lading* de importación. Dicha información no se puede compartir con los competidores, ya que, de hacerse, se revelaría

información estratégica de la empresa, como ser los proveedores de maquinaria y los precios de adquisición de las mismas.

En vista que la presencia en el mercado local de productos a precios dumping está afectando la capacidad de la empresa denunciante de aprovechar adecuadamente el incremento en la capacidad instalada de la fábrica, SWCA ha tenido que adoptar nuevas estrategias de producción y ventas para hacerle frente a esta situación.

Por otra parte, algunos productos han tenido que venderse a precios más bajos de lo normal para recuperar ventas perdidas. Por ejemplo, en el caso de la Peninsular, del 2013 al 2014, se perdieron casi 10 puntos de margen. Adicionalmente, se ha incrementado el número de vendedores y el personal de mercadeo para poder hacer frente a la nueva competencia desleal. Reflejo de lo anterior es que entre el 2013 y el 2014, los gastos de mercadeo y ventas crecieron de manera importante, dentro de los cuales un rubro muy importante es la publicidad.

Entre el año 2009 y el 2014, la inversión de operación, más la compra de equipo y otros activos superó los \$XX millones de dólares ²³, que fueron reunidos con base en fondos propios y financiamiento local. Dentro de las acciones que se implementaron como parte de este plan se encuentran: la ampliación de la infraestructura y compra de equipos destinados al aumento de producción para la venta, tanto para el mercado local como para la exportación; adquisición de tecnología de punta alemana y estadounidense con miras a mejorar la eficiencia en el proceso de fabricación de la pintura. Cabe indicar que para el 2010 la planta de producción se encontraba prácticamente en capacidad plena.

Cuadro No. 12
Sherwin Williams de Centroamérica
Capacidad instalada de pintura base látex años 2009-2010

EQUIPOS	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN POR TURNO (galones)	NÚMERO DE TURNOS POR DÍA	DIAS DE OPERACIÓN POR SEMANA	SEMANAS DE OPERACIÓN AL MES	MESES DE OPERACION EN EL AÑO	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL (galones)
EQUIPO 1	39,1%	2	5,5	4	12	39,1%
EQUIPO 2	XX,X%	X	X,X	X	XX	XX,X%

TOTALES	100,0%					100,0%

Fuente: SWCA

²³ Este rubro de inversión fue para todas las líneas de pintura.

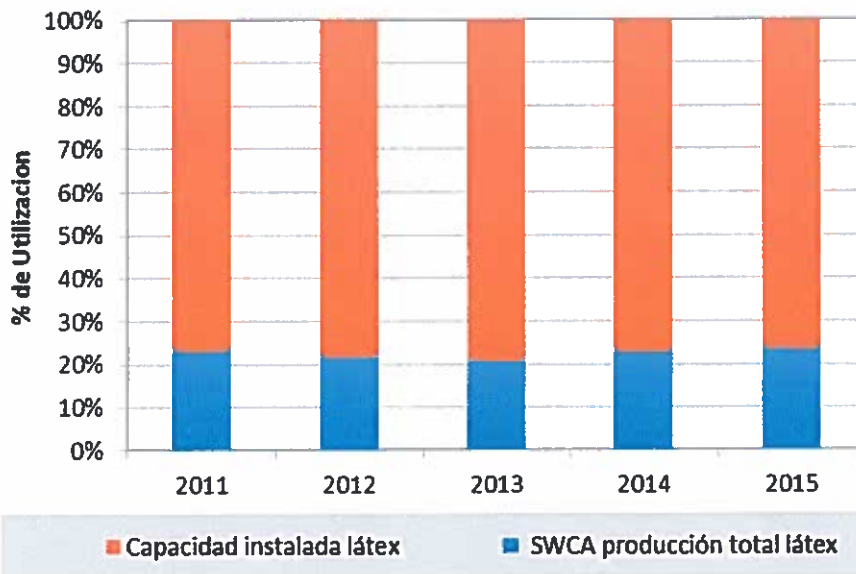
Cuadro No. 13
Sherwin Williams de Centroamérica
Capacidad instalada de pintura base látex años 2011-2014

EQUIPOS	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN POR TURNO (galones)	NÚMERO DE TURNOS POR DÍA	DIAS DE OPERACIÓN POR SEMANA	SEMANAS DE OPERACIÓN AL MES	MESES DE OPERACION EN EL AÑO	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL (galones)
EQUIPO 1	20,7%	2	5,5	4	12	20,7%
EQUIPO 2	XX,X%	X	X,X	X	XX	XX,X%
...
TOTALES	100,0%					100,0%

Fuente: SWCA

Quando se diseñaron y pusieron en marcha los planes de inversión no se contempló la presencia de competidores desleales en el mercado salvadoreño. Incluso, se tenía previsto mantener un nivel de utilización de 75% de la capacidad instalada; nivel normalmente utilizado en la industria de pinturas. Sin embargo, la contracción en las ventas causada por la presencia de importaciones dumping en el mercado salvadoreño de pinturas base látex también ha impactado los niveles de producción de SWCA. Reflejo de lo anterior es que, durante los últimos cinco años, el grado de utilización de la capacidad instalada de pintura látex no ha logrado superar el 30%.

Gráfico No. 7
Sherwin Williams de Centroamérica
Porcentaje de utilización de la capacidad instalada de pintura base látex años 2011-2015 ^{1/}



^{1/} Se refiere a la producción total de látex entre la capacidad de producción de la planta de pintura látex.

Fuente: SWCA.

5.2.6 Ventas, cuota de mercado y exportaciones de la empresa denunciante

Históricamente SWCA ha sido una empresa líder en el mercado salvadoreño. Como el país ha venido importando alrededor de medio millón de galones anualmente de pintura base látex, la empresa ha tenido que ir ajustando sus estrategias de negocios para adaptarse a la apertura comercial y, en consecuencia, a la presencia de cada vez más cantidad de producto importado. No obstante, esto solo se convierte en un problema cuando se compite en condiciones desiguales, o lo que resulta más grave, cuando algunos exportadores venden sus productos en el país utilizando prácticas desleales de comercio. La calidad y trayectoria de sus productos le ha permitido a SWCA competir con pinturas procedentes de cualquier parte del mundo, siempre que éstas no apliquen tácticas predatorias.

Cuadro No.14a
Sherwin Williams de Centroamérica
Ventas en el mercado salvadoreño de productos afectados ^{1/}
-en galones--
(Índice año base 2011)

Calidad / Año	2011	2012	2013	2014	2015
Premium	100	382	458	119	299
Excelente	100	94	89	92	92
Muy buena	100	71	67	61	60
Estándar	100	79	52	72	76
Total PI	100	87	79	82	83

1/ Se refiere a las ventas a tiendas o detallistas relacionados y no relacionados, o bien, al tercer canal de comercialización. Nótese que SWCA no hace diferencia entre el precio de venta aplicado a sus tiendas propias y el otorgado a terceros no relacionados

Fuente: SWCA.

Cuadro No.14b
Sherwin Williams de Centroamérica
Ventas en el mercado salvadoreño de productos afectados
-en kilogramos--
(Índice año base 2011)

Calidad / Año	2011	2012	2013	2014	2015
Premium	100	382	458	119	299
Excelente	100	94	89	92	92
Muy buena	100	71	67	61	60
Estándar	100	79	52	72	76
Total PI	100	87	79	82	83

Fuente: SWCA.

Nota: 1 galón= 4,2 kilogramos.

Cuadro No.14c
Sherwin Williams de Centroamérica
Ventas en el mercado salvadoreño de productos afectados
-en US\$-
(Índice año base 2011)

Calidad / Año	2011	2012	2013	2014	2015
Premium	100,00	456,07	626,43	141,82	331,83
Excelente	100,00	102,45	99,50	102,98	103,52
Muy buena	100,00	79,77	75,91	71,52	67,39
Estándar	100,00	89,80	61,13	69,49	71,52
Total PI	100,00	96,80	91,16	93,45	93,27

Fuente: SWCA.

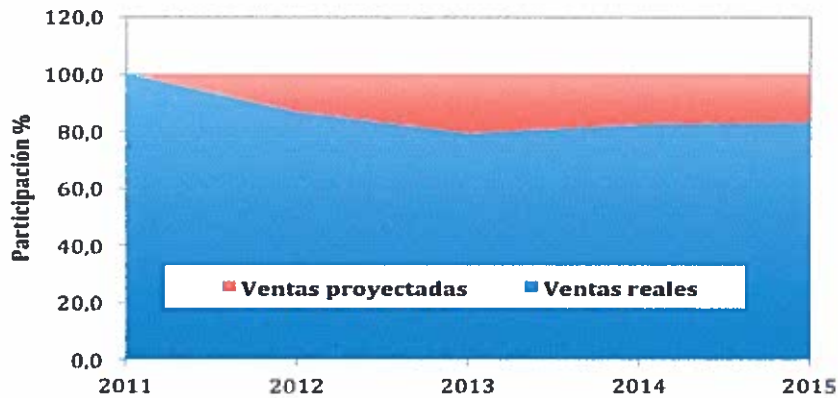
La presencia de productos a precios dumping ha causado que SWCA experimente una baja cada vez más pronunciada en sus ventas en el mercado salvadoreño. Como se observa en el Cuadro No.14a, 14b y 14c, en el 2015 se vendió una cantidad de pintura base látex menos que en el año 2011. En el Cuadro 14a, se observa una caída entre el 2011 y el 2015 en todas las calidades de pintura, con la particularidad que la premium ha tenido un efecto un poco más retardado (cae más fuertemente a partir del año 2013). Durante los últimos cinco años, las ventas de pintura base látex de productos afectados cae un 17,2% en términos de volumen y un 6,7% en términos de valor. Mientras que, en el 2011, las ventas de pinturas base látex afectadas representaban un 32% de las ventas totales²⁴ de SWCA, en el 2015 su participación dentro del giro de negocios de la empresa fue de un 27%.

Para el 2015, las ventas de productos afectados en el mercado local experimentaron una ligera recuperación, aunque todavía no alcanzan los niveles observados en el 2011. Aunque los galones vendidos aumentan levemente en los últimos dos años, el valor de dichas ventas más bien cae. Lo anterior refleja que la empresa ha intentado detener la caída en sus ventas asumiendo una reducción en los precios de los productos afectados.

Tal y como se observa en el Gráfico No. 8, la presencia de importaciones a precios dumping en el mercado salvadoreño ha hecho que las ventas de SWCA de pintura base látex se ubiquen un 26% por debajo de lo proyectado por la empresa.

²⁴ Se refiere a las ventas de todos los tipos de pintura producidos por SWCA.

