



DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Electrónica

Folio No. 7

Bogotá D.C., 30 de mayo de 2008.

Minicomercio Colombia

06/05/2008 03:42:26 PM

No. Radicación 1-2008-023707

No. Referencia

Medio Mensajero

No. Folios 1 Anexos: Un Anexo

Trámite Estudio Y Trámite

Destino Dirección General De Comercio

Para Respuestas o Adiciones Cite el No. de Radicación

Señores

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Atn.: **RAFAEL TORRES**

Director de Comercio Exterior

ELSA MARIA ARDILA

Subdirectora de Prácticas Comerciales

Ciudad

INC

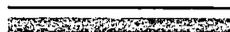
Referencia:

Solicitud de apertura de investigación a las importaciones de palas (subpartida arancelaria 82.01.10.00.00), zapapicos, azadones y barras (subpartida arancelaria 82.01.30.00.00) a precios de "dumping" originarias de la República Popular China.

HERNAN PUYO FALLA, ciudadano, mayor de edad, domiciliado en la ciudad de Bogotá e identificado con la cédula de ciudadanía 4.558.806, obrando en mi calidad de representante legal de la **ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA (ANDI) – CÁMARA DE FEDEMETAL**, quien en la presente actuación es el **peticionario** de conformidad con lo previsto en el artículo 4 del Decreto 991 1998, respetuosamente presento ante la Dirección de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (en adelante el Ministerio) las solicitudes que a continuación se expresan.

Me dirijo a este Ministerio – Dirección General de Comercio Exterior, para que con base en lo estipulado en el artículo VI del GATT de 1994, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Acuerdo Antidumping), incorporado al ordenamiento jurídico colombiano mediante Ley 170 de 1994, el Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la OMC, y el Decreto 991 de 1998, se disponga lo siguiente:

MJP



MEDELLÍN: Tel: 5111177 - Fax: 5117575 - A.A. 997 • BOGOTÁ D.C.: PBX: 326 85 00 - Fax: 2813188 - A.A. 4430

CALI: Tel: 6652650 - Fax: 6652716 - A.A. 1244 • BARRANQUILLA: Tel: 3720780 - Fax: 3511599 - A.A. 619 • CAUCA: Tel: 28 - 291 666 - Fax: 8294066 - A.A. 118

CARTAGENA: Tels: 6685938 - 6685438 - Fax: 6600323 - A.A. 8318 • MANIZALES: Tels: 8872866 - 8872898 - Fax: 8873033

PEREIRA: Tels: 3357323 - 3256528 - Fax: 3352315 - A.A. 118 • BUCARAMANGA: Tels: 6423757 - 6421217 - Fax: 6330971 - A.A. 1087

IBAGUE: Tel: 2623216 - Fax: 2611329 - A.A. 2485

www.andi.com.co

E-MAIL: comercial@andi.com.co

COLOMBIA

- ✓ 1. Que se inicie una investigación de carácter administrativo, por la presunta práctica de "dumping" en las importaciones de palas correspondientes a la subpartida arancelaria 82.01.10.00.00, originarias de la República Popular de China (en adelante "China"), las cuales han registrado un incremento ostensible y están ocasionando un daño importante a la rama de producción nacional de palas representada por los afiliados de la CAMARA FEDEMETAL y por HERRAGRO S.A.
- ✓ 2. Que se declare que las importaciones del producto referido originarias de la China se están importando a precios de dumping y están ocasionando un serio perjuicio a la rama de la producción Colombiana de los productos similares.
3. Que como consecuencia, se impongan derechos provisionales y definitivos a las mencionadas importaciones, en la cuantía necesaria para conjurar el perjuicio que está sufriendo la rama de la producción nacional, de acuerdo con lo que se establezca en el curso de la presente investigación.
4. Que se inicie una investigación de carácter administrativo, por la presunta práctica de "dumping" en las importaciones de azadones, barras y zapapicos correspondientes a la subpartida arancelaria 82.01.30.00.00, originarias de China, las cuales han registrado un incremento ostensible y están ocasionando un daño importante a la rama de producción nacional de azadones, barras y zapapicos representada por los afiliados de la CAMARA FEDEMETAL y por HERRAGRO S.A.
- ✓ 5. Que se declare que las importaciones del producto referido originarias de la China se están importando a precios de dumping y están ocasionando un serio perjuicio a la rama de la producción Colombiana de los productos similares.
- ✓ 6. Que como consecuencia se impongan derechos provisionales y definitivos a las mencionadas importaciones, en la cuantía necesaria para conjurar el perjuicio que está sufriendo la rama de la producción nacional, de acuerdo con lo que se establezca en el curso de la presente investigación.

En adelante, las palas, los zapapicos, los azadones y las barras a las que se refieren las anteriores peticiones, clasificadas en las subpartidas arancelarias 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00, serán denominados como "los productos".

W/B

La presente solicitud se sustenta en los datos, informaciones y pruebas que se consignan y anexan al formulario, y cumple plenamente con las exigencias contempladas en el Decreto 991 de 1998.

Basamos las peticiones anteriores en los siguientes fundamentos de hecho y de derecho:

FUNDAMENTOS DE HECHO Y DE DERECHO

1. De la rama de la producción nacional y de los peticionarios.

En Colombia, la rama de la producción de herramientas agrícolas, mineras y para la construcción está compuesta por unas pocas empresas.

En efecto, la ANDI tan sólo conoce de la existencia de dos empresas productoras: HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS S.A. (En adelante "Herragro") y ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A., de las cuales, la primera produce las palas, los azadones, las barras y los zapapicos objeto de esta solicitud, mientras que la segunda tan sólo fabrica palas.

1.1. De la representatividad.

La Asociación Nacional de Empresarios de Colombia –ANDI– es una entidad sin ánimo de lucro, dedicada a propiciar y difundir los principios de la libre empresa. La Cámara Fedemetal de la ANDI hace parte de las cámaras sectoriales de esta entidad, y como tal agrupa y vela por los intereses y el bienestar de las empresas cuya actividad productiva cubre el sector siderúrgico y de metalmecánica.

HERRAGRO S.A., la empresa que aporta la información financiera y contable que soporta esta solicitud, es una compañía nacional que por más de cuarenta años se ha dedicado a la forja de herramientas usadas en la agricultura, la minería y la construcción, tales como las palas, los azadones, las barras y los zapapicos.

De acuerdo con lo establecido en el numeral 1 del artículo 42 del decreto 991 de 1998, la ANDI, en su calidad de asociación gremial de los productores nacionales del producto similar, cuenta con la representatividad necesaria para presentar esta solicitud¹.

1 Numeral 1 del artículo 42 del decreto 991 de 1998, "cuando una solicitud se eleve en nombre de la rama de la producción nacional, se deberá identificar la rama de la producción nacional en cuyo nombre se hace, por medio de una lista de todos los **productores conocidos o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar** (...)"

Además de lo anterior, se tiene que al calcular el nivel de representatividad existente en la rama de la producción nacional de los cuatro productos, la ANDI cuenta con una representatividad superior al 50% exigido en el artículo 39 del decreto 991 de 1998 para abrir la investigación correspondiente.

Tal como se acredita en la sección 2 del formulario de la solicitud, estos niveles se alcanzan con la producción de HERRAGRO y el apoyo de ANDINA DE HERRAMIENTAS en el caso de las palas, y con la soja producción de HERRAGRO tratándose de los azadones, barras y zapapicos.

Así al ser presentada por la asociación de productores nacionales del producto similar y respaldada por todos los productores nacionales conocidos, es claro que existe legitimidad activa de los peticionarios para que se admita esta solicitud de apertura de investigación por dumping y de imposición de derechos antidumping provisionales y definitivos para las palas, los azadones, las barras y los zapapicos.

2. La producción de la República Popular China y antecedentes de imposición de derechos antidumping.

2.1. El contexto mundial de las exportaciones chinas.

El papel que juega la República Popular de China en el comercio internacional es ampliamente reconocido², ya que goza un ritmo de crecimiento sostenido y es el tercer país exportador de bienes (año 2006)³.

En particular, el mercado chino de acero es el más importante a nivel mundial⁴ y registra un crecimiento acelerado de exportaciones de estos productos⁵. Lo anterior se constituye

² PROXEXPORT, "China y Colombia, socios o competidores?". Presentación CAF, 22 de marzo de 2006. Véase: http://banrep.gov.co/documentos/seminarios/2006/buscando_mercados/Luis_Guillermo_Plata.pdf (12 de diciembre de 2007)

³ Véase: Organización Mundial de Comercio. "Perfiles Comerciales 2007". En: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/trade_profiles07_s.pdf

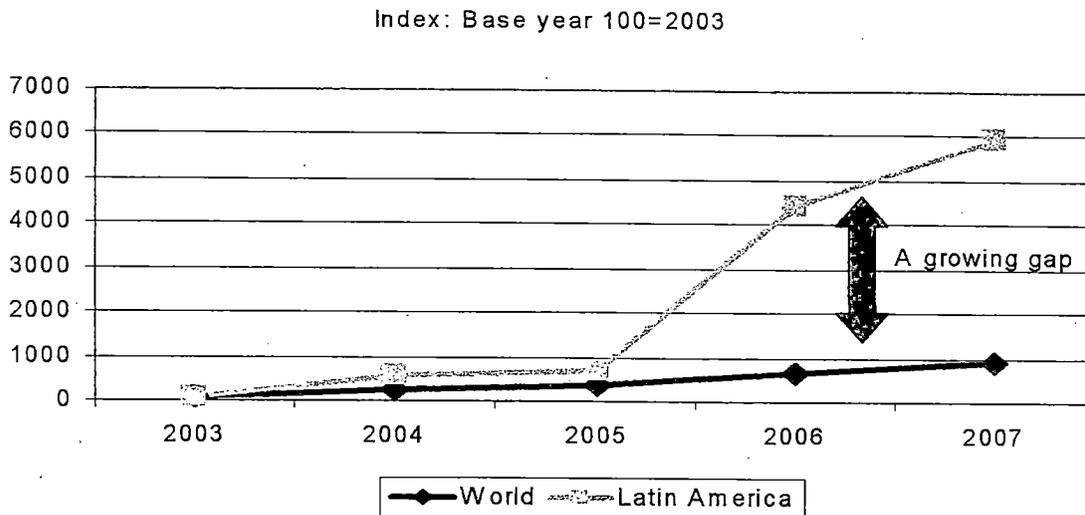
⁴ American Iron & Steel Institute. "Steel Industry Submission to Ways and Means regarding the need to enact strong and effective China trade legislation". 2 de agosto de 2007. Véase: http://www.steel.org/AM/Template.cfm?Section=China_Focus&TEMPLATE=/CM/ContentDisplay.cfm&CONTENTID=21063

⁵ En efecto, ILAFA ha detectado que el ritmo de crecimiento de las exportaciones chinas de acero hacia Latinoamérica tiene es bastante superior al de las exportaciones al resto del mundo. Véase cuadro de Fuente ILAFA.

en motivo de preocupación para los empresarios, quienes ven cómo sus productos están siendo desplazados en sus mercados nacionales por los productos similares chinos que ingresan a precios de dumping.