Gráfico No. 8
Sherwin Williams de Centroamérica
Ventas en el mercado interno y ventas esperadas de los productos
afectados
--participación relativa--

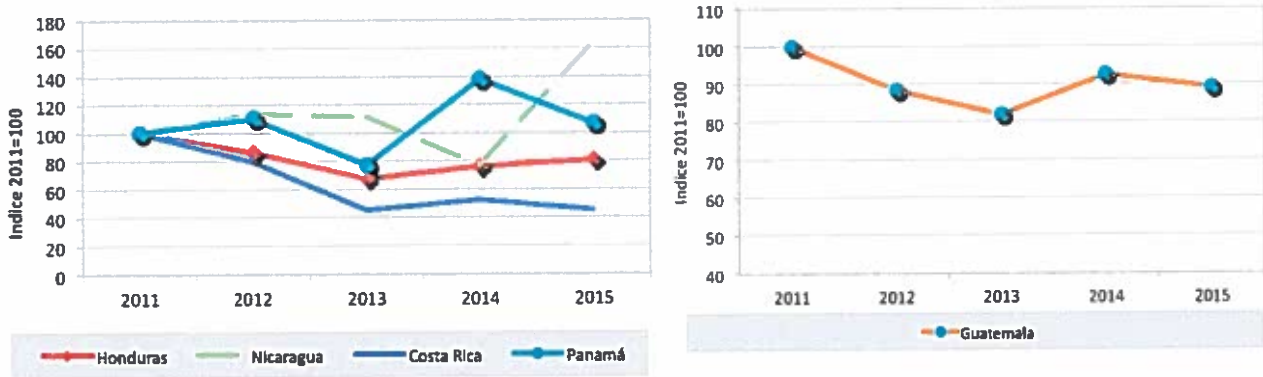


Fuente: SWCA.

Es importante señalar que dicha información ha sido extraída de las bases de datos de SWCA que contienen todas las transacciones de la compañía. En la versión confidencial se incluye un Anexo 5.2.6.1, que contiene un Memorándum interno firmado por el Contralor General de SWCA, por medio del cual informa sobre el funcionamiento de la base de datos financiera de Sherwin Williams de Centroamérica. Dicho documento no puede ser compartido, ya que el mismo contiene información confidencial sobre el software que la compañía utiliza en la parte financiera, y las cuentas que la misma contiene.

Con el propósito de no afectar, aún más, la rentabilidad de SWCA se ha venido invirtiendo en los mercados más grandes de Centroamérica. Específicamente en Panamá, Guatemala y Honduras, se han hecho contrataciones en el Departamento de Ventas con el fin de lograr un mayor impacto en las ventas en esos mercados.

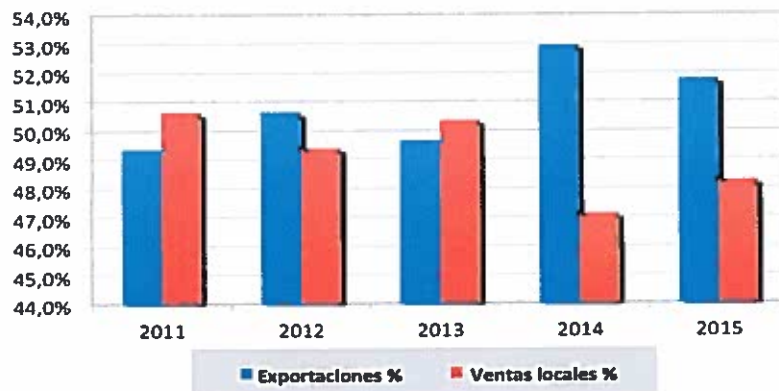
Gráfico No. 9
Sherwin Williams de Centroamérica
Ventas a Centroamérica de productos afectados
(no incluye El Salvador) --en galones--



Fuente: SWCA.

Aunque la reacción en los mercados externos ha sido lenta, en especial por la presencia del mismo tipo de negocio de reventa de pinturas en los diferentes países de la región, en los últimos cinco años ha venido observándose una mayor participación de las exportaciones dentro de las ventas de pintura base látex de la empresa. Como se muestra en el Gráfico No. 10, de las ventas totales de productos afectados (incluidas las exportaciones), el mercado local pasó de representar un 51% a un 48% entre el 2011 y el 2015. La disminución de la participación del mercado local en las ventas locales de productos afectados es aún más drástica, si se toma en cuenta que en el 2009 esta participación era de 56.5%.

Gráfico No. 10
Sherwin Williams de Centroamérica
Ventas locales y exportaciones de productos afectados
(participación relativa en galones)



5.2.7 Precio de venta en El Salvador de SWCA

Los precios promedio de venta en el mercado de El Salvador para las pinturas base látex de las líneas afectadas por las importaciones dumping, han experimentado una importante presión a la baja. Incluso, para los años 2014 y 2015, los precios promedio experimentaron una baja del orden de un -7,1% y -3,4%, respectivamente; tal y como puede observarse en el Gráfico No.11. Entre el 2011 y 2013 los productos investigados, y se observa una caída en el ritmo de incremento de los precios, y ya para el 2014, la empresa tuvo que tomar la decisión de reducir los precios con el fin de recuperar las ventas. De esta forma, los precios promedio de pintura látex objeto de esta investigación mostraron una tasa de variación anual de 16,8% en 2011, de 14,1% en el 2012 y de un 6,1% en el 2013.

Cuadro No.15a
Sherwin Williams de Centroamérica
Precios promedio de venta en el mercado salvadoreño
Pintura base látex (en US\$/ galón)
--Índice, año base 2011--

Calidad / Año	2011	2012	2013	2014	2015
Premium	100,0	119,5	136,7	119,1	111,0
Excelente	100,0	109,6	111,6	112,3	112,4
Muy Buena	100,0	112,3	113,2	116,5	112,9
Estándar	100,0	113,7	117,6	96,0	93,9
Total PI (Promedio)	100,0	114,1	121,1	112,5	108,7

Fuente: SWCA

Nota: Precios para el segundo canal de distribución, es decir, de Centro de Distribución de SWCA a los detallistas (ferreterías, tiendas, etc.)

Cuadro No.15b
Sherwin Williams de Centroamérica
Precios promedio de venta en el mercado salvadoreño
Pintura base látex (en US\$/ kilogramo)
--Índice, año base 2011--

Calidad / Año	2011	2012	2013	2014	2015
Premium	100,00	119,5	136,7	119,1	111,0
Excelente	100,00	109,6	111,6	112,3	112,4
Muy buena	100,00	112,3	113,2	116,5	112,9
Estándar	100,00	113,7	117,6	96,0	93,9
Total PI (Promedio)	100,00	114,1	121,1	112,5	108,7

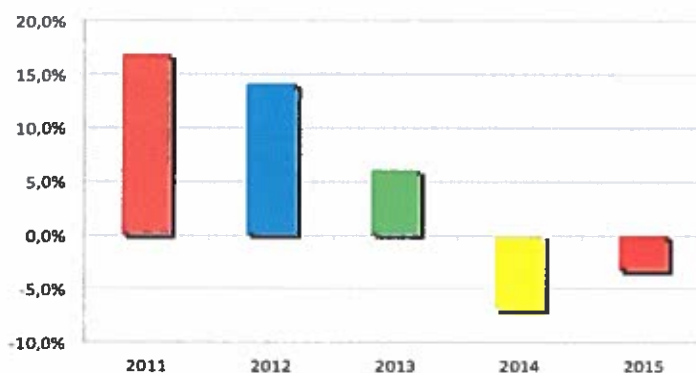
Fuente: SWCA

Nota: 1 galón = 4,2 kilogramos.

Los incrementos en precios hasta el año 2013 fueron básicamente para cubrir el aumento en los costos de operación, los costos de las inversiones, los gastos financieros e intentar impactar lo menos posible el nivel de

empleo. En otros términos, se realizaron incrementos mínimos para que esta línea de pinturas pudiera continuar operando, sin tener que recurrir a otro tipo de acciones como el despido de trabajadores. Nótese que el comportamiento en los precios durante los últimos dos años ni siquiera compensa el crecimiento observado en los gastos de operación. De manera que la empresa tuvo que recurrir a medidas más drásticas como se analizará más adelante.

Gráfico No. 11
Tasa de variación anual de los precios de venta
en el mercado salvadoreño
para los productos afectados



Fuente: SWCA

En suma, entre el 2011 y el 2013, SWCA se vio obligada a contener los incrementos en los precios, o a incrementarlos, pero cada vez menos. Mientras que para el 2014 y 2015, se ha visto obligada a deprimir los precios de las pinturas base látex vendidas en el mercado salvadoreño.

En el Anexo 5.2.7.1 de la versión confidencial se incluye una muestra de factura por año de cada línea de pintura. Dicha información no puede ser incluida en la versión no confidencial del documento, debido a que revelaría las condiciones de venta del producto en el segundo nivel de comercialización.

5.2.8 Costos de los productos vendidos en El Salvador por SWCA

Es preciso hacer notar que, dentro de la contabilidad de SWCA, no se consignan los costos por línea de pintura, sino que se trabaja sobre la base de un costo estándar. No obstante, con el fin de acotar el análisis únicamente a los productos afectados, se han realizado los cálculos con la información proveniente de los sistemas informáticos para los productos base látex afectados por las importaciones dumping. Específicamente, se aplicó la proporción que representan las ventas de productos afectados dentro de las ventas totales a los costos de materias primas, el costo de etiqueta, empaque y embalaje (EEE), así como a los costos fijos y variables. En otros términos, se utilizó el peso proporcional que tienen los productos afectados en las

ventas totales de SWCA, para asignar los costos de estos productos. La información para realizar los cálculos contenidos en el Cuadro No. 16 fue sustraída de las bases de datos de la solicitante, conforme se explica en el Anexo 5.2.6.1.

Los costos de producción corresponden a la suma de los costos de materias primas más costos por concepto de EEE, costos de fabricación fijos y los costos variables (gastos de mano de obra y gastos generales). Dentro de los costos fijos se incluyen: depreciación, mano de obra indirecta, mantenimiento, entre otros. Mientras que dentro de los variables se consignan los costos relacionados con: mano de obra, energía eléctrica, materiales directos, entre otros.

Como las ventas y la producción se han reducido en los últimos cinco años, esto también se ha reflejado en un menor costo de materias primas y costos de operación. No obstante, en términos de costos unitarios o costo por unidad producida sí se experimentó un aumento entre el año 2011 y 2012, para mostrar una ligera desaceleración a partir del 2013. Esto, sin duda, refleja el esfuerzo de SWCA por reducir sus costos ante la imposibilidad de aumentar los precios de los productos afectados en una cuantía suficiente para mantener la rentabilidad de estas líneas de producción.

Cuadro No.16
Sherwin Williams de Centroamérica
Costos de producción y costos unitarios de los productos afectados
(en US\$)
--Índice, año base 2011--

DESCRIPCION	2011	2012	2013	2014	2015
Costo de producción Totales					
Costos materia primas + EEE	100,00	92,75	85,38	85,57	84,12
Costos variables	100,00	105,85	91,02	90,46	82,37
Costos fijos	100,00	123,49	92,02	84,89	97,04
Costo Total	100,00	96,79	86,35	85,67	85,55

Costo de producción Unitario ^{1/}					
Costos materia primas + EEE	100,00	107,17	107,89	104,00	101,64
Costos variables	100,00	122,30	115,02	109,94	99,53
Costos fijos	100,00	142,68	116,28	103,18	117,25
Costo Total	100,00	111,83	109,12	104,13	103,37

1/ Es el costo unitario se refiere al costo de producción total de los productos afectados entre el número de unidades producidas de productos afectados.

Fuente: SWCA.