En efecto, en su *Anuario de Comercio Exterior China-Latino América 2005-2007*, el Instituto Latinoamericano de Fierro y Acero⁶ -ILFA-, apuntó que "(...) los volúmenes de acero que ingresan a la región en forma de productos elaborados ha crecido significativamente y se espera una tendencia aún más marcada para los años a venir, como fruto de las políticas de exportación del gobierno chino (...)".⁷

En una ocasión anterior, este gremio había manifestado su preocupación frente a los efectos que el alza de las exportaciones de productos siderúrgicos chinos en América Latina: "*Dichas condiciones, añadió, permitirían a la industria china desplazar a cualquier productor en los países donde exporte, constituyendo un grave riesgo para la industria de América Latina.*"⁸



⁶ Este es el instituto gremial de carácter internacional y no gubernamental que reúne y vela por los intereses de las industrias y empresas siderúrgicas y ferromineras de América Latina.

⁷ Tomado de la página de ILFA/Noticias. "Anuario de Comercio Exterior China-Latino América 2005-2007". Véase: <http://www.ilafa.org/Comercio%20Exterior%20China%20América%20Latina%20Anuario%202005-2007.doc>

⁸ Tomado de la página de ILFA/Noticias. "China se convierte en una Amenaza Creciente para la Siderurgia Latinoamericana". 16 de agosto de 2006. Véase: <http://www.ilafa.org/noticias.htm> (Consultada el 12 de diciembre de 2006), disponible en el Adjunto 14.

MS

Esta aflicción es compartida por las industrias de acero más grandes, como la norteamericana, en donde, el gremio de "American Iron & Steel Institute" ha hecho un llamado para la adopción de leyes restrictivas a las prácticas desleales de comercio originarias en la China⁹.

2.2. Antecedentes de imposición de derechos antidumping en el sector de herramientas.

Estas condiciones han llevado a que China se haya constituido en el país contra el cual se dirige la mayoría de medidas de defensa comercial para los bienes que produce¹⁰, incluyendo los productos que son objeto de la presente solicitud.

Entre los antecedentes a los que hacemos referencia, vale la pena resaltar el caso de México, en donde por medio de resolución de 11 de octubre de 1994 se impusieron derechos antidumping a un grupo extensivo de herramientas, en el que se encontraban aquéllas clasificadas por las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00.

3. Los productos objeto de la solicitud y sus subpartidas.

En el punto 6 del formulario se describe con precisión y detalle las productos objeto de la presente solicitud (palas, azadones, barras y zapapicos). La información allí suministrada, permite evidenciar que los productos chinos son similares a los nacionales, en criterios como insumos, usos, procesos productivos; entre otros.

Nótese que los azadones, las barras y los zapapicos están clasificados por la subpartida arancelaria 82.01.30.00.00., pero dada la carencia de información estadística sobre importaciones específicas por producto, fue necesario emplear una metodología para determinar qué porcentaje de valor y de volumen de la información estadística de la DIAN corresponde a dichas herramientas.

En la sección 6.1.1.2. se explica en detalle esta metodología, con base en la cual se estableció que el 88% del valor y el 83% del volumen del total de las importaciones que se han registrado para esa subpartida corresponden a azadones, barras y zapapicos.

⁹ American Iron & Steel Institute. *Report on US Indirect Steel Trade 2000-2006*. Véase: <http://www.steel.org/AM/Template.cfm?Section=2007&CONTENTID=21681&TEMPLATE=/CM/HTMLDisplay.cfm>

¹⁰ Véase: Organización Mundial de Comercio. "La Secretaría de la OMC comunica que continúa el descenso de nuevas investigaciones antidumping y nuevas medidas antidumping definitivas" Octubre de 2007. En: http://www.wto.org/spanish/news_s/pres07_s/pr497_s.htm

Con el propósito de realizar un análisis preciso, los estudios y las menciones posteriores que se hacen en el formulario correspondiente presentan los resultados para el total de la subpartida 82.01.30.00.00, así como los datos que se obtienen al aplicar esta metodología (Es decir, el 88% del valor y el 83% del volumen del total de la subpartida).

4. El aumento de las importaciones provenientes de la República Popular China.

De acuerdo con lo señalado en el artículo 20 del decreto 991 de 1998, tomamos como período de análisis del daño los años 2005, 2006 y 2007. Así, en la sección 7 del formulario evaluamos el comportamiento de las importaciones de palas, azadones, barras y zapapicos durante este lapso.

El análisis arrojó que, tratándose de palas, la tasa de crecimiento de las exportaciones chinas a Colombia en este período superó el 100%, tanto en volumen como en valor. En consecuencia, el país asiático obtuvo, en el 2007, una participación del 87% del total de volumen importado de este producto. Además, se verificó que el precio implícito promedio de las exportaciones chinas a Colombia fue sustancialmente inferior que el de los demás países proveedores de palas.

En este mismo sentido, tenemos que entre el 2005 y el 2007 la tasa promedio de crecimiento de las exportaciones chinas de los azadones, las barras y los zapapicos fue de 32% en volumen importado y 46% en valor. El precio implícito promedio de estas exportaciones fue sustancialmente inferior —una diferencia del 80%— al de las herramientas importadas de terceros países.

5. La existencia del dumping.

En el punto 8 del formulario se describe en detalle la metodología empleada para calcular los precios y los márgenes de dumping a los cuales se exportan los productos similares de la China a Colombia.

5.1. El país sustituto: Brasil.

China es una economía centralmente planificada y de ahí que no pueda considerarse como una economía de mercado. De hecho, Colombia no ha otorgado, en el marco de la OMC (Capítulo 15 del Acuerdo de Adhesión de China a la OMC), el estatus de economía

43

de mercado a dicha nación oriental, al considerar que se trata de una economía en período de transición.

Ello implica que para determinar el valor de mercado, según el artículo 10 del decreto 991 de 1998, se debe tomar el precio comparable (que puede ser el de consumo interno o el de exportación) de un país análogo en el cual existan operaciones comerciales normales.

Por estas razones, se seleccionó a Brasil como país sustituto de la China para efectuar el cálculo del valor normal de los productos involucrados en esta solicitud.

Esta selección se hizo de conformidad con los siguientes criterios¹¹:

- La semejanza en las condiciones económicas de China y Brasil, países que son considerados como economías emergentes del tercer mundo y que son altamente relevantes en el mercado de exportaciones de bienes.
- La utilización en ambos países de procesos de producción idénticos.
- La importancia que revisten ambos países en la producción y en la exportación mundial de palas, azadones, barras y zapapicos.
- La similitud en la calidad de los productos.

5.2. Los márgenes de dumping.

Con esta información se calcularon los márgenes de dumping absoluto y relativo, siguiendo para ello la metodología sugerida por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El resultado de estos márgenes de dumping es:

	Margen de dumping absoluto	Margen de dumping relativo
Palas	US \$1,60	122,6%
Azadones, Barras y Zapapicos	US \$2,37	280,6

6. El daño y la relación causal

WUB
¹¹ Como se indica en detalle en el punto 8.2.2.2. del formulario, estos criterios son los que trae el artículo 10 del decreto 991 de 1998 y además los que ha empleado la Dirección en investigaciones recientes, como por ejemplo en Resolución 0222 del 14 de septiembre de 2006, por medio de la cual se adopta la Decisión Preliminar de Calceñines.



DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
Versión Confidencial:

Folio No. _____

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
Versión Pública:

Folio No. 9

En el punto 10 del formulario se muestran las variables de daño en las cuales se ha materializado el perjuicio de la industria nacional para cada uno de los productos. Posteriormente, en el punto 11 se demuestra la causalidad entre el aumento desmedido de las importaciones a precios de dumping de la China de los productos similares y el daño grave que está sufriendo la rama de la producción nacional, y que, de no adoptar los correctivos necesarios, se agudizará y comprometerá la existencia de estas industrias.

El daño se evidencia en la depresión en los precios locales, el desplazamiento de las ventas nacionales, el dramático deterioro de los márgenes de rentabilidad, la disminución en la producción y la participación de mercado.

El aumento de las importaciones chinas a precios de dumping resulta concomitante con este perjuicio y es una causa idónea de éste. Además, verificamos que no existe ninguna otra causa conocida a la cual pueda ser atribuido el daño, toda vez que no se ha presentado factores tales como una contracción en la demanda, cambio en los gustos de los consumidores, pobre manejo gerencial, retraso en el desarrollo de tecnología, etc.

7. Conclusión

Es claro que se presentan los requisitos contemplados en la ley para que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo proceda a aceptar la solicitud y a abrir cuanto antes la investigación correspondiente.

El perjuicio causado a la rama de la producción por las importaciones objeto de denuncia es incuestionable y se refleja de manera contundente en los factores de daño expuestos (Ver, entre otros la reducción del precio del producto doméstico, el deterioro del margen de rentabilidad del solicitante, el desplazamiento de las ventas domésticas, y la reducción de la producción).