Otro de los elementos que incidió sobre el aumento en los costos de operación de SWCA en este periodo fueron los aumentos al salario mínimo que se han venido produciendo en los últimos años, como se analiza en la sección 5.2.11.

5.2.9 Rentabilidad de SWCA

La utilidad se determina por las ventas y los costos en los que debe incurrir la compañía. Generalmente estas utilidades se miden a través del margen de utilidad, el cual puede ser antes o después del pago de impuestos, con base en la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Beneficio (o pérdida) del producto afectado, antes de impuestos}}{\text{Ventas del producto afectado}} \times 100$$

La baja en las ventas de pintura base látex en el mercado salvadoreño se refleja de forma directa en los márgenes de utilidad de SWCA. Lo anterior pese a los esfuerzos que ha venido haciendo la empresa por contener sus costos.

Tal y como puede apreciarse en el Estado de Ganancias y Pérdidas resumido en el Cuadro No. 17 que cubre los Pls, cuyos documentos de soporte se adjuntan en el Anexo 2.2.3, las utilidades han caído un -52% entre el año 2011 y el 2014, lo que a su vez ha provocado una reducción en los márgenes de utilidad antes de impuestos. Estos últimos han pasado de un X,X% a un X,X% durante el mismo período. Lo que en otros términos significa que la empresa ha perdido X,X puntos porcentuales de margen, derivados de la presencia de competidores que aplican tácticas de comercio desleal en el mercado salvadoreño.

Cuadro No.17
Sherwin Williams de Centroamérica
Estados de ganancias y pérdidas de los productos afectados
por las importaciones dumping
--Índice, año base 2011--

	2011	2012	2013	2014	2015
	Índice, año base 2011				
Ventas	100	97	91	93	93
Costo MP + EEE	100	93	85	86	84
Costo de Conversión Variable	100	106	91	90	82
Costo de Conversión Fijo	100	123	92	85	97
Total Costo	100	97	86	86	86
Margen	100	97	99	106	106
Gastos de Operación	100	101	105	122	125
Utilidad Antes Imp./renta	100	85	81	60	48

Impuesto/renta	100	102	97	72	58
Utilidad Neta	100	79	76	56	45

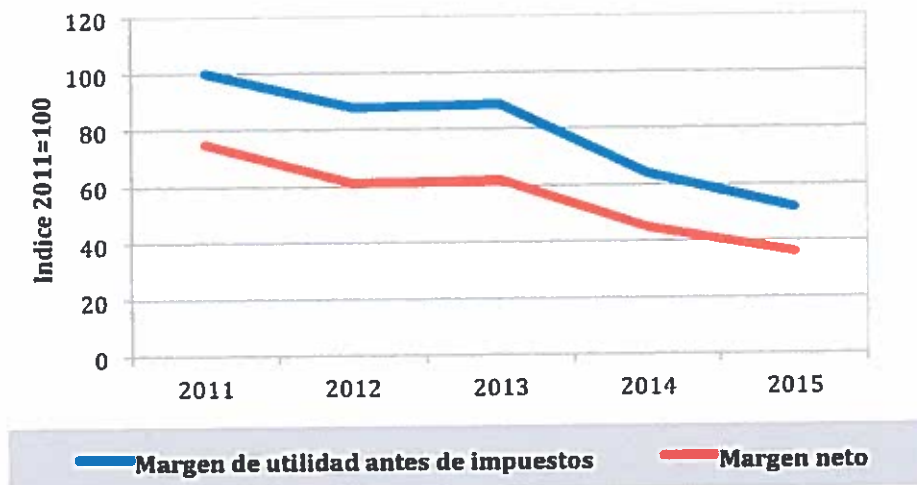
1/ Se refiere a los gastos comerciales y de distribución.

Fuente: SWCA.

Como se observa en el Gráfico No. 12, tanto el margen de utilidad antes de impuestos como el margen de utilidad²⁵ después de impuestos o margen neto muestran una desaceleración importante en el último quinquenio y mucho más pronunciada en los últimos tres años. Entre más reducidos sean los márgenes de utilidad, las empresas necesitan vender mayores volúmenes para poder mantenerse en el mercado. Por el contrario, un margen de utilidad alto les permite a las empresas una posición más estable en el mercado y una mayor rentabilidad.

La presencia de importaciones dumping en el mercado salvadoreño no solo ha implicado una reducción en las ventas de SWCA, sino una baja en sus márgenes de utilidad a partir del año 2011, como se observa en el Gráfico No. 12.

Gráfico No. 12
Sherwin Williams de Centroamérica
Márgenes de utilidad de las pinturas base látex



Fuente: SWCA.

Esta situación resulta aún más preocupante porque SWCA realizó inversiones para ampliar su planta desde el año 2009, sobre la base de estimaciones de crecimiento en sus ventas y en sus márgenes de utilidad, lo cual no solo ha reducido el retorno de dicha inversión, sino que ha implicado un horizonte de recuperación de la inversión mucho más lejano.

²⁵ El margen de utilidad es la razón entre la utilidad antes o después de impuestos y las ventas.

Cabe señalar que para garantizar la viabilidad en el largo plazo de esta línea de productos se debería mantener un margen de utilidad similar al promedio histórico; pero que, por el daño ocasionado por la competencia desleal, en el 2015, dicho margen se ubicaba muy por debajo de este nivel.

La rápida desaceleración de las utilidades de SWCA implicará, sin duda, que en el corto plazo se presentarán pérdidas significativas en esta área de producción, en el tanto la Autoridad Investigadora no decida dar curso a esta solicitud de inicio de investigación y proceda prontamente a imponer medidas antidumping provisionales para las pinturas base látex procedentes de Estados Unidos.

5.2.10 Empleo y nivel de productividad

SWCA históricamente ha mantenido una política de empleo basada en la lealtad y responsabilidad con sus empleados. Reflejo de lo anterior es que una porción importante de sus colaboradores tiene cerca de 30 años de laborar ininterrumpidamente para la empresa. Esta política de empleo hace que los despidos y/o recortes de personal se utilicen como mecanismo de último recurso.

En la fabricación de la pintura base látex participan 117 empleados, incluyendo quienes laboran en la bodega, el laboratorio y la planta de producción. Las inversiones en maquinaria que se realizaron en la planta de producción implicaron la contratación de mano de obra especializada en el manejo de este nuevo tipo de equipos. Es por esta razón que, durante los años 2011, 2012 y 2013, se observó un incremento en el número de personas que participaron en la producción de la pintura base látex. Esta contratación de personas formaba parte del plan de inversiones puesto en marcha por SWCA a partir del 2009, el cual permitió ampliar la capacidad instalada de la planta, como se observó en los Cuadros No. 12 y 13.

No obstante, la caída en las ventas en el mercado salvadoreño, como producto de la presencia de competidores desleales, implicó, no solo que no se lograran alcanzar las metas de producción previstas con la nueva capacidad instalada, sino el cese de varios trabajadores. Al concluir el año 2015 el número de empleados se redujo en un -12%, respecto a la planilla del año 2011.

Como puede observarse en el Cuadro No. 18, pese a que la reducción en las ventas se ha venido presentando en los últimos años, es hasta los últimos dos años que SWCA decide, como último recurso, reducir la planilla y afectar sus niveles de empleo. El impacto sobre el empleo lleva aproximadamente un rezago de dos años, por tratarse de un tema de alta sensibilidad para el solicitante.

Otro de los factores que el Acuerdo Antidumping sugiere sea valorado dentro del análisis de daño es la productividad. Como no existe una única definición de este término, en este caso ésta se calculó como el número de galones de pintura base látex de los PIs que produce, en promedio, un trabajador en la

empresa denunciante. La productividad está determinada por la eficiencia en el uso del capital o de la mano de obra.

Cuadro No.18
Sherwin Williams de Centroamérica
Producción de pintura base látex afectada por importaciones dumping
Número de empleados y productividad
--Índice, año base 2011--

	Número de empleados	Producción de productos afectados (en galones)	Productividad de productos afectados (en galones)
2011	100	100	100
2012	98	87	89
2013	96	78	81
2014	88	90	102
2015	88	88	100

Fuente: SWCA.

Como puede observarse, la empresa ha tratado de mantener los niveles de productividad mostrados históricamente a través de un continuo esfuerzo por racionalizar los costos y reducir --en la medida de lo posible-- el impacto en su planilla.

Se adjunta en la versión confidencial como Anexo 5.2.10.1, un listado de los empleados trabajando en la producción y que participan en la producción de pintura base látex afectada en los años 2011 – 2015, así como una copia de la planilla de SWCA del mes de diciembre de cada año donde se puede constatar la información aportada. Solicitamos a la Autoridad mantener esta información como confidencial, ya que la misma contiene datos personales de los empleados, como salarios, que no deben ser accesados por terceros.

5.2.11 Salarios

Como se mencionó en el apartado anterior, la renovación de algunos tipos de maquinaria, como parte del proceso de inversión puesto en marcha a partir del 2009, ha significado un aumento en el número de trabajadores especializados en el manejo de estos nuevos equipos. De manera que la eficiencia por estas inversiones en los primeros años no se reflejó en el número de trabajadores sino en el pago de horas extras, rubro en el cual se

ha observado una reducción en un -95,3% en los últimos cinco años, como se muestra en el Cuadro No. 19.

Entre el 2011 y 2013, los sueldos se vieron impactados por las obligaciones para aumentar el salario mínimo aplicables en El Salvador a partir del 2010. En los años 2011 y 2013 se realizaron incrementos de entre un 11% y 20% en la planilla de SWCA. Esto implicó un aumento directo en los costos de operación, que sumado a la presión ejercida en el mercado salvadoreño por los bajos precios de la pintura base látex importada desde Estados Unidos que obligó a SWCA a realizar aumentos mucho menores a los habituales en los precios de sus productos, dio como resultado menores márgenes de utilidad para la compañía.

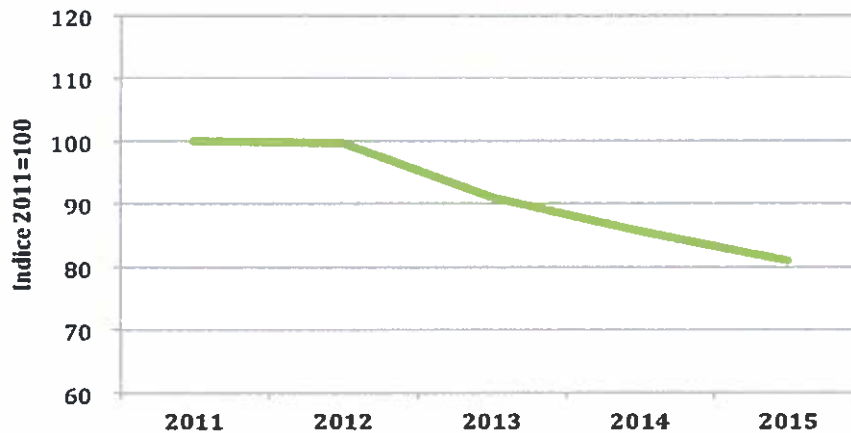
No obstante, a partir del 2014 los sueldos más bien se contraen, como resultado de la contracción en la panilla. Cabe indicar, que en los últimos cinco años los salarios (sueldos + horas extras) de los empleados que participan en la producción de pintura látex experimentaron una contracción del -19,1%, lo que equivale a siete puntos porcentuales por debajo de la contracción en el número de trabajadores. Nótese que estas cifras por concepto de sueldos y salarios son los reportados al Seguro Social.

Cuadro No.19
Planilla y horas extra de los trabajadores
que participan en la producción de pintura base látex
(en US\$)

	Sueldos ^{1/}	T. Extra	Total
2011	100	100	100
2012	119	55	100
2013	122	20	91
2014	117	14	86
2015	114	5	81

1/ Incluye aportes a la seguridad social.
 Fuente: SWCA.

Gráfico No. 13
Sherwin Williams de Centroamérica
Salarios de los trabajadores que participan en la producción
de pintura base látex



Fuente: SWCA.

En el [Anexo 5.2.10.1](#), de la versión confidencial se aporta la prueba de los salarios devengados a diciembre de cada año entre el 2011 y 2015, de los empleados involucrados en la fabricación de la pintura base látex, incluyendo quienes laboran en la bodega, el laboratorio y la planta de producción. Como se mencionó anteriormente, solicitamos a la Autoridad mantener esta información como confidencial, ya que la misma contiene datos personales de los empleados, como salarios, que no deben ser accesados por terceros.

5.2.12 Inversión o capacidad de reunir capital

Desde el año 2009, SWCA puso en marcha un plan de inversiones cuyo objetivo era modernizar y ampliar la capacidad de producción de todas las líneas de pintura producidas, como se indicó en la sección 5.2.5 de este documento. No obstante, estas inversiones tomaron como base un crecimiento moderado en las ventas, para lograr un retorno de la inversión positivo en un plazo determinado. En ningún momento esta decisión de ampliar la planta tomó en consideración el creciente impacto de las importaciones a precios dumping en el mercado salvadoreño, frente a los cuales a SWCA le correspondería competir en condiciones totalmente desiguales.

Cuadro No.20
Sherwin Williams de Centroamérica
Inversión en las líneas de pintura base látex
(Participación porcentual, según inversión por año)

Año	Participac. %
2011	83
2012	17
2013	--
2014	--
2015	--

Fuente: SWCA.

Como se muestra en el Cuadro No.20, las inversiones en la línea de pinturas base látex sumaron US\$ XX entre el año 2011 y el 2012, y estuvieron destinadas principalmente a reponer activos cuya vida útil había expirado. Asimismo, se han efectuado inversiones significativas en las áreas de bodegas, y maquinaria de surtido. En tanto las condiciones de venta en el mercado salvadoreño no se recuperen, SWCA no está en la posibilidad de hacer inversiones adicionales a las mencionadas. En el Anexo 5.2.12.1 de la versión confidencial se aporta un resumen del Plan de Inversiones de SWCA puesto en marcha desde el año 2009 y en el Anexo 5.2.5.2 de la versión confidencial se incluye copia de factura de compra de equipo para la fabricación de pintura base látex, como prueba aportada confirmando la adquisición de equipo que permitió el aumento de la capacidad instalada de SWCA, con el correspondiente *Bill of Lading* de importación. No se puede incluir dicha información en esta versión, ya que revelaría a terceros información interna y confidencial que les puede dar una ventaja indebida.

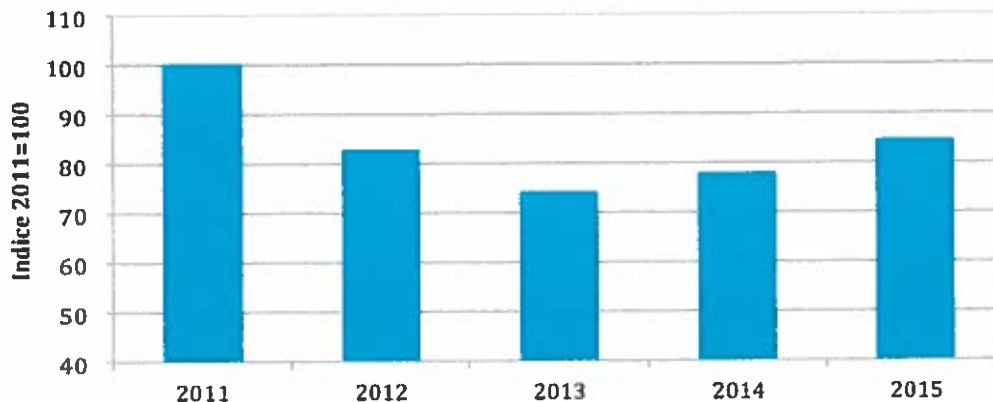
5.2.13 Existencias o inventarios

En el Gráfico 14 se observa como a partir del 2011 la rotación de inventarios ha tendido a reducirse, para luego mostrar una ligera recuperación en los últimos dos años, aunque no a los niveles históricos. Si bien, el año 2011 fue atípico, no solo por los efectos tardíos de la crisis internacional, sino porque fue necesario producir para atender una provisión adicional que se había realizado de materias primas, debido a una escasez que se estaba dando por problemas en el mercado del titanio, lo cierto es que para el 2012 y 2015 estos otros factores no tenían mayor influencia.

La baja en días en inventario observada en los años 2012 y 2013 es una clara señal de la desaceleración en las ventas en el mercado local, la cual logró atenuarse en el 2014 y 2015 a cambio de una contracción en los

precios. Según estimaciones de SWCA, en la línea de pintura látex, el nivel óptimo de días en inventario debería ubicarse entre 30 y 45 días. No obstante, en los últimos tres años los días en inventario promedio se han ubicado en X.

Gráfico No.14
Sherwin Williams de Centroamérica
Días en inventario, según ventas en El Salvador
Para productos afectados por las importaciones dumping
(Índice año base 2011)



Fuente: SWCA.

Es importante recordar que acumulación de inventarios implica un aumento en el costo de recursos ociosos para SWCA y, en consecuencia, un incremento relativo en los costos de producción. En el mediano plazo una baja rotación de inventarios también podría reducir los flujos de caja de SWCA y generar una mayor presión sobre la necesidad de capital de trabajo.

Dicha información se puede verificar en los sistemas informáticos de SWCA. Asimismo, se puede verificar que la información de base que sirvió para hacer estos cálculos fue obtenida de los Balance de Situación que se aportó en el Anexo 2.2.3.

5.2.14 Flujo de Caja

Como resultado de la contracción en las ventas de pintura base látex causada por la presencia de importaciones dumping en el mercado salvadoreño, también se ha experimentado una reducción en otro de los flujos de la empresa, como lo es la disponibilidad de capital de trabajo. Tal y

como se puede observar en el Cuadro No. 21, el capital de trabajo -- entendido como la diferencia entre el activo y el pasivo corriente-- pasó de experimentar un saldo positivo a cifras negativas en los últimos dos años.

El aumento en los inventarios o mayor acumulación de los mismos ha obligado a la empresa solicitante a endeudarse mucho más con el fin de poder hacer frente a estos mayores costos. Lo anterior resulta evidente al observar que entre el 2013 y 2015 los inventarios de productos afectados, incluida la materia prima, aumentaron más el 50% y los pasivos o deudas con bancos crecieron también más del 50%. De manera que la presencia de importaciones desleales también ha tenido un impacto negativo sobre el flujo de caja de SWCA, en especial en los últimos dos años.

Asimismo, se puede verificar que la información de base que sirvió de fuente para hacer estos cálculos fue obtenida del Balance de Situación, el cual fue aportado como prueba en el Anexo 2.2.3.

Cuadro No.21
Sherwin Williams de Centroamérica
Comportamiento de Cuentas de Capital de Trabajo
o Flujo de Caja de los Pls
-- Índice, año base 2011--

	2011	2012	2013	2014	2015
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y bancos	100	271	244	115	194
Cuentas por cobrar	100	109	124	107	103
Cuentas por cobrar a otros	100	79	163	29	13
Inventario	100	67	50	79	81
Total de activo	100	89	80	88	92
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar	100	99	100	89	101
Cuentas por pagar a bancos	100	93	68	110	114
Total de pasivo	100	95	80	102	110
CAPITAL DE TRABAJO	100	30	85	-52	-72

Fuente: SWCA.

5.2.15 Crecimiento

El crecimiento está relacionado con varios de los aspectos que previamente han sido analizados como es el caso de la evolución de las ventas, la pérdida de participación de mercado, la contracción en los niveles de empleo, la presión hacia la baja en los precios y los menores márgenes de utilidad. Al evaluar todos estos factores, de forma conjunta, es sencillo deducir que, pese al aumento en la capacidad instalada, que se había venido planeando desde el año 2009 cuando no había presencia en el mercado salvadoreño de importaciones dumping, y al repunte del consumo aparente especialmente para los años 2013 y 2015, las ventas de SWCA se ubican muy por debajo de lo esperado, como se mostró en el Gráfico No. 8.

La contracción en las ventas en un 17,2%, observada entre el 2011 y el 2015, ha tenido un efecto directo sobre la producción, debido a que la empresa programa cuánto debe producir con base en las ventas esperadas. Si éstas se contraen, es de esperar que también lo haga la producción. Otra de las variables reales afectadas, por esta contracción en las ventas y la producción ha sido el empleo. Una menor producción hace que se requieran menos trabajadores. Durante el período indicado el número de trabajadores se contrajo en 12%.

Estos impactos sobre los indicadores reales de la empresa solicitante han provocado también un efecto contractivo sobre algunas variables monetarias. Tal es el caso de la baja observada en los precios de las pinturas base látex y en los márgenes de utilidad, como se muestra en el Cuadro No. 22. De hecho, para evitar una caída más abrupta en las ventas, durante los últimos dos años, Sherwin Williams de Centroamérica tuvo no solo que reducir los precios de las pinturas en el mercado local, sino que intensificar sus políticas de mercadeo y ventas para atenuar la pérdida de clientes y proyectos. Es preciso indicar que, para cualquier empresa, ninguna de estas acciones es posible sostenerlas en el mediano y largo plazo porque implican una contracción en sus márgenes de utilidad.

Cuadro No.22
Sherwin Williams de Centroamérica
Evolución de Productos Sujetos a Investigación
afectados por las importaciones dumping
--en galones--

	2011	2012	2013	2014	2015
Ventas de productos afectados (Índice, año base 2011)	100	87	79	82	83
Participación de mercado ^{1/}	71%	56%	48%	54%	51%
Empleo (Índice, año base 2011)	100	98	96	88	88
Precios de pinturas base látex afectadas (tasa de variación anual)	16,8%	14,1%	6,1%	-7,1%	-3,4%
Margen de utilidad antes de impuesto (índice año base 2011)	100	88	89	64	51

1/ Se refiere a la producción de SWCA de pintura base látex afectada respecto a la oferta disponible en el mercado (producción de SW + Importaciones)
Fuente: SWCA.

Con base en lo anterior, la presencia de competidores desleales en el mercado salvadoreño ha inhibido el crecimiento esperado de SWCA. El menor ingreso por ventas ha impactado negativamente la producción y contraído el empleo; pero a la vez que ha reducido los márgenes de utilidad a casi la mitad de los observados en el 2011, ha provocado una subutilización de la capacidad instalada.