Lo anterior lleva además a solicitar a ese despacho que en el presente caso y dada la dramática situación en la que las exportaciones originarias de la China, han colocado a la producción nacional, se obre con especial celeridad, ya que de lo contrario el perjuicio se tornará en una situación irreparable.

En efecto, para hacer frente al perjuicio y reducir su impacto en los indicadores de la compañía, HERRAGRO se ha visto en la necesidad de sustituir parte de su producción por

WZ

importaciones de la China los bienes objeto de solicitud. De continuar esta tendencia, que es el resultado de la falta de igualdad en las condiciones de competencia leal entre el producto nacional y el importado, la producción local de estas herramientas estará destinada a la extinción.

Estos perjuicios, requieren de la atención urgente, prioritaria e improrrogable del Estado, quien tiene la obligación constitucional de velar por el interés general (Artículo 1 de la Constitución Política) y de dirigir la economía nacional (Artículo 334 de la Constitución Política). Para ello, se ha dotado al Gobierno de las herramientas jurídicas idóneas, tales como la facultad de imponer derechos antidumping en interés general (Artículo 2 Decreto 991 de 1998), que le permitan "procurar una legal y equitativa competencia de la producción local y otorgarle una producción adecuada(...)"¹².

PRUEBAS

De manera comedida solicitamos a la Dirección de Comercio Exterior y a la Subdirección de Prácticas Comerciales, que se decreten y valoren como pruebas las siguientes:

1. Documentales

¹² Artículo 2, numeral 5 de la Ley 7 de 1991, por medio de la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, entre otras.

- 1.1. Identificación de la Rama de la Producción Nacional.
- 1.2. Identificación de los importadores de los productos en los años 2005, 2006 y 2007, presentado en una hoja de cálculo que incluye información para cada una de las subpartidas que los clasifican.
- 1.3. Información sobre los exportadores de los productos en los años 2005, 2006 y 2007, presentado en una hoja de cálculo que incluye información para cada una de las subpartidas que los clasifican.
- 1.4. Información sobre los consumidores intermedios.
- 1.5. Importaciones a Colombia de los productos objeto de la solicitud en los años 2005, 2006 y 2007.
- 1.6. Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de PALAS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
- 1.7. Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de AZADONES. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
- 1.8. Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de BARRAS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
- 1.9. Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de ZAPAPICOS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
- 1.10. CD que incluye los archivos electrónicos de los Anexos 6, 7, 8 y 9.
- 1.11. Certificado de Existencia y Representación Legal de la Asociación Nacional de Empresarios Colombianos.
- 1.12. Certificaciones de afiliación a la ANDI y a la Cámara Fedemetal.
- 1.13. Certificación expedida por Juan Manuel Lesmes, Director de la Cámara Fedemetal de la ANDI, sobre la afiliación de HERRAGRO a la Cámara Fedemetal.
- 1.14. Certificación expedida por Carlos Andrés De Hart, Secretario General de la ANDI, sobre la afiliación de ADYLOG S.A. a la ANDI.
- 1.15. Certificación expedida por Carlos Andrés De Hart, Secretario General de la ANDI, sobre la afiliación de EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A. a la ANDI.
- 1.16. Acta de la Junta Directiva de la Cámara Fedemetal en donde se autoriza al gremio a representar a sus afiliados en las solicitudes de investigación por dumping.

11/11

- 1.17. Certificado de Existencia y Representación Legal de Herramientas Agrícolas S.A.
- 1.18. Certificación expedida por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia sobre la representatividad de la rama de la producción nacional.
- 1.19. Carta de apoyo a la solicitud de la empresa ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A., acompañada por su Certificado de Existencia y Representación Legal.
- 1.20. Impresiones de los registros de producción nacional para las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00, obtenidos en la página *web* del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- 1.21. Diagrama sobre el canal de comercialización de HERRAGRO.
- 1.22. Catálogos del producto chino de las empresas *Dyna Tools* y *Gardex Striking Tools*.
- 1.23. Catálogos de las gamas de producto ofrecidas por Herragro.
- 1.24. Ilustraciones de los procesos productivos para cada uno de los productos.
- 1.25. Informe fotográfico en el que se comparan los productos de marca china con los productos de marca Herragro.
- 1.26. Informe fotográfico comparativo en el que se ilustran las condiciones de realización del productivo entre China y Colombia y CD.
- 1.27. Datos de exportaciones de las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00 obtenidas al filtrar la base de datos UNDATA.
- 1.28. Informe fotográfico sobre la producción de herramientas en Brasil.
- 1.29. Declaración extra procesal de Marcelo Bacca Ramírez, Jefe de Ventas de Herragro S.A.
- 1.30. Dictamen del Revisor Fiscal sobre la información financiera allegada.

2 Visitas

- 2.1. Solicitamos a la Dirección de Comercio Exterior y a la Subdirección de Prácticas Comerciales, que practique una visita de verificación previa con exhibición de libros de comercio, balances financieros, soportes contables e inventarios de la sociedad **HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS S.A.** con la siguiente finalidad:
 - a). Que se ilustre sobre el proceso productivo de las palas, los zapapicos, los azadones y las barras en Colombia.
 - b). Que se confirme la información contable y financiera de la empresa, que se presentó en esta solicitud; en particular, los datos relacionados con utilidades, ventas, precios, capacidad instalada, inventarios, empleos y demás contenidas en el punto 9 del formulario.

WLP

El objeto de la visita es demostrar el daño causado a la rama de la producción nacional.

De conformidad con las disposiciones del artículo 66 del Código de Comercio, la inspección deberá realizarse en las oficinas administrativas de la sociedad **HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS S.A.**, ubicadas en el Parque Industrial David Uribe Km 9 Vía al Magdalena de la ciudad de Manizales, Caldas.

2.2. Solicitamos a la Dirección de Comercio Exterior y a la Subdirección de Prácticas Comerciales, que practique una visita de verificación previa con recepción del testimonio del Gerente de la Compañía a las empresas registradas como productoras nacionales de las palas clasificadas bajo la subpartida 82.01.10.00.00, con el siguiente propósito:

- a) Que se verifique si en efecto estas empresas son productoras nacionales de las palas objeto de esta solicitud.
- b) Que, en caso de ser productoras nacionales, se proporcione la información de producción anual del año 2007, a fin de que el Ministerio verifique su representatividad en la rama de la producción nacional.

El objeto de esta visita es demostrar la representatividad dentro de la rama de la producción nacional de palas con la que cuenta HERRAGRO.

Esta visita deberá realizarse en las direcciones que aparecen registradas por las siguientes empresas en el registro de producción nacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y que se relacionan en seguida:

2.2.1. Lhauravet Limitada

2.2.2. C.I. Invermec S.A.

2.2.3. Hierro Contemporáneo

2.2.4. CL CL Compras y Logística CI Ltda.

2.2.5. Energías S.A. C.I. y Troquelados Metálicos Técnicos S.A.

3 Testimoniales





Sírvase fijar fecha y hora para que comparezcan las personas que se indican a continuación:

3.15 Señor **Macerlo Bacca Ramírez**, mayor de edad y domiciliado en la ciudad de Manizales.

El objeto de la prueba es que el señor Bacca Ramírez reconozca y ratifique el contenido de la declaración extrajudicial que rindió el día 15 de abril de 2008, presentada como prueba documental en el Adjunto 16.

El testigo puede ser citado en el Parque Industrial David Uribe KM 9 vía al Magdalena de la ciudad de Manizales, Caldas.

Por último, ratificamos nuestra disposición para aportar al Ministerio los documentos correspondientes y la demás información que se estime necesaria para verificar los fundamentos de esta solicitud y para aclarar cualquier inquietud que al respecto asista al Ministerio.

VERSIONES DEL FORMULARIO

En atención a lo prescrito por el parágrafo del artículo 42 del decreto 991 de 1998, allegamos dos versiones del formulario que soporta esta solicitud: una versión confidencial y una versión pública. Esta última incluye un resumen no confidencial del formulario y los documentos anexos y adjuntos públicos.

Adicionalmente, en los puntos 2.1 y 11.3 del formulario se relaciona la información que debe ser objeto de reserva en los términos del artículo 59 del decreto 991 de 1998.

NOTIFICACIONES

Hemos designado a **JUAN MANUEL LESMES PATIÑO**, Director Ejecutivo de la Cámara Fedemetal de la ANDI, para que atienda todo lo pertinente a esta solicitud, cuyos datos de contacto suministramos en seguida:

Dirección	Calle 73 # 8-13 Torre A Piso 7 Bogotá
------------------	--



DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Confidencial:

Folio No. _____

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 15

Teléfono	326 85 00 ext. 2303 326 85 25
Telefax	347 31 98
Correos electrónicos	<u>jlesmes@andi.com.co</u> <u>jsuarez@andi.com.co</u>

Agradecemos su atención y colaboración en el presente trámite, y quedamos a su entera disposición para absolver cualquier inquietud que se presente en relación con el mismo.

Cordialmente,

HERNAN PUYO FALLA

CC 4.558.806

Representante Legal

ANDI

Anexos: Esta solicitud viene acompañada de una serie de anexos y de adjuntos, que se relacionan en el índice que se presenta a continuación.



DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR 16

Versión Confidencial:

Folio No. _____

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 16

ÍNDICE DE ANEXOS Y DE ADJUNTOS

La presente solicitud está acompañada de documentos anexos y de documentos adjuntos. Los anexos comprenden los documentos y las tablas de cálculo que específicamente exige el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para la presentación del formulario; en tanto que los adjuntos son aquellos documentos y tablas de cálculo que aportamos para ilustrar mejor los motivos que soportan esta solicitud.

La información contenida en los anexos y los adjuntos hace parte íntegra de la solicitud y está protegida por la confidencialidad, por lo que la ANDI solicita que sea mantenida en reserva, de conformidad con lo señalado en el artículo 59 del decreto 991 de 1998.

A continuación, relacionamos los anexos y adjuntos.