5.2.16 Otros elementos de perjuicio para la empresa solicitante

Otro de los elementos que ha incidido en perjuicio de SWCA es la pérdida de algunos clientes/distribuidores importantes de pintura marca Sherwin Williams en el mercado salvadoreño.

Además de cubrir una porción importante del canal de venta directa al consumidor, la venta de pintura bajo la marca American Colors ha incursionado agresivamente en el segmento de contratistas para proyectos de mayor envergadura. En la mayor parte de los cuales compite con los productores locales con precios que para un productor leal implicaría vender por debajo de sus costos.

Un elemento que es importante hacer del conocimiento de la Autoridad Investigadora es que algunos clientes que antes contrataban una pintura de tipo muy buena o excelente producida por la industria local, ahora adquieren una pintura marca American Colors, de buena calidad, comportamiento ocasionado por los atractivos precios que se ofrecen, producto de la importación a precios dumping. Como se observa en el "Estudio de Percepción e Imagen de Marcas Sherwin Williams y Pinturas Americanas",

realizado por la empresa Marketing Plus, incluido en la versión confidencial, se evaluaron como aspectos positivos de la marca American Colors, su rendimiento, alta cobertura, de calidad aceptable y precio accesible.

5.3 Amenaza de daño o perjuicio

Hasta este punto se han analizado una serie de elementos que demuestran claramente el daño importante ocasionado a SWCA por las importaciones de pintura base látex a precios dumping. No obstante, el artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping también permite que la industria afectada por dichas importaciones pueda alegar, de forma supletoria, elementos que permitan a la Autoridad Investigadora determinar la existencia de una amenaza de daño importante. En otros términos, en caso que la Autoridad Investigadora considere que no existe un daño importante y en caso que el solicitante lo requiere, se deben analizar aquellos factores que puedan producirse en el futuro y que dañarán a la rama de producción nacional. En este caso en concreto, se ha demostrado con las pruebas pertinentes la existencia del daño por lo que, en definitiva, estos factores permitirán a esta Autoridad conocer las consecuencias para SWCA en caso que no se adopte la medida solicitada.

A continuación, se plantean algunos de los factores, basados en hechos, que a juicio de SWCA, en un futuro próximo incidirían, de forma importante, en la competitividad de la industria productora de pinturas base látex de El Salvador:

5.4 Porcentaje de incremento de las importaciones objeto de dumping

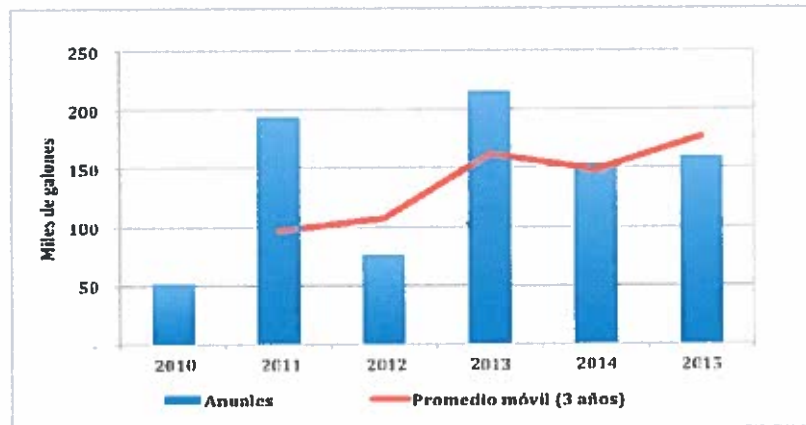
Tal y como se refleja en los datos del Banco Central de Reserva, el crecimiento en las importaciones de pintura base látex, de las fracciones arancelarias 3209.1090 y 3209.90.10 ha sido estacional hasta el año 2013, con elevadas tasas de aumento en los años 2011 y 2013, pero con una tendencia ascendente.

Lo anterior cobra sentido por la naturaleza del negocio de empresas como *GDB International Inc.*: la reventa de pintura. Como se explicó antes, la adquisición de la pintura se realiza "de oportunidad", o lo que es igual, a través de la compra de grandes lotes del producto a precios muy reducidos; por tanto, los compradores o importadores en terceros países llenan sus inventarios cuando la oportunidad lo amerita a la espera de una nueva oferta.

La tasa de crecimiento de punta a punta (2010-2015) de estas importaciones desde Estados Unidos fue 210,4%. Lo que en otros términos implica que el volumen importado se ha multiplicado poco más de tres veces en este

período. Aún al eliminar esa estacionalidad, utilizando promedios móviles, las importaciones muestran una clara tendencia al alza, al pasar de 107 mil galones en el 2011 a 176 mil galones en el 2015, como se observa en el Gráfico No.15.

Gráfico No. 15
Importaciones desde Estados Unidos
Anuales y en promedios móviles de 3 años
(en miles de galones)
Códigos arancelarios 3209.1090 y 3209.9010



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

De continuar esta tendencia, las importaciones de pintura base látex estarían sustituyendo la producción salvadoreña en un plazo no muy lejano.

5.5 Capacidad de producción de los exportadores

GDB International Inc. es la empresa más grande a nivel mundial en la venta de sobreproducciones, liquidaciones y saldos de pintura, con bodegas localizadas en Nashville, Illinois y Phoenix, Arizona. Solo en Estados Unidos poseen más de 50.000 metros cuadrados en bodegas con materiales, maquinaria y equipo especializado. En el Anexo 5.3.2.1 se aporta la información que se encuentra disponible en la página de GDB International que permite confirmar la información señalada.

Según se puede constatar en la propia página de GDB International (<http://www.gdbinternational.com/paint/paint-recycling>) la compañía tiene capacidad para reciclar 8.000 galones diarios de pintura látex, lo que significa 2,9 millones de galones anuales. Además, maneja aproximadamente tres millones de galones de pintura, por año, tipo *mistints* o pintura que los consumidores devuelven a las tiendas de departamentos o tiendas especializadas para la venta de estos productos. Esta modalidad de pintura proviene de diferentes empresas manufactureras localizadas en Estados Unidos y se trata de pintura de muy alta calidad para la cual se otorgan

garantías que oscilan entre 12 y 15 años. De manera que tienen a disposición toda la industria productora de pinturas de este país.

Para apreciar en su real dimensión este potencial, en Estados Unidos la industria de pinturas y recubrimientos se compone de 1.100 empresas, es altamente automatizada y maneja ventas anuales que rondan los US\$ 22 mil millones. Entre las principales productoras de pintura en ese país se encuentran Diamond Paints, Sherwin-Williams, RPM, Valspar, y las divisiones de pintura de DuPont y PPG²⁶.

Al enorme potencial de exportación de *GDB International* se suma la flexibilidad que ofrece a sus clientes, al permitirles convertirse en distribuidores de las pinturas en los países de exportación. Su agresiva política de ventas les ha permitido desarrollar rápidamente una gran red de distribuidores, quienes utilizando su propia marca logran vender productos premium a bajos precios en los mercados latinoamericanos. Sin duda, esto lo convierte en un negocio atractivo, que requiere de poca inversión inicial, es de bajo riesgo y, que, a la vez, genera importantes beneficios.

Este conjunto de elementos confirma el enorme potencial de crecimiento que tiene GDB International y, en especial, las exportaciones de pintura base látex a precios dumping; las cuales de no tomarse acciones prontas podrían saturar el mercado salvadoreño en el muy corto plazo.

5.6 Obstáculos para la exportación a terceros países

Otro de los elementos que potencia la amenaza de daño a la industria salvadoreña de pinturas base látex es que, en Costa Rica, uno de los mercados más importantes de la región, todavía permanecen en aplicación los derechos antidumping para las importaciones de este tipo de pintura procedente de Estados Unidos. Mediante Resolución No. 045-2011, el Ministerio de Economía de ese país autorizó la prórroga para continuar aplicando por 5 años más el arancel adicional ad valorem de 516% para las pinturas base látex procedentes de Estados Unidos, al haber constatado que todavía esas importaciones tenían el potencial suficiente para ocasionar un daño o amenaza de daño a la rama de producción costarricense.

Si bien esta acción protege ese mercado, también implica que ha habido una desviación de comercio hacia los otros países de la región en donde no se han tomado acciones para limitar esas importaciones a precios dumping. Tal es el caso de El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá; en donde las pinturas de SWCA deben competir en condiciones desiguales. Asimismo,

²⁶ Información tomada del siguiente enlace

<http://www.wpcia.org/news/World's%20Top%20ten%20Paints%20Companies%202013%20Annual%20Report.html>, consultada el 16 de diciembre de 2014.

no puede descartarse el inicio de nuevas investigaciones de esta naturaleza en Honduras y Panamá contra las exportaciones de *GDB International, Inc.*; países en los cuales ya se ha determinado que las exportaciones haciendo uso de la práctica de reventa se hacen con márgenes de dumping muy altos.

5.7 Otros factores relevantes

A lo anterior se suma que desde enero de 2014 las líneas arancelarias bajo las cuales ingresa a El Salvador la pintura base látex (3209.1090 y 3209.9010) a precios dumping son elegibles a un arancel de 0% en el marco del CAFTA-DR. De manera que, si las pinturas cumplen con las condiciones de origen que este acuerdo comercial establece, podrán ingresar sin pagar el derecho aduanero de importación, lo cual hace que el producto ingrese aún más barato al mercado nacional.

Aunado a lo anterior, a finales del 2014 el gobierno salvadoreño anunció la baja en las tasas de interés del Fondo Social de Vivienda hasta en un 2%, con el objetivo de reactivar la construcción en el país. Un mayor dinamismo en esta actividad provoca, de forma directa, un aumento en la demanda de pinturas, la cual incentivará las importaciones a precios dumping para suplir esta demanda. En el Anexo 5.7.1 se aportan noticias de prensa que confirman estos esfuerzos por dinamizar la producción de parte de las autoridades salvadoreñas.

Finalmente, cabe resaltar que en esta solicitud se ha demostrado un alto nivel de subvaloración de precios, el cual es previsible que continúe, en atención al elevado margen de dumping. Como se mencionó en la sección 2.5, hace tres años la autoridad competente de Costa Rica determinó que, después de cuatro años de aprobada la medida inicial, era procedente mantenerla por cinco años más por el impacto que tendría sobre, entre otros, la contención de precios de pintura en Costa Rica. Y es que, hasta que no se modifique la práctica desleal de reventa de pinturas a precios dumping, el daño a la rama de producción nacional, representada en una proporción importante por SWCA, podría ser aún más profundo.

6. CAUSALIDAD

El artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping establece que para efectos de la demostración de la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional *"se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas [refiriéndose a las autoridades] examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de*

dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping". No obstante, el Acuerdo no establece explícitamente la metodología que deberá utilizarse para efectos de examinar dicha relación causal y será potestad de la Autoridad Investigadora analizar todas las pruebas de que disponga a lo largo del proceso de investigación. **[el resaltado no corresponde al original]**

Pese a no existir una metodología única, esta causalidad se manifiesta, generalmente, por una coincidencia en el tiempo entre el incremento en las importaciones, a precios cada vez más bajos, y el consiguiente deterioro de la empresa o industria denunciante en uno o varios indicadores de daño. El análisis que a continuación se realiza considera esta correlación temporal que pone en evidencia como las importaciones dumping han sido las causantes de la afectación provocada a la rama de producción nacional. Nada impide, sin embargo, a la Autoridad Investigadora examinar también otros factores de que tenga conocimiento una vez se aperture el proceso de investigación.

Cabe aclarar que la causalidad no necesariamente tiene una relación directa y lineal sobre cada uno de los factores de daño analizados en el apartado 4) de esta solicitud, sino que puede afectarlo de forma indirecta en el sentido que una contracción en uno de los principales indicadores de la empresa puede generar un impacto derivado en otros factores de desempeño. El análisis de todos esos elementos --en su conjunto-- es lo que determina, en resumidas cuentas, si las importaciones dumping provocan una afectación o no a la industria local. Nótese que el Artículo 3.5 citado previamente exige un examen de todas las pruebas para efectos de la determinación de la causalidad, pero esto no implica que la causalidad deba probarse con todos y cada uno de los factores e indicadores económicos que influyan en el estado de la rama de producción nacional.

En los Gráficos 16 y 17 se evidencia la correlación entre el comportamiento de las importaciones y los principales indicadores de daño analizados por la empresa solicitante en un mismo horizonte de tiempo, tanto desde el punto de vista de variables "reales" (Gráfico 16) como de algunos de los indicadores monetarios (Gráfico 17).

El primer efecto percibido por la rama de producción salvadoreña como resultado de las importaciones dumping es la contracción en las ventas de productos afectados en el mercado salvadoreño. Desde el 2011 las ventas de SWCA experimentaron un comportamiento descendente, aunque logran amortiguar esta fuerte caída a partir del 2014, después de tres años consecutivos de disminución. No obstante, estos niveles de ventas no alcanzan los observados en el 2011 y 2012. Nótese que las ventas de la solicitante logran amortiguar la caída observada entre el 2011 y 2013, cuando las importaciones de pintura a precios dumping vuelven a presentar una baja

como parte de su ciclo de compra (ver Gráfico 16a). En otros términos, esta menor presencia de pintura base látex importada en el año 2014 y 2015 le permite a la producción nacional una pequeña recuperación y una ligera mejora en su rotación de inventarios. Lo anterior evidencia que existe una correlación directa e inversa entre ambos indicadores.

Como resultado de la contracción en las ventas y del fuerte crecimiento en las importaciones en los años 2011 y 2013, la participación de la empresa solicitante ha venido en descenso desde el 2011, al pasar de representar el 71% de la oferta disponible de pinturas (producción + importaciones) a tan solo un 51% en el 2015 (ver Gráfico 16b). Esta participación, calculada en términos monetarios, implica que SWCA ha perdido 20 puntos porcentuales de participación en el mercado de pintura base látex objeto de esta solicitud de investigación.

Como la producción se realiza de conformidad con la programación de las ventas, prácticamente ésta ha tenido el mismo comportamiento que las ventas al mercado local, tal y como puede observarse en el Gráfico 16c.

La contracción en las ventas también ha provocado una rotación más lenta de los inventarios. Entre el 2013 y 2015 el número de días de inventario de pintura base látex aumentó en 9, lo cual aleja aún más a la empresa solicitante del óptimo que se debería manejar en una industria como ésta.

Como es usual a menores niveles de producción la empresa experimenta también mayor capacidad ociosa. Por tanto, no es casualidad que la utilización de la planta no haya logrado superar el 30%, cuando después de la inversión realizada en mejora de tecnología en el 2009, SWCA esperaba mantener, durante el periodo de investigación, niveles de utilización del orden de un 75%. En otros términos, la solicitante está en un 45% de subutilización de su capacidad productiva como resultado de la presencia de importaciones desleales en el mercado salvadoreño.

Esta capacidad ociosa, a la vez, afecta los niveles de empleo. Aunque inicialmente la política de la empresa fue reducir la cantidad de horas extras pagadas, como se explicó ampliamente en la sección 5.2.10 y 5.2.11, a partir del 2013 no hubo otra opción que reducir la planilla. De nuevo, el daño importante en la producción nacional se hace más evidente a partir del año 2013, justamente cuando las importaciones de pinturas látex a precios dumping alcanzan su punto más alto.

Este conjunto de efectos sobre las variables reales de la empresa solicitante ha tenido un efecto dominó sobre sus indicadores monetarios. La pérdida de participación en el mercado y la presión a la baja en los precios del mercado local ha obligado a SWCA a contener, en una primera etapa, los aumentos en sus precios. Sin embargo, esta política no fue suficiente para detener la pérdida de mercado, de manera que para el 2014 y 2015 fue necesario que

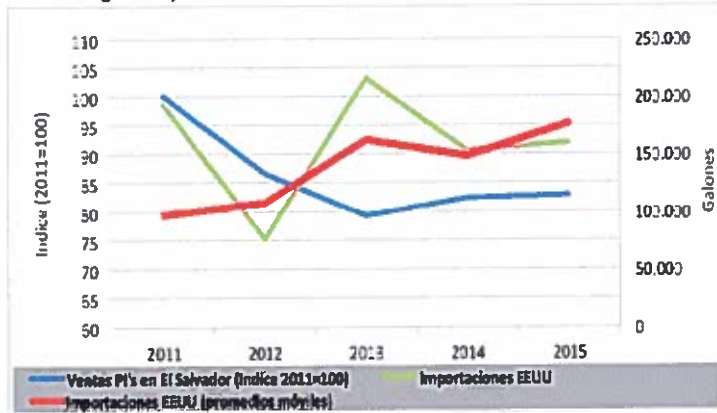
la empresa redujera los precios de las pinturas látex que se estaban viendo afectadas por la competencia desleal, como se puede observar en la tasa de crecimiento anual de los precios promedio de pintura base látex del Gráfico 17a). Esta decisión, aunque contraria a cualquier operación normal de un negocio, tiene un efecto directo sobre la rentabilidad de la línea de producción de pintura base látex incluidas en esta solicitud de investigación. La suma de todos estos elementos provoca la contracción del margen de utilidad antes de impuestos desde el año 2011, como se muestra en el Gráfico No. 17b). Una vez que la rentabilidad se ve afectada, las inversiones realizadas no logran generar el retorno esperado, o bien, se extiende por más años el tiempo para poder recuperarla. La inversión realizada por la empresa para ampliar su planta no ha logrado generar los réditos esperados por la presencia de importaciones dumping en el mercado salvadoreño.

La contracción en las ventas y una más lenta rotación de inventarios, así como la decisión de poner en marcha políticas más agresivas en ventas y mercadeo, ha hecho necesaria la inyección de recursos. Tradicionalmente, SWCA ha implementado este tipo de acciones con recursos propios; no obstante, en esta oportunidad ha sido necesario recurrir a mayor endeudamiento con bancos para poder hacer frente a este aumento en sus costos de operación. Todo lo anterior, ha implicado un saldo negativo en el flujo de caja o capital de trabajo para el 2014 y 2015 como se observa en el Gráfico 17c).

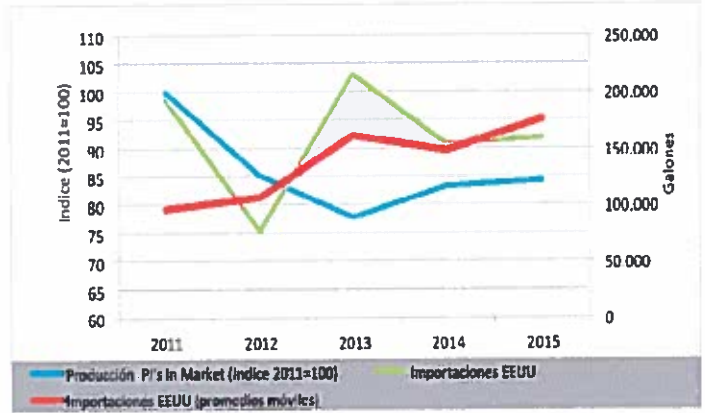
Las tendencias incluidas en los Gráficos 16 y 17 demuestran una clara correlación entre el comportamiento de las importaciones dumping y la gran mayoría de los factores que explican el daño importante ocasionado a la representante de la rama de producción nacional. Esto ha tendido como consecuencia que la solicitante no solo no logre cumplir con sus metas de crecimiento, sino que ha hecho más lenta su recuperación de la inversión.

Gráfico No. 16
Análisis de relación causal entre las importaciones dumping y el daño ocasionado a la rama de la industria nacional (variables sector real)

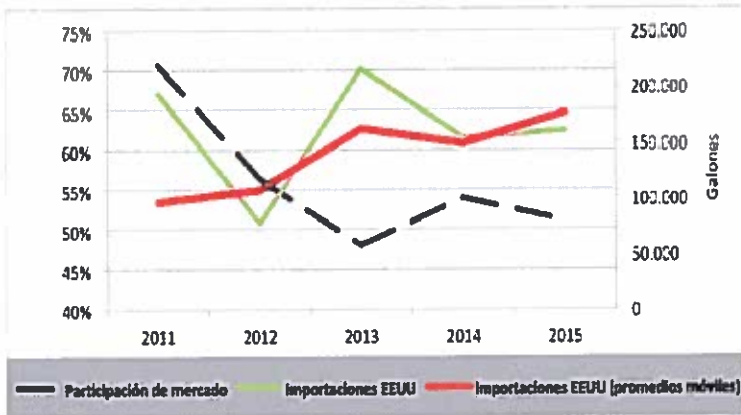
a. Importaciones desde Estados Unidos y ventas de productos Unidos y afectados, en el mercado salvadoreño (índice y galones)



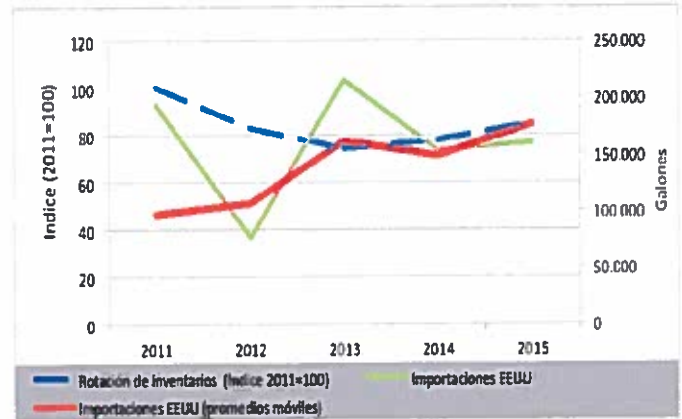
c. Importaciones desde Estados producción de la empresa afectada índice y galones