• ANEXOS

1. Anexo 1: Identificación de la Rama de la Producción Nacional.
2. Anexo 2: Identificación de los importadores de los productos en los años 2005, 2006 y 2007, presentado en una hoja de cálculo que incluye información para cada una de las subpartidas que los clasifican.
3. Anexo 3: Información sobre los exportadores de los productos en los años 2005, 2006 y 2007, presentado en una hoja de cálculo que incluye información para cada una de las subpartidas que los clasifican.
4. Anexo 4: Información sobre los consumidores intermedios.
5. Anexo 5: Importaciones a Colombia de los productos objeto de la solicitud en los años 2005, 2006 y 2007.
6. Anexo 6: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de PALAS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
7. Anexo 7: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de AZADONES. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
8. Anexo 8: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de BARRAS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
9. Anexo 9: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de ZAPAPICOS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
10. Anexo 10: CD que incluye los archivos electrónicos de los Anexos 6, 7, 8 y 9.

11/3/11



• **ADJUNTOS**

1. Adjunto 1: Certificado de Existencia y Representación Legal de la Asociación Nacional de Empresarios Colombianos.
2. Adjunto 2: Certificaciones de afiliación a la ANDI y a la Cámara Fedemetal.
Certificación expedida por Juan Manuel Lesmes, Director de la Cámara Fedemetal de la ANDI, sobre la afiliación de HERRAGRO a la Cámara Fedemetal.
Certificación expedida por Carlos Andrés De Hart, Secretario General de la ANDI, sobre la afiliación de ADYLOG S.A. a la ANDI.
Certificación expedida por Carlos Andrés De Hart, Secretario General de la ANDI, sobre la afiliación de EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A. a la ANDI.
3. Adjunto 3: Acta de la Junta Directiva de la Cámara Fedemetal en donde se autoriza al gremio a representar a sus afiliados en las solicitudes de investigación por dumping.
4. Adjunto 4: Certificado de Existencia y Representación Legal de Herramientas Agrícolas S.A.
5. Adjunto 5: Certificación expedida por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia sobre la representatividad de la rama de la producción nacional.
6. Adjunto 6: Carta de apoyo a la solicitud de la empresa ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A., acompañada por su Certificado de Existencia y Representación Legal.
7. Adjunto 7: Impresiones de los registros de producción nacional para las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00, obtenidos en la página *web* del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
8. Adjunto 8: Diagrama sobre el canal de comercialización de HERRAGRO.
9. Adjunto 9: Catálogos del producto chino de las empresas *Dyna Tools y Gardex Striking Tools*.
10. Adjunto 10: Catálogos de las gamas de producto ofrecidas por Herragro.
11. Adjunto 11: Ilustraciones de los procesos productivos para cada uno de los productos.
12. Adjunto 12: Informe fotográfico en el que se comparan los productos de marca china con los productos de marca Herragro.
13. Adjunto 13: Informe fotográfico comparativo en el que se ilustran las condiciones de realización del productivo entre China y Colombia.
Informe fotográfico
CD con archivos magnéticos de las fotografías del Informe fotográfico.
14. Adjunto 14: Datos de exportaciones de las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00 obtenidas al filtrar la base de datos UNDATA.





DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Confidencial:

Folio No. _____

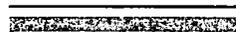
DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

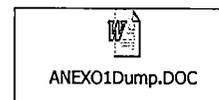
Versión Pública:

Folio No. 18

- 15. Adjunto 15: Informe fotográfico sobre la producción de herramientas en Brasil.
- 16. Adjunto 16: Declaración extra procesal de Marcelo Bacca Ramírez, Jefe de Ventas de Herragro S.A.
- 17. Adjunto 17: Dictamen del Revisor Fiscal sobre la información financiera allegada.

MB



VERSIÓN PÚBLICA**MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR
SUBDIRECCIÓN DE PRÁCTICAS COMERCIALES****VERSIÓN PÚBLICA****FORMULARIO PARA LA SOLICITUD DE INVESTIGACIÓN PARA LAS IMPORTACIONES
OBJETO DE DUMPING – DECRETO 991 DEL 1 DE JUNIO DE 1998**

Redacte una solicitud formal de acuerdo con el formato de este formulario. Dicha carta debe ser presentada junto con este formulario y la documentación o pruebas necesarias.

1 INFORMACIÓN DEL PETICIONARIO

1.1 Razón social: ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA (ANDI) – CÁMARA DE FEDEMÉTAL.

1.2 NIT 890.900.762-5

Dirección: Calle 73 No. 8-13 Torre A piso 7

Ciudad: Bogotá

1.3 Teléfono(s): 57-1- 326 85 00 ext.2303
57-1- 326 85 25

1.4 Telefax No: 57-1-3473198

1.5 Correo electrónico: jlesmes@andi.com.co

jsuarez@andi.com.co

1.6 Objeto social según certificado de existencia y representación legal:

La **ANDI** tiene por objeto, entre otros:

- A. Defender, fomentar y difundir los principios políticos, económicos y sociales del sistema de libre empresa, basado en la dignidad humana, en la libertad, la democracia política, la justicia social y el respeto a la propiedad privada.
Así mismo, propender por la vigencia y el respeto de los valores éticos dentro de la comunidad empresarial
- B. Procurar el desarrollo económico y tecnológico del país y la elevación del progreso social de todos los colombianos, colaborando con el estado en todo en cuanto sea necesario para obtener estos fines.
- C. Actuar ante las ramas legislativa y ejecutiva del poder público, y en general ante los organismos del Estado para procurar, por la vía de la concertación, normas convenientes para la nación, los sectores económicos y los afiliados de la Asociación.

VERSIÓN PÚBLICA

- D. Cooperar en la defensa de los legítimos intereses de sus afiliados, organizando los servicios que presta la Asociación, así como buscar la solidaridad de los sectores y gremios que representa, para el mejor cumplimiento de estos objetivos.
- E. Adelantar campañas para explicar y difundir los méritos de la democracia política y económica, así como las ventajas de un mercado libre y competitivo.

Se adjunta certificado de existencia y representación legal de la ANDI, como adjunto 1.

1.7 Representante legal: HERNAN PUYO FALLA

1.8 Número del documento de identificación del representante legal: C.C. No. 17.105.754

1.9 Nombre y cargo de la persona encargada de atender el asunto objeto de ésta solicitud: Juan Manuel Lesmes – Director de la Cámara Fedemetal.

Cédula de ciudadanía N°: 79.145.591 de Bogotá

Teléfono (s): 3268500 ext. 2303 - 3268525

Dirección: Calle 73 No. 8-13 Torre A piso 7

1.10 Accionistas y participación en la propiedad

La **ANDI** es una asociación gremial que agrupa las más importantes empresas productoras del sector de metalmecánica en Colombia, a través de la Cámara Fedemetal. Esta cámara sectorial agrupa y vela por los intereses y el bienestar de las empresas cuya actividad productiva cubre el sector metalmecánica y siderúrgico.

HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS S.A., por intermedio de su holding Administración y Logística S.A, está afiliada a la Cámara Fedemetal, tal como consta en la certificación allegada en el adjunto 2. Esta compañía se encuentra afiliada a la Cámara Fedemetal en la medida en que su actividad productiva, a saber la transformación de acero, se encuentra dentro del sector metalmecánica.

Además, La compañía ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A. está afiliada a la ANDI, pero no hace parte de la Cámara Fedemetal, según consta en la certificación presentada en el adjunto 2.

Estas compañías constituyen los productores, conocidos por el gremio, de los bienes objeto de solicitud.

1.11 Poder conferido al abogado que presenta la solicitud, si esta se hace a través de apoderado.

No aplica.

1.12 Certificado de existencia y representación legal de las empresas solicitantes

En el adjunto 1 se allega el Certificado de Existencia y Representación Legal de la ANDI.

1.13 En caso de presentación de la solicitud a través de un gremio, debe suministrarse, acta o documento que demuestre que la persona que presenta la solicitud lo hace en calidad de presidente y en representación del gremio.

Como adjunto 3 se encuentra una copia del Acta No. 3 de la Junta Directiva de la Cámara Fedemetal de la ANDI, de fecha del 25 de abril de 2007 en la que se, se autoriza gremio, por intermedio de su representante legal de la ANDI, a presentar la solicitud para la apertura de investigación y la imposición de derechos Antidumping para los bienes en cuestión, ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

VERSIÓN PÚBLICA

Es en virtud de este documento, que la ANDI, por medio de su representante legal, Hernán Puyo Falla, solicita que se abra la investigación por dumping y se impongan derechos antidumping definitivos a las importaciones de palas, azadones, zapapicos y barras clasificados por las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00.

2 REPRESENTATIVIDAD

2.1 Utilice el formato *Anexo2Dumping.xls* para identificar la rama de la producción y la asociación, gremio o cámara a la cual pertenece(n) la(s) empresa(s) solicitante(s), y señalar la participación porcentual (proporción importante de la rama de producción nacional) de ésta (o cada una de éstas) en la producción nacional total, y de cada uno de los productos objeto de su solicitud.

La presente solicitud se refiere a las importaciones de palas, azadones, zapapicos y barras empleadas en la agricultura, la construcción y la minería, originarias de la República Popular China, clasificadas respectivamente por las subpartidas enunciadas en la solicitud formal de la cual hace parte el presente formulario. En adelante, nos referiremos a los productos objeto de la presente solicitud como los "productos" o simplemente, "palas", "azadones", "zapapicos" y "barras".

La ANDI, a través de la Cámara de Fedemetal, agrupa las empresas conocidas productoras de herramientas en Colombia.

Dentro de sus afiliadas se encuentra HERRAMIENTAS AGRÍCOLAS S.A. (En adelante "HERRAGRO" o "la empresa"), empresa colombiana que aporta la información financiera y contable que soporta esta solicitud y que durante más de cuarenta años se ha dedicado a la forja de estos productos. En la actualidad esta compañía fabrica la parte más significativa de la producción nacional.¹

Para los fines exclusivos de ésta solicitud, la ANDI recogió la información sobre la producción por tipo de productos, la cual es **estrictamente confidencial**. Bajo ninguna circunstancia, se autoriza su divulgación así como tampoco se autoriza su uso para objetivos u actividades diferentes a las correspondientes al estudio de ésta solicitud.

En razón de lo anterior, y con el fin de dar cumplimiento a lo previsto en el párrafo del artículo 42 del Decreto 991 de 1998, se presenta una versión confidencial y otra pública de la presente solicitud. En esta última, se aportan los resúmenes no confidenciales sobre la información que debe permanecer en reserva.

Los datos reservados se refieren a los datos financieros y contables de la empresa a las características de los consumidores intermedios de los bienes objeto de la solicitud. Es decir, que la información

¹ El objeto social de HERRAGRO consiste en la fabricación y venta de herramientas manuales forjadas para la agricultura, la minería y la construcción. En su certificado de existencia y representación legal, allegado en el adjunto 4 se expresa su objeto social de la siguiente manera: "La adquisición, montaje y explotación de fábricas e instalaciones destinadas a la producción de herramientas, utensilios de labranza y minería; manufactura y fabricación de accesorios para vehículos automotores y maquinaria agrícola industrial; la inversión de sus fondos o disponibilidades en bienes muebles o inmuebles y en consecuencia podrá adquirir acciones, cuotas o partes de interés de cualquier tipo de sociedad, bonos, papeles de inversión, cédulas y cualquier otro valor bursátil o no."

VERSIÓN PÚBLICA

confidencial, que sólo podrá ser consultada por las autoridades para los fines de esta solicitud es aquella que corresponde a:

Información	Anexo u Adjunto	Punto del Formulario
Cuadro de Variables de Daño y Formulario de Estados Financieros de Palas, Azadones, Barras y Zapapicos.	Anexos 6, 7, 8 y 9. Además se encuentran en el Anexo 10 en versión electrónica.	Esta información se emplea a lo largo del formulario, pero particularmente en los puntos 9.2 y 10.
Información sobre los niveles de producción de las empresas que aportan la información.	Anexo 1	Punto 2.1.
Información sobre consumidores intermedios de los productos.	Anexo 4	Punto 5.2.
Información sobre la participación de mercado, elaborado por el departamento comercial de HERRAGRO.	No está relacionada en un anexo.	Punto 9.1
Informe fotográfico comparativo en el que se ilustran las condiciones de realización del productivo entre China y Colombia.	Adjunto 13	Punto 6.3.8.
Información sobre el mercado de exportación de HERRAGRO.	No está relacionada en un anexo.	Punto 9.2.5.

La información por tipo de producto recolectada por el gremio, ha sido tomada de diversas fuentes estadísticas confiables, como las Declaraciones oficiales de Importación de la DIAN, y la información respectiva procesada por QUINTERO HERMANOS Ltda², y la información contable, financiera y comercial de HERRAGRO.

De acuerdo con el artículo 4 del Decreto 991 de 1998, la rama de la producción nacional abarca el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya **una proporción importante** de la rama de la producción nacional total de dichos productos.

La ANDI como entidad gremial comprende a todos los productores conocidos del producto similar al importado a precios de dumping. Por ello de acuerdo con el artículo 42.1 de dicho decreto, cuenta con la representatividad requerida para presentar esta solicitud.

Además, en el adjunto 5 y en el **anexo 1 (confidencial)** se observa que, dentro de las empresas que son conocidas por la Cámara Fedemetal de la ANDI, HERRAGRO, detenta los niveles de representatividad exigidos por el artículo 39 del Decreto 991 de 1998 para cada uno de los productos.

Según ésta norma, se entenderá que una solicitud ha sido hecha por la rama de la producción nacional o en nombre de ella, "cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta

² Esta es una empresa fundada en 1923, con la misión de promover la actividad comercial del país mediante la publicación de la más actualizada y completa información de comercio exterior colombiano y de otros países americanos.

VERSIÓN PÚBLICA

represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de la producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud".

Así, tal como consta en el **Anexo 1 (confidencial)** en el que se determina la representatividad por tipo de producto, se acredita que HERRAGRO representa el XX% de la producción nacional de azadones, el XX% de la de zapapicos y el XX% de la producción de barras, estos últimos clasificados por la subpartida arancelaria 82.01.30.00.00.

Tratándose de las palas clasificadas por la subpartida 82.01.10.00.00, HERRAGRO cuenta con una representatividad equivalente al XX% de la producción nacional conocida de palas en Kilos.

A su vez,, la EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A., empresa **que apoya** la presente solicitud, cuenta con una representatividad del XX% de la producción nacional conocida de palas que ostenta, tal como se señala en el punto 2.5 de esta solicitud.

La información que se suministra fue elaborada por la Cámara Fedemetal de la ANDI con base en los datos sobre producción anual que tiene registrados.

2.2 Señale la fuente del dato del volumen de la producción total para cada producto y anexe copia del escrito correspondiente a dicha fuente.

La información remitida fue obtenida por la ANDI con base en los datos sobre producción anual de sus afiliados. En el Adjunto 5 se allega la certificación expedida por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia sobre el nivel de representatividad de la producción nacional de la empresa.

2.3 En caso que alguna(s) de las empresas participantes en la solicitud no suministren la información requerida en este formulario o no pertenezca(n) a la asociación o gremio que presenta esta petición, se debe anexar carta(s) de solicitud o de respaldo en los mismos términos que contiene el Anexo 1, suscrita(s) por el(los) representante(s) legal(es) de tal(es) empresa(s).

En el Adjunto 6 se encuentra la carta de apoyo a esta solicitud de la EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A., ubicada en Cali, en la división de herramientas manuales. Tienen una trayectoria de más de 150 años en la producción de herramientas manuales. En la actualidad se encuentra afiliada a la ANDI, pero no hace parte de la Cámara Fedemetal.

2.4 En caso de existir empresas no solicitantes o que no suministren la información requerida en este formulario, pero que fabrican el producto o productos objeto de esta petición, especifique nombre, domicilio y participación porcentual de éstas en la producción total de la rama, diligenciando el siguiente formato, para cada uno de los productos objeto de la solicitud.

2.5 EMPRESAS NO PARTICIPANTES

De acuerdo con la información que aparece en el Registro de Producción Nacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo las empresas que producen bienes de la subpartida 82.01.10.00.00 por la cual se clasifican las palas objeto de investigación, incluye además de HERRAGRO a 7 empresas. En el adjunto 7 allegamos la impresión de la consulta en el Registro de Producción Nacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

No obstante, observamos que gran parte de estas compañías son comercializadoras de productos y no fabricantes nacionales. Por este motivo hemos solicitado al Ministerio que dentro de la presente investigación se practique el testimonio de los Representantes Legales de estas compañías, con el fin

de que, bajo la gravedad de juramento, declaren si las empresas que representan son productoras nacionales de las palas objeto de esta solicitud, y en caso de serlo, suministren la información necesaria para determinar su participación porcentual en el mercado nacional.

PRODUCTO: **PALAS (82.01.10.00.00)**

NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN DOMICILIO	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN PROD. NAL.
EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS	CL 12A 37-122 URB INDL ACOPI YUMBO, VALLE	27,6%
LHAURAVET LIMITADA	CL 22 A No. 15-78 BOGOTÁ, D.C.	No disponible
C.I. INVERMEC S.A.	CRA 30 No. 15-78 BOGOTÁ, D.C.	No disponible
HIERRO CONTEMPORÁNEO	CL 49 B No. 63-21 OF.1103 MEDELLÍN, ANTIOQUIA	No disponible
CLCL COMPRAS Y LOGÍSTICA CI LTDA	TRANSVERSAL 15 No. 119-40 BOGOTÁ, D.C.	No disponible
ENERGÍAS S.A. C.I.	CARRERA 52 No. 128 A-30 BOGOTÁ, D.C.	No disponible
TROQUELADOS METÁLICOS TÉCNICOS S.A.	CALLE 12 A BIS No. 68 D-21	No disponible

PRODUCTO: **ZAPAPICOS, AZADONES, BARRAS (82.01.30.00.00)**

En la información que reposa en los registros de producción nacional, encontramos que no hay otras empresas productoras de los azadones, zapapicos y barras que estén registradas.

NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN DOMICILIO	PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN PROD. NAL.

3 INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES

Especifique, si se conoce, el nombre, domicilio, número telefónico, número de fax, dirección electrónica y NIT de los importadores en cuestión, utilizando el siguiente formato



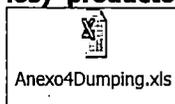
para cada uno de los productos objeto de investigación.

En el anexo 2, se diligencia en el formato establecido en una hoja de cálculo que incluye dos pestañas, una para la información relativa a las palas y la otra para la información relativa a los zapapicos, las barras y los azadones. En cada una de estas pestañas hay una tabla representativa de todos los años que comprenden el período de esta investigación, a saber los años 2005, 2006 y 2007.

En los últimos años con el fin de defender su participación en el mercado y ante la imposibilidad de competir con las importaciones a precios de dumping, HERRAGRO se ha visto en la necesidad de importar algunos de los productos objeto de la solicitud, y por este motivo aparece relacionado como importador.

VERSIÓN PÚBLICA**4 INFORMACIÓN SOBRE LOS EXPORTADORES**

Proporcione, si se conoce, nombre, domicilio, dirección electrónica, número telefónico y de fax del (de los) productor(es), manufacturero(s) o exportador(es) extranjero(s) del (de los) producto(s) considerado(s) en su solicitud. Utilice para ello el siguiente formato



para cada producto.

En el anexo 3, se diligencia en el formato establecido en una hoja de cálculo que incluye dos pestañas, una para la información relativa a las palas y la otra para la información relativa a los zapapicos, las barras y los azadones. En cada una de estas pestañas hay una tabla representativa de todos los años que comprenden el período de esta investigación, a saber los años 2005, 2006 y 2007.