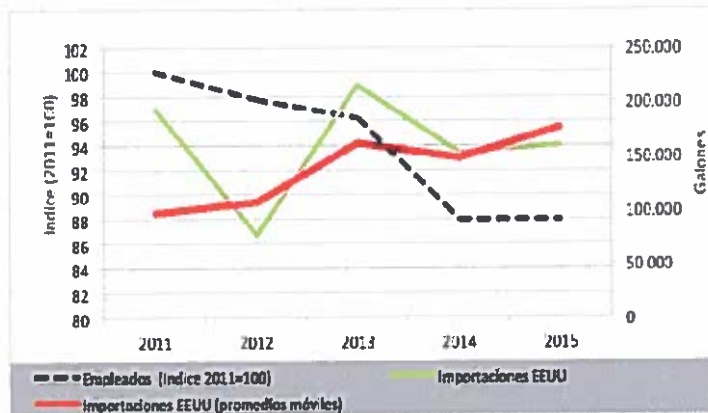
b. Importaciones desde Estados Unidos y participación de Unidos y mercado de la rama producción nacional (en galones y porcentajes)



d. Importaciones desde Estados rotación de inventarios (índice y en galones)



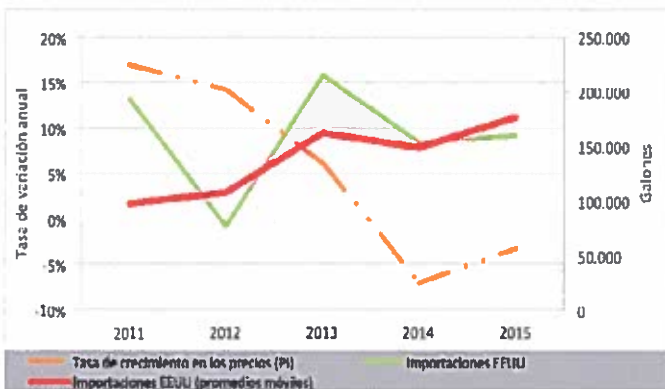
e. Importaciones desde Estados Unidos y número de empleados que participan en la producción de pintura látex (índice y galones)



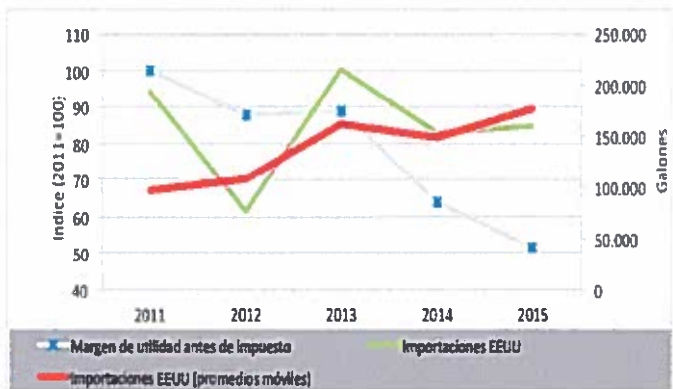
Como se puede observar, los diferentes indicadores de desempeño de la empresa van deteriorándose en el periodo de análisis de esta solicitud. Algunos de estos indicadores, como la rentabilidad, el flujo de caja y la participación de mercado están siendo tan afectados por la competencia desleal, que se hace urgente y necesario tomar acciones antes de que las consecuencias sean más severas. Es importante tener presente que los productos objeto de esta investigación representan cerca del XX% del total de ventas de SWCA, y que, si ésta se llega a afectar más en los próximos años, el futuro de la misma compañía se pone en peligro.

Gráfico No. 17
Análisis de relación causal entre las importaciones dumping y el daño ocasionado a la rama de la industria nacional (variables monetarias)

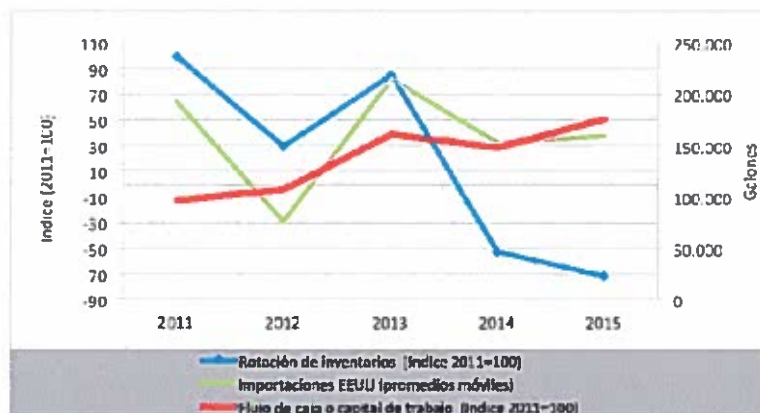
a. Importaciones desde Estados Unidos y tasa de variación de los precios de los productos afectados



b. Importaciones desde Estados Unidos y margen de utilidad de la empresa solicitante



c. Importaciones desde Estados Unidos y flujo de caja (en dólares y galones)



7. NO ATRIBUCIÓN

El artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping establece que la demostración de la relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional debe basarse en el examen de todas las pruebas pertinentes de que se disponga. Este análisis de causalidad ha sido abordado ampliamente en el apartado 6. anterior. No obstante, también establece la necesidad de que sean analizados otros factores, distintos de las importaciones objeto de dumping, que "al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional", de forma tal que los daños causados por esos otros factores no pueden atribuirse a las importaciones objeto de dumping.

De forma específica y en concordancia con el Acuerdo Antidumping, el artículo 26 de la Ley Especial de Defensa Comercial de El Salvador, Decreto 212 del 11 de enero de 2016, califica como factores pertinentes a ser analizados para efectos de no atribución los siguientes:

- a) el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping o no subvencionadas;*
- b) la contracción de la demanda o las variaciones de la estructura del consumo;*
- c) las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y de los productores nacionales, y la competencia entre unos y otros;*
- d) la evolución de la tecnología; y,*
- e) los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.*

A continuación se analizan los factores citados.

Como puede observarse en el Gráfico No. 18 y como fue analizado ampliamente en la sección 3.1 de esta solicitud de investigación, el principal suplidor de pintura base látex de El Salvador es Guatemala. Las inversiones realizadas por Grupo Solid, principal productor guatemalteco de pintura, las inversiones realizadas desde el año 2010 le han permitido a esta compañía una rápida expansión en el segmento de pinturas de calidad económica, tanto en México y Guatemala, como en los demás países de la región. Lo anterior puede constatarse en el artículo de prensa²⁷. Pese al fuerte dinamismo que ha presentado la pintura importada desde Guatemala, se trata de un tipo de pintura que solo compite con la calidad económica de SWCA, las cuales no forman parte de esta solicitud de investigación. En el Anexo 3.1.1 se aporta un reporte del estudio de calidad realizado por el Laboratorio Regional de Investigación y Desarrollo de SWCA, donde se compara la calidad técnica entre la línea COLORAMICA (producida en

²⁷ Información disponible en línea en la Revista Summa en el siguiente hipervínculo:
<http://www.revistasumma.com/47338/>

Guatemala) y la producida por SWCA, donde se puede constatar que efectivamente la pintura guatemalteca corresponde a pintura de calidad económica que se reitera no forma parte de esta solicitud de investigación.

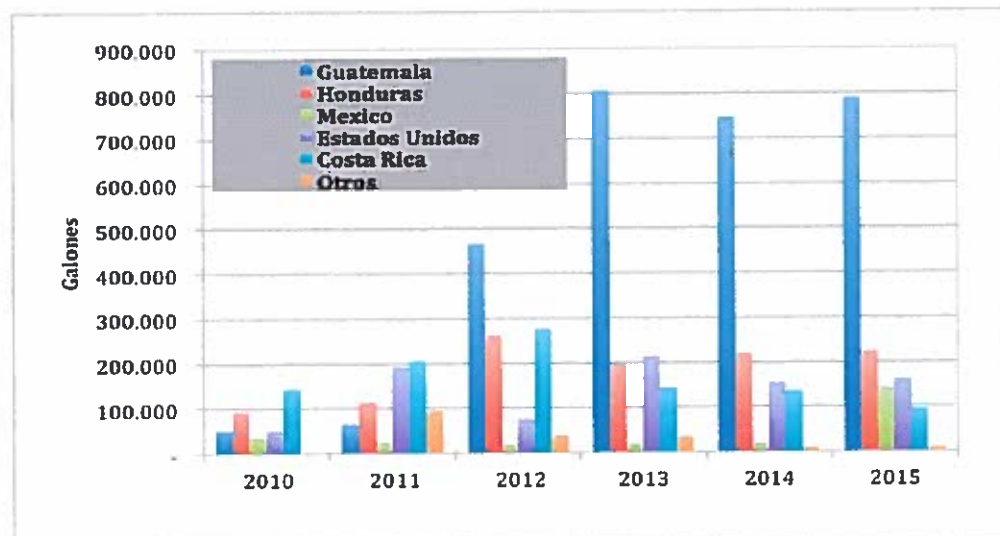
En una situación similar se encuentra Honduras, país que al concentrar su producción de pinturas en el segmento de bajo costo, no compiten con el principal giro de negocios de SWCA en El Salvador: la pintura arquitectónica para los segmentos estándar y de alta calidad.

Por su parte, las importaciones desde México y Costa Rica, más bien han experimentado una contracción a lo largo del período de investigación analizado (2011-2015)

De lo anterior, no es posible establecer algún tipo de causalidad entre las importaciones procedentes de Guatemala, Honduras, México y Costa Rica que puedan estar ocasionando daño importante a la producción salvadoreña.

Gráfico No. 18

**Volumen de las importaciones de pintura base látex por país de origen (código 3209.10.90 y 3209.90.10 del SA)
En galones**



Fuente: BCR.

El deterioro en los indicadores de daño de SWCA, tampoco obedece a una contracción en el consumo de pintura. Aunque no se cuenta con datos oficiales de consumo de pinturas en El Salvador, un cálculo aproximado para conocer cuál ha sido el comportamiento de esta variable es el consumo aparente. Tal y como se puede observar en el Cuadro No. 10, el consumo aparente en mercado salvadoreño ha crecido un 52,1% entre el 2011 y 2015, en términos de volumen.

Con respecto a las prácticas restrictivas de los productores extranjeros, no existen barreras no arancelarias en el comercio centroamericano de pinturas base látex. Algunos países cuentan con reglamentación técnica nacional para la producción de pinturas, pero estas regulaciones toman como base los estándares internacionales y, por tanto, para los productores regionales son de fácil cumplimiento.

Por otra parte, el único país de la región que mantiene activa una medida antidumping para la importación de pintura base látex es Costa Rica, como se explicó ampliamente en los apartados 2.5 y 5.6 de esta solicitud de investigación. Aunque se prevé que exista una desviación de comercio de este tipo de pinturas hacia otros países de la región, incluido El Salvador, con los datos razonablemente disponibles para el solicitante no es posible identificar cuánto de las importaciones procedentes de Estados Unidos responde a esta desviación de flujos de comercio. En especial, porque el efecto de no poder exportar hacia el mercado costarricense debe diluirse entre los otros cinco países de la región (Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua y Panamá), o bien, en otros países de Latinoamérica y el Caribe.