5 INFORMACIÓN SOBRE LOS USUARIOS O CONSUMIDORES EN COLOMBIA DE LOS BIENES OBJETO DE LA SOLICITUD.

5.1 Proporcione, si se conocen, los nombres, razón social, NIT, domicilio, dirección electrónica, número telefónico y de fax de los usuarios o consumidores finales conocidos del (de los) producto(s) considerado(s) en su solicitud. Utilice el siguiente



formato para cada producto.

Los clientes de HERRAGRO S.A. no son los consumidores finales, sino los distribuidores, que actúan como consumidores en los canales de comercialización intermedios. Los consumidores finales de las herramientas manuales HERRAGRO son todas las personas (campesinos, constructores, ingenieros, etc) que utilizan los productos y que los compran a nuestros distribuidores, o inclusive a los distribuidores de nuestros distribuidores.

El canal de comercialización de HERRAGRO se explica a través de un diagrama que se incorpora a la solicitud en el Adjunto 8.

5.2 Proporcione, si se conocen, los nombre, razón social, NIT, domicilio, dirección electrónica, número telefónico y de fax de los usuarios o consumidores intermedios del (de los) producto(s) considerado(s) en su solicitud. Utilice el siguiente formato



para cada producto.

Por lo general, los distribuidores de HERRAGRO, adquieren todos los productos que hacen parte del portafolio de la compañía. En el **Anexo 4 (confidencial)** se incluye una hoja de cálculo en la que se relacionan los consumidores intermedios de las palas y de las barras, los zapapicos y los azadones.

6 SIMILARIDAD E IDENTIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS**6.1 Producto Importado**

El producto importado objeto de esta solicitud es idéntico al fabricado en Colombia. La única diferencia que existe entre los dos es la marca y la etiqueta.

VERSIÓN PÚBLICA**6.1.1 Identificación****6.1.1.1 Anote código y texto de la(s) subpartida(s) arancelaria(s) NANDINA, para cada producto, o grupo de productos, objeto de investigación.**

La información relativa a los productos objeto de la solicitud se encuentra consignada en la siguiente tabla:

Producto/Subpartida NANDINA	Descripción	Nombre comercial
Palas 82.01.10.00.00	"Layas y palas"	Palas
Azadones 82.01.30.00.00	"Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas"	Azadones
Zapapicos 82.01.30.00.00	"Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas"	Zapapicos
Barras 82.01.30.00.00	"Azadas, picos, binaderas, rastrillos y raederas"	Barras

6.1.1.2 Si la subpartida señalada incluye otros productos, además del considerado en su solicitud, especifique la proporción del volumen total importado que corresponde a este producto dentro de dicha fracción. Indique la metodología de cálculo de ese porcentaje.

- *Palas clasificadas por la subpartida 82.01.10.00.00*

La subpartida 82.01.10.00.00 no cobija otros productos diferentes a las palas objeto de solicitud

- *Zapapicos, Azadones y barras clasificados por la subpartida 82.01.30.00.00*

Los zapapicos, las barras y los azadones se clasifican en la subpartida arancelaria 82.01.30.00, por la cual también se clasifican otros productos tales como implementos para raer y recoger heno, los cuales son de uso escaso en Colombia.

Se calculó la proporción del volumen importado de esta subpartida que corresponde a los productos objeto de solicitud a través de un análisis exhaustivo de las declaraciones de importación con base en los datos procesados por la firma QUINTERO HNOS para el segundo semestre de 2006 y los dos semestres de 2007.

El resultado de este análisis permitió establecer que aproximadamente 83% del volumen de importaciones de esta subpartida corresponde a azadones, barras y zapapicos, que representan al 88% del valor importado. Del volumen estimado de importaciones de azadones, barras y zapapicos, aproximadamente 59% es originario de China, lo cual corresponde a 44% del valor importado.

Las demás importaciones que ingresan por esta subpartida provienen de India, Venezuela, El Salvador, Brasil, Estados Unidos y México. Al contemplar toda la subpartida, se tiene que en el año 2007 estas importaciones presentaron un precio promedio de US \$ 1, 76/Kg, mientras que las importaciones Chinas registraron un precio promedio de US \$1.07/Kg.

VERSIÓN PÚBLICA**6.1.1.3 Especifique la unidad de medida aplicable a cada subpartida considerada en esta solicitud. En caso que esa unidad no corresponda con alguna de las presentadas en los documentos o estadísticas de importación, señale los factores de conversión apropiados.**

La unidad de medida que se tendrá para los productos es el peso, medido en kilogramos. Para ello se tomó el peso del metal contenido en cada uno de los productos, para multiplicarlo por las unidades vendidas, producidas y en inventario obteniendo así los kilos totales vendidos, producidos y en inventario para cada producto.

La unidad de medida utilizada fueron Kilogramos y los factores de conversión promedio de unidades a Kilogramos son:

Azadones	1,7
Barras	7,4
Palas	1,6
Zapapicos	3,03

6.1.1.4 Señale la aduana o probables aduanas de importación del producto a Colombia.

Las principales aduanas por las cuales ingresan las palas, clasificadas por la subpartida 82.01.10.00, los azadones, los zapapicos y las barras, clasificados por la subpartida 82.01.30.00. son Buenaventura, Barranquilla, Manizales y Bogotá.

6.1.2 Descripción

A continuación presentamos una descripción detallada de los productos objeto de esta solicitud. Para ello, en cada uno de los numerales indicamos la información correspondiente a palas, azadones, zapapicos y barras.

Describa detalladamente para cada producto importado indicando:

6.1.2.1 Nombre comercial y técnico, modelo o tipo

	PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
NOMBRE COMERCIAL	Palas	Zapapicos, picos o picas	Barras	Azadones
NOMBRE TÉCNICO	Palas	Zapapicos	Barras de punta y pala	Azadones
MODELO	Pala de Punta #2 y #4 Carbonera, Cuadrada, Pala Draga, Carrilana, Cuchara, Palín.	<ul style="list-style-type: none"> Zapapicos en 4, 5 y 5.5 lb. Pico Pico en 4, 5 y 5.5 lb. Pala Pico en 4, 5 y 5.5 lb. 	<ul style="list-style-type: none"> Pala de 10 cm de ancho. Pala de 14 cm de ancho. <p>En 10, 12, 14, 16, 18, y 19 Lb.</p>	Peso entre 1 y 3.5 libras de ojo redondo.

VERSIÓN PÚBLICA**6.1.2.2 Características físicas y químicas (Anexe catálogo ilustrativo)**

A continuación explicamos las características físicas y químicas de los productos chinos. Para mayor ilustración, en el Adjunto 9 allegamos dos catálogos de los productos chinos.

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
<p>Las palas deben ser fabricadas como mínimo en acero SAE 1045, la hoja debe ser formada en una sola pieza y tratadas térmicamente totalmente con temple y revenido con una dureza entre 40 y 47 HRC como mínimo.</p> <p>El peso de las palas oscilará entre 700 gr y 1550 gr dependiendo al igual que sus dimensiones del tipo y clase.</p> <p>Las palas deberán cumplir con las pruebas de elasticidad y rigidez descritas en la NTC 931</p>	<p>Los zapapicos deben ser fabricados como mínimo en acero SAE 1045, forjados en una sola pieza y tratados térmicamente con temple y revenido con una dureza entre 45 y 55 HRC. La profundidad de temple del pico comprenderá 50 mm +/- 10 mm y de la pala 40 mm +/- 10 mm, medidos desde los extremos de trabajo.</p> <p>Los zapapicos se designarán de 3 a 7 con una masa nominal de 1250 gr. hasta 3150 gr. La longitud del ojo será de 72 mm y las tolerancias es de +/- 5% en la masa nominal y longitud.</p>	<p>Las barras deben ser fabricadas en acero SAE 1045, forjadas en una sola pieza y tratadas térmicamente con temple y revenido con una dureza entre 45 y 55 HRC como mínimo.</p> <p>Las barras se designarán de 12 a 18 con una masa nominal de la barra desde 5.5 Kg hasta 8.2 Kg y una longitud de 1200 mm a 1480 mm respectivamente. Las tolerancias es de +/- 5% en la masa nominal y longitud.</p>	<p>Los azadones deben ser fabricados en acero SAE 1045 y tratados térmicamente con temple y revenido con una dureza entre 45 y 50 HRC, como mínimo a 50 mm a partir del filo y como máximo hasta 50 mm del ojo.</p> <p>Los azadones tendrán tolerancias de +/-5% en dimensiones y masas.</p>

6.1.2.3 Normas técnicas que debe cumplir y de certificado de origen

No aplica.

6.1.2.4 Usos

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
<p>Implemento cuyo diseño facilita la remoción y traslado de tierra, escombros y otros materiales abrasivos.</p> <p>Este producto se utiliza en Agricultura y Construcción.</p>	<p>Este producto se utiliza en Agricultura, Construcción y Minería.</p>	<p>Este producto se utiliza en Agricultura, Construcción y Minería.</p>	<p>Este producto se utiliza en Agricultura.</p>

VERSIÓN PÚBLICA**6.1.2.5 Insumos utilizados**

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
Lámina SAE 1045 cal 16 Remache lenteja 5/32"x1-3/4" Remache diamante 5.5x41.5mm Cabo corto madera Manija plástica negra c/l Aceite temple quentchex a Pintura amarilla Pintura roja yn-r50 Pintura blanca yn60/nt-neu Barniz Oleofenólico negro Colmasolvente alquídico 95801 Disolvente pintura Chazo almadana 8-1 Grapa sunchadora metálica Película stretch pequeña Suncho metálico Etiqueta blancas de 32 x 25mm Etiqueta control empaque Cinta transferencia térmica	Platina 1045 27x67mm Piedra esmeril resinoide 24" Hidrotemple quenchant e- nn Pintura negra conduit Ajustador económico Caja tipo z s/logo Aletas caja cartón tipo z Cinta impresa transpar 2- 1/2" Pegol Etiqueta blancas de 32x25mm Etiqueta control empaque Etiqueta código barra mediano Cinta transferencia térmica	Redondo SAE 1045 1- 1/8" Piedra esmeril resinoide 24" Aceite temple quentchex a Pintura negra conduit Ajustador económico Chazo barra Película stretch pequeña Alambre galvanizado # 12 Etiqueta control empaque Etiqueta cód. barra mediano Cinta transferencia térmica	Platina 1045 4"x5/8" Grano abrasivo 36 Disco de tela 16"x4" Resina er 315 Endurecedor e 2873 Piedra esmeril resinoide 24" Aceite temple quentchex a Laca transparente brillante 18832 Ajustador económico Caja tipo c s/logo Cinta impresa transpar 2-1/2" Grapa sunchadora metálica Pegol Suncho plástico Etiqueta blancas de 32x25mm Etiqueta control empaque Etiqueta cód. barra mediano Cinta transferencia térmica

6.1.2.6 Valor agregado nacional

No aplica.