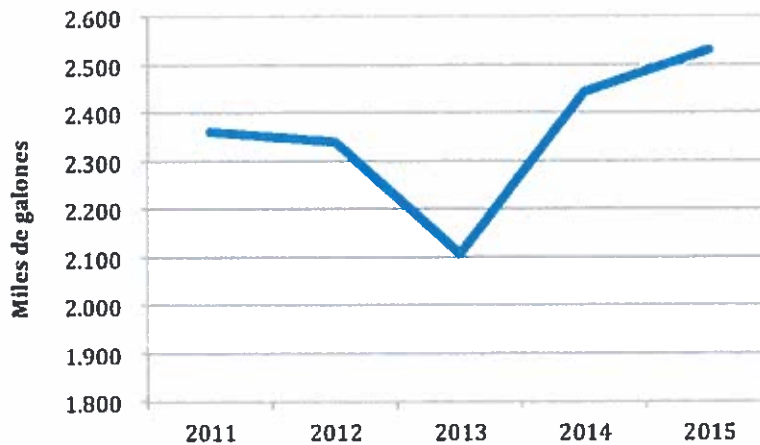
Antes del ingreso de la pintura exportada por GDB International, bajo la modalidad de reventa, no se habían identificado prácticas desleales de comercio entre los productores de pintura regionales (incluido México). De manera, que todos fabricantes de pintura de la región, que se abastecen de los mismos suplidores de materias primas y utilizan métodos de producción similares, deben asumir costos promedio parecidos. Lo anterior impide que sus pinturas puedan venderse por debajo del costo o en condiciones desleales de comercio y, en su lugar, propicia una sana competencia en el mercado regional.

Como se analizó en la sección 2.3, la pintura fabricada por SWCA se realiza bajo los parámetros establecidos por *The Sherwin Williams Company*. De otra forma no sería posible, para SWCA, utilizar la misma marca comercial. En otros términos, la pintura fabricada en El Salvador opera bajo los más estrictos estándares de calidad. Para lograrlo ha sido necesario el desarrollo de continuos procesos de innovación y medición de resultados, lo que a su vez ha implicado la renovación y actualización de los procesos tecnológicos utilizados en la fabricación de la pintura. De manera que la tecnología utilizada por la empresa solicitante le permite competir en igualdad de condiciones con cualquier otra marca en el mundo, sea o no producida en el mercado de Estados Unidos.

Finalmente, SWCA es el principal exportador salvadoreño de pinturas y su principal destino de exportación es la región centroamericana. Las exportaciones de pintura base látex de El Salvador muestran un crecimiento del orden de 7,2% durante el período investigado. Este crecimiento en las exportaciones de pintura base látex le ha permitido a la empresa, aunque parcialmente, compensar la pérdida de participación en el mercado

salvadoreño. Debe tenerse presente que en los principales mercados de Centroamérica, el negocio de "reventa" de pinturas o *mistints* también ha venido creciendo de forma importante, con excepción de Costa Rica que mantiene activa una medida antidumping contra este tipo de pinturas.

Gráfico No. 19
El Salvador: Volumen de las exportaciones de pintura base látex
(código 3209.10.90 y 3209.90.10 del SA)
En galones



Fuente: BCR

De lo anterior se concluye que no existen elementos, diferentes al crecimiento de las importaciones dumping, que puedan estar afectando la producción salvadoreña. Por el contrario, la afectación experimentada por SWCA en sus principales indicadores económicos y financieros es causada por las importaciones procedentes de EE.UU. que aplican prácticas desleales de comercio.

8. PETITORIA

Con base en la información económica y financiera hasta aquí aportada es posible demostrar que la empresa denunciante, que representa el 89% de la rama de producción nacional, ha sufrido una serie de efectos que de acuerdo con las normas que rigen la materia antidumping son catalogadas como daño importante.

Este daño ha sido causado por el exponencial crecimiento de las importaciones a precios dumping, procedentes de Estados Unidos, que entre el 2010 y 2015 crecieron en un 210% su volumen y 161% su valor. La comparación de los precios de estas importaciones con los de las mismas calidades de pintura vendidas en Estados Unidos arroja un margen de dumping promedio de 280,40%.

Dentro de los factores que, analizados de forma conjunta, demuestran el daño o perjuicio importante se encuentran: la disminución en las ventas a clientes en el mercado salvadoreño; la baja en los niveles de producción en comparación con años anteriores; la subutilización de la capacidad instalada; la pérdida de participación en el mercado; el estancamiento en el crecimiento de las líneas de pintura base látex para las cuales se solicita se aperture esta investigación; la disminución en los niveles de empleo; la reducción en la rotación de inventarios ubicada por debajo de los niveles óptimos en este tipo de industria; frente a un mayor posicionamiento de las importaciones dumping; la contracción en los precios para las líneas afectadas; la reducción en los márgenes de utilidad; la afectación en el flujo de caja de pinturas base látex y una mucho más lenta recuperación de las inversiones realizadas a partir del 2009.

Finalmente, de continuar el acelerado crecimiento que en los últimos años han venido experimentando las importaciones procedentes de Estados Unidos, a precios dumping, se ocasionaría un daño aún mayor a la industria productora de pinturas látex salvadoreña. En especial, por el potencial de crecimiento que tienen las empresas exportadoras y por las condiciones que han venido presentándose en los otros países de la región.

Por lo anteriormente expuesto, y con base a los artículos 30 y 46 de la Ley Especial de Defensa Comercial de El Salvador es que se solicita a la Autoridad Investigadora, de la forma más respetuosa, tomar las siguientes acciones:

- 1) Dar por recibida la presente solicitud junto con las pruebas y documentos que se adjuntan, para que se analice y se proceda a iniciar el procedimiento de investigación, por dumping, contra las

importaciones provenientes de los Estados Unidos de pintura base látex.

2) Analizar la suficiencia de las pruebas aportadas por la empresa denunciante, para que en un plazo no mayor a 60 días después de iniciada la investigación y siguiendo las debidas garantías procesales, se ordene la imposición de medidas provisionales.

3) Se ordene la imposición de derechos antidumping definitivos como resultado final de la investigación, de conformidad con lo establecido en el Artículo 47 de la Ley Especial de Defensa Comercial.

San Salvador, septiembre 2016

Adjunto a la presente denuncia, se aportan la siguiente documentación y anexos:

- Anexo 2.1.1** Documentación con la que se comprueba la existencia de la Sociedad SHERWIN WILLIAMS DE CENTROAMÉRICA, S.A. DE C.V. y quien ejerce su representación legal: A) Copia certificada por notario de los Testimonios No. 33 y 45 de la Modificación al Pacto Social de la Sociedad, el cual contiene la totalidad de los estatutos que la rigen, debidamente inscrito en el Registro de Comercio; y B) Copia certificada por notario de la Credencial de elección de la Junta Directiva vigente, debidamente inscrita en el Registro de Comercio, en la cual aparece que el cargo de Presidente de la Junta Directiva corresponde al señor RICARDO MAX FREUND WAIDERGORN.
- Anexo 2.2.1** Nota de apoyo a la investigación que ha presentado PINSAL, S.A. de C.V.
- Anexo 2.2.2,** Carta firmada por el Representante Legal de DIREYA, donde confirma que su empresa no produce pintura base látex objeto de esta solicitud de investigación.
- Anexo 2.2.3** Estados de Resultados de las empresas Sherwin Williams de Centroamérica, PINSAL y Chemical Color para los años 2011 – 2014. Para Chemical Color solo se incluyen los Estados de Resultados del 2012 al 2014, ya que dicha empresa inició operaciones en el 2012. Para SWCA se incluye la información del 2015.
- Anexo 2.2.4** Índice de Precios de Productos Industriales (IPRI),

calculado por el Banco Central de Reserva, para el componente identificado como "*Fabricación de Sustancias Químicas y Productos Químicos Derivados del Petróleo y del Carbón, de Caucho y de Plástico*".

Anexo 2.3.2: Ejemplar del Centro de Investigación Nacional de Reportes del Consumidor, Reporte de Pinturas del 2016.

Anexo 2.3.3: Carta del arquitecto Raúl Juárez Gestoni, presidente del Colegio de Arquitectos de El Salvador.

Anexo 2.4.1: Documentos que acreditan la existencia legal y representación legal de la sociedad importadora a El Salvador, INVERSIONES LEMUS, S. A. DE C.V.: A) Certificación emitida por el Registro de Comercio de la escritura pública de Modificación al Pacto social, la cual contiene todos los estatutos por los cuales se rige la sociedad; B) Credencial de Elección de la Administración vigente, de la cual aparece que el Administrador Único Propietario y Representante Legal de la Sociedad es el señor RIGOBERTO ANTONIO FIGUEROA LEMUS.

Asimismo, se adjunta dentro de dicho anexo, la siguiente información sobre dos empresas posiblemente relacionadas:

Documentos que acreditan la existencia legal y representación legal de la sociedad, CORPORACIÓN LEMUS, S. A. DE C.V.: Certificación emitida por el Registro de Comercio de la escritura pública con los estatutos por los cuales se rige la sociedad, incluyendo la forma de elección de la Administración vigente.

Matrícula de empresa, de la empresa comercial, LEMUS.: donde se reporta como titular de la empresa la señora ANA CECILIA FIGUEROA LEMUS.

Anexo 2.4.2 Reporte del Laboratorio Regional de Investigación y Desarrollo de SWCA, comparativo pinturas American Colors con pinturas de SWCA objeto de investigación.

Anexo 2.4.3 Etiquetas, cartas de color y hojas técnicas de las pinturas de American Colors vendidas en el mercado salvadoreño.

Anexo 2.4.4 Cotización proporcionada por *GDB International* a SWCA.

Anexo 2.4.5. Etiquetas, cartas de color y hojas técnicas del producto

fabricado localmente por SWCA.

- Anexo 3.1:** Captura de pantalla de los datos de importación proporcionados por el Banco Central de reserva.
- Anexo 3.1.1** Reporte del estudio de calidad realizado por el Laboratorio Regional de Investigación y Desarrollo de SWCA, comparando línea COLORAMICA de SWCA con Corona Dura, proveniente del Grupo Solid de Guatemala.
- Anexo 4.2.1** Dos facturas con fechas 15/diciembre/2015 en las cuales se incluyen los tipos de pintura base látex (estándar y premium) que son similares a los exportados hacia El Salvador, a precios dumping por *GDB International, Inc.*
- Anexo 4.2.3** Páginas 33 y 41 de los estados financieros de *Home Depot*.
- Anexo 4.3.1** Captura de pantalla de la información oficial proporcionada por el Banco Central de Reserva sobre las importaciones de pintura de los Estados Unidos para el 2015.
- Anexo 4.3.2** Datos de flete contratado por SWCA para el transporte de importación y capturas de pantalla de las cotizaciones de flete terrestre interno en Estados Unidos obtenidos en el sitio Web <http://worldfreightrates.com>.
- Anexo 5.2.1.1** Captura de pantalla de datos de exportación reportados por el BCR para el 2015.
- Anexo 5.2.4.1** Factura de compra No. 101859 de Lemus.
- Anexo 5.2.4.3:** Copia de anuncios publicados desde el año 2011, en los principales periódicos de El Salvador, de pintura bajo la marca American Colors en el mercado nacional.
- Anexo 5.3.2.1** Se aporta la información que se encuentra disponible en la página de GDB International que permite confirmar la información señalada.
- Anexo 5.7.1** Noticias de prensa que confirman estos esfuerzos por dinamizar la construcción de parte de las autoridades salvadoreñas.

9. ANEXOS DOCUMENTALES