VERSIÓN PÚBLICA**6.1.2.7 Características del proceso productivo, la tecnología empleada, el transporte y la comercialización (Incluya diagrama ilustrativo).**

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
<p>ESTAMPADO EN CALIENTE El estampado en caliente, es un proceso mediante el cual a un metal previamente calentado (800°C), se le da una tercera dimensión después de fluir a través de un dado o estampa inferior y superior.</p>	<p>FORJADO EN CALIENTE Este proceso involucra la aplicación de esfuerzos de compresión que exceden el esfuerzo de fluencia del metal. El esfuerzo puede ser aplicado rápida o lentamente. La selección de temperatura es decidida por factores como la facilidad y costo que involucre la deformación, en este proceso se evidencia un movimiento de masas dentro de un dado o estampa con forma definida.</p> <p>LAMINADO EN CALIENTE Este es un proceso en el cual se reduce el espesor del material pasándolo entre un par de rodillos rotatorios. Los rodillos son generalmente cilíndricos y producen productos planos tales como láminas o cintas. También pueden estampar patrones en relieve.</p>	<p>FORJADO EN CALIENTE Este proceso involucra la aplicación de esfuerzos de compresión que exceden el esfuerzo de fluencia del metal. El esfuerzo puede ser aplicado rápida o lentamente. La selección de temperatura es decidida por factores como la facilidad y costo que involucre la deformación, en este proceso se evidencia un movimiento de masas dentro de un dado o estampa con forma definida.</p>	<p>FORJADO EN CALIENTE Este proceso involucra la aplicación de esfuerzos de compresión que exceden el esfuerzo de fluencia del metal. El esfuerzo puede ser aplicado rápida o lentamente. La selección de temperatura es decidida por factores como la facilidad y costo que involucre la deformación, en este proceso se evidencia un movimiento de masas dentro de un dado o estampa con forma definida.</p> <p>LAMINADO EN CALIENTE Este es un proceso en el cual se reduce el espesor del material pasándolo entre un par de rodillos rotatorios. Los rodillos son generalmente cilíndricos y producen productos planos tales como láminas o cintas. También pueden estampar patrones en relieve.</p>

6.2 Producto o productos nacionales:**6.2.1 Identificación y descripción****6.2.1.1 Anote código y texto de la(s) subpartida(s) arancelaria(s) NANDINA, para cada producto, o grupo de productos, objeto de investigación.**

Esta es la misma información contenida en el punto 6.1.1.1. de este formulario.

6.2.1.2 Especifique la unidad de medida aplicable a cada subpartida considerada en esta solicitud. En caso que esa unidad no corresponda con alguna de las presentadas en los documentos o estadísticas de importación, señale los factores de conversión apropiados.

Esta es la misma información contenida en el punto 6.1.1.3. de este formulario.

VERSIÓN PÚBLICA**6.2.1.3 Nombre comercial y técnico, modelo o tipo**

Esta es la misma información contenida en el punto 6.1.2.1 de este formulario.

6.2.1.4 Características físicas y químicas (Anexe catálogo ilustrativo)

Para mayor ilustración allegamos, en el Adjunto 10 dos catálogos ilustrativos de todas las líneas de producción de HERRAGRO.

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
<p>Las palas deben ser fabricadas como mínimo en acero SAE 1045, la hoja debe ser formada en una sola pieza y tratadas térmicamente totalmente con temple y revenido con una dureza entre 40 y 47 HRC como mínimo.</p> <p>El peso de las palas oscilará entre 700 gr y 1550 gr dependiendo al igual que sus dimensiones del tipo y clase.</p> <p>Las palas deberán cumplir con las pruebas de elasticidad y rigidez descritas en la NTC 931</p>	<p>Los zapapicos deben ser fabricados como mínimo en acero SAE 1045, forjados en una sola pieza y tratados térmicamente con temple y revenido con una dureza entre 45 y 55 HRC. La profundidad de temple del pico comprenderá 50 mm +/- 10 mm y de la pala 40 mm +/- 10 mm, medidos desde los extremos de trabajo.</p> <p>Los zapapicos se designarán de 3 a 7 con una masa nominal de 1250 gr. hasta 3150 gr. La longitud del ojo será de 72 mm y las tolerancias es de +/- 5% en la masa nominal y longitud.</p>	<p>Las barras deben ser fabricadas en acero SAE 1045, forjadas en una sola pieza y tratadas térmicamente con temple y revenido con una dureza entre 45 y 55 HRC como mínimo.</p> <p>Las barras se designarán de 12 a 18 con una masa nominal de la barra desde 5.5 Kg hasta 8.2 Kg y una longitud de 1200 mm a 1480 mm respectivamente. Las tolerancias es de +/- 5% en la masa nominal y longitud.</p>	<p>Los azadones deben ser fabricados en acero SAE 1045 y tratados térmicamente con temple y revenido con una dureza entre 45 y 50 HRC, como mínimo a 50 mm a partir del filo y como máximo hasta 50 mm del ojo.</p> <p>Los azadones tendrán tolerancias de +/-5% en dimensiones y masas.</p>

6.2.1.5 Normas técnicas que debe cumplir

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
Norma Técnica Colombiana NTC 931 – Mecánica, Herramientas Manuales, Palas.	Norma Técnica Colombiana NTC 1013 – Mecánica, Picos y Zapapicos, Requisitos Generales.	Norma técnica Colombiana NTC 1138 – Herramientas Manuales Barras de punta y pala y patecabra.	Norma Técnica Colombiana NTC 1204 – Azadones Requisitos Generales.

6.2.1.6 Usos

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
Implemento cuyo diseño facilita la remoción y traslado de tierra, escombros y otros materiales	Este producto se utiliza en Agricultura, Construcción y Minería.	Este producto se utiliza en Agricultura, Construcción y Minería.	Este producto se utiliza en Agricultura.

VERSIÓN PÚBLICA

abrasivos. Este producto se utiliza en Agricultura y Construcción.			
--	--	--	--

6.2.1.7 Insumos utilizados

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
Lámina SAE 1045 cal 16 Remache lenteja 5/32"x1-3/4" Remache diamante 5.5x41.5mm Cabo corto madera Manija plástica negra c/l Aceite temple quentchex a Pintura amarilla Pintura roja yn-r50 Pintura blanca yn60/nt-neu Barniz Oleofenólico negro Colmasolvente alquídico 95801 Disolvente pintura Chazo almadana 8-1 Grapa sunchadora metálica Película <i>stretch</i> pequeña Suncho metálico Etiqueta blancas de 32 x 25mm Etiqueta control empaque Cinta transferencia térmica	Platina 1045 27x67mm Piedra esmeril resinoide 24" Hidrotemple quenchant e- nn Pintura negra conduit Ajustador económico Caja tipo z s/logo Aletas caja cartón tipo z Cinta impresa transpar 2- 1/2" Pegol Etiqueta blancas de 32x25mm Etiqueta control empaque Etiqueta código barra mediano Cinta transferencia térmica	Redondo SAE 1045 1- 1/8" Piedra esmeril resinoide 24" Aceite temple quentchex a Pintura negra conduit Ajustador económico Chazo barra Película <i>stretch</i> pequeña Alambre galvanizado # 12 Etiqueta control empaque Etiqueta cód. barra mediano Cinta transferencia térmica	Platina 1045 4"x5/8" Grano abrasivo 36 Disco de tela 16"x4" Resina er 315 Endurecedor e 2873 Piedra esmeril resinoide 24" Aceite temple quentchex a Laca transparente brillante 18832 Ajustador económico Caja tipo c s/logo Cinta impresa transpar 2-1/2" Grapa sunchadora metálica Pegol Suncho plástico Etiqueta blancas de 32x25mm Etiqueta control empaque Etiqueta cód. barra mediano Cinta transferencia térmica

6.2.1.8 Valor agregado nacional

De los productos analizados sólo palas utiliza insumos importados, por lo que los demás productos cuentan con un valor agregado nacional de 100%.

En el Cuadro 6.1 se presenta el cálculo de porcentaje de Valor Agregado Nacional para palas, el cual está entre 65% y 85%.

Cuadro 6.1.

CALCULO DE VALOR AGREGADO NACIONAL PARA PALAS

	I Sem 2005	II Sem 2005	I Sem 2006	II Sem 2006	I Sem 2007	II Sem 2007
1. Volumen de Producción en Kilos	917.014	866.680	912.471	872.000	795.790	591.895
1.A. Costo Materia Prima Importada	832.094	666.245	962.308	624.882	1.105.292	964.884
2. Costo Materia Prima importada por Kilo	907	769	1.055	717	1.389	1.630
3. Precio de Venta por Kilo (\$/Kilo)	4.555	4.831	4.688	4.780	4.818	4.594
4. Valor Agregado Nacional (3-2)	3.648	4.062	3.633	4.064	3.429	2.964
5. Porcentaje de VAN (4/3)	80,1%	84,1%	77,5%	85,0%	71,2%	64,5%

Fuente: Calculado con base en información Herragro

6.2.1.9 Características del proceso productivo, la tecnología empleada, el transporte y la comercialización (Incluya diagrama ilustrativo).

PALAS	ZAPAPICOS	BARRAS	AZADONES
<p>ESTAMPADO EN CALIENTE</p> <p>El estampado en caliente, es un proceso mediante el cual a un metal previamente calentado (800°C), se le da una tercera dimensión después de fluir a través de un dado o estampa inferior y superior.</p>	<p>FORJADO EN CALIENTE</p> <p>Este proceso involucra la aplicación de esfuerzos de compresión que exceden el esfuerzo de fluencia del metal. El esfuerzo puede ser aplicado rápida o lentamente. La selección de temperatura es decidida por factores como la facilidad y costo que involucre la deformación, en este proceso se evidencia un movimiento de masas dentro de un dado o estampa con forma definida.</p> <p>LAMINADO EN CALIENTE Este es un proceso en el cual se reduce el espesor del material pasándolo entre un par de rodillos rotatorios. Los rodillos son generalmente cilíndricos y producen productos planos tales como láminas o cintas. También pueden estampar patrones en relieve.</p>	<p>FORJADO EN CALIENTE</p> <p>Este proceso involucra la aplicación de esfuerzos de compresión que exceden el esfuerzo de fluencia del metal. El esfuerzo puede ser aplicado rápida o lentamente. La selección de temperatura es decidida por factores como la facilidad y costo que involucre la deformación, en este proceso se evidencia un movimiento de masas dentro de un dado o estampa con forma definida.</p>	<p>FORJADO EN CALIENTE</p> <p>Este proceso involucra la aplicación de esfuerzos de compresión que exceden el esfuerzo de fluencia del metal. El esfuerzo puede ser aplicado rápida o lentamente. La selección de temperatura es decidida por factores como la facilidad y costo que involucre la deformación, en este proceso se evidencia un movimiento de masas dentro de un dado o estampa con forma definida.</p> <p>LAMINADO EN CALIENTE</p> <p>Este es un proceso en el cual se reduce el espesor del material pasándolo entre un par de rodillos rotatorios. Los rodillos son generalmente cilíndricos y producen productos planos tales como láminas o cintas. También pueden estampar patrones en relieve.</p>

En el adjunto 11 presentamos ilustraciones de cada uno de los procesos productivos arriba descritos. Adicionalmente, en el adjunto 10 incluimos catálogos de HERRAGRO en los cuales se pueden apreciar claramente las diferentes líneas de los productos objeto de esta investigación y en el Adjunto 8 se allega una ilustración del proceso de comercialización de estas herramientas.

6.3 Diferencias entre el producto nacional y el importado.

Los productos nacionales e importados de la China son idénticos. Lo anterior se puede apreciar en el Adjunto 12 en donde se comparan los productos de marca china con los productos de marca HERRAGRO a través de un informe fotográfico.

6.3.1 Nombre comercial y técnico, modelo y tipo

No existe diferencia entre el producto nacional y el proveniente de la República Popular de China.

6.3.2 Características físicas y químicas

No existe diferencia entre el producto nacional y el proveniente de la República Popular de China.

6.3.3 Normas técnicas que deben cumplir

No existe diferencia entre el producto nacional y el proveniente de la República Popular de China.

6.3.4 Usos

No existe diferencia entre el producto nacional y el proveniente de la República Popular de China.

6.3.5 Calidad

No existe diferencia entre el producto nacional y el proveniente de la República Popular de China.

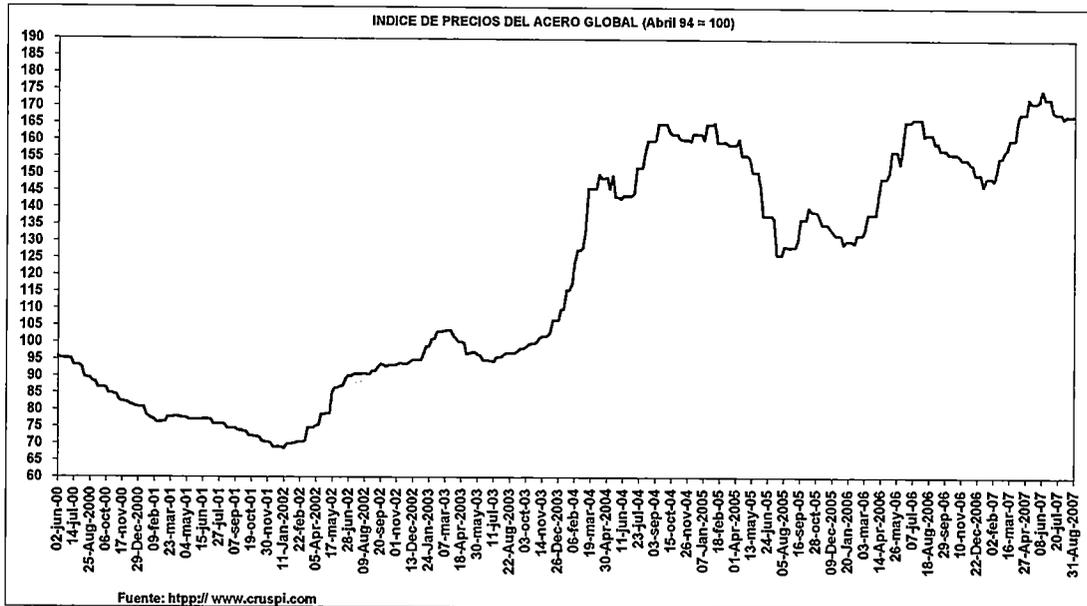
6.3.6 Insumos utilizados

Si bien no existe diferencia entre los insumos utilizados por la industria nacional y por la industria china para la producción de herramientas, en la sección 6.2.1.4 se acreditó que tanto las palas como los azadones, los zapapicos y las barras deben ser fabricados como mínimo con acero. En los últimos años el precio del acero se ha incrementado de manera sostenida como lo han hecho los precios de la mayoría de materias primas, tanto agrícolas como industriales.

En el Gráfico 6.1. se presenta el Índice Global de Precios del Acero calculado por CRUs^{pi}, el cual corresponde a una canasta ponderada de los precios en la industria mundial del acero, en el que se observa que desde 2003 los precios del acero han venido creciendo de manera sostenida.

Esta tendencia se explica en buena medida por la creciente demanda de materias primas de la economía China, en un contexto de buen desempeño de la economía mundial. Se estima que China consume la mitad del cemento que se produce en el mundo, más de 30% del acero y 25% del aluminio. Igualmente, China se ha llevado casi 80% del incremento en la oferta mundial de cobre que se ha dado desde 2000. (The new colonialists. The Economist *print edition*, Mar 13th 2008)

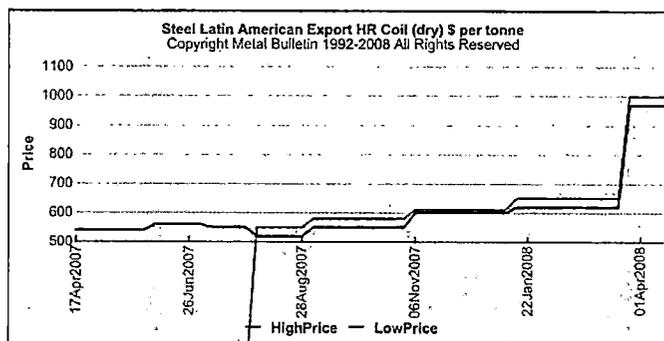
Gráfico 6.1.



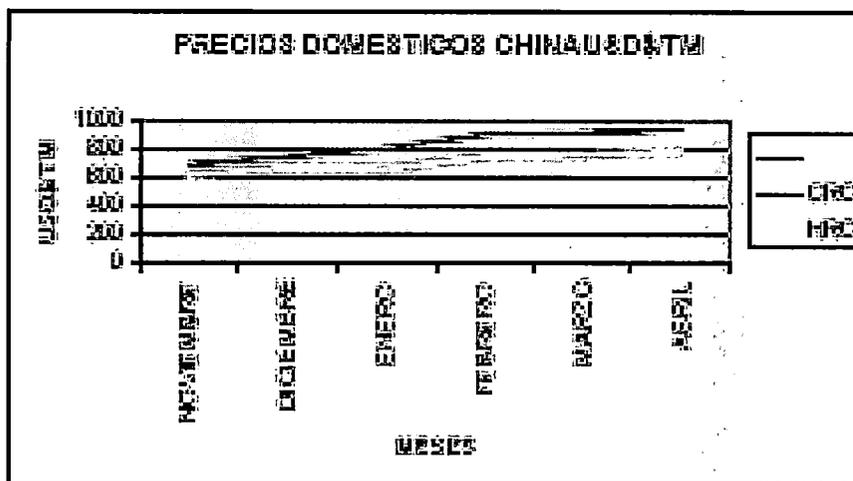
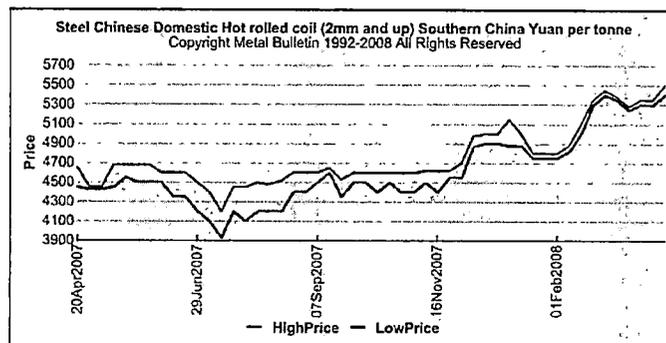
Adicionalmente, si bien los precios mundiales del acero han registrado una tendencia al alza en todos los mercados, se destaca el hecho que en el mercado de China el precio por tonelada está por debajo del promedio mundial, lo cual incide sobre las condiciones competitivas de los distintas empresas que fabrican productos a partir de acero.

De acuerdo con datos del *Metal Bulletin*, la tonelada de acero laminado en caliente alcanzó la cotización más alta de US\$1.000 por tonelada en abril de 2008 en América Latina. En contraste, los precios domésticos en China para el mismo período fueron aproximadamente de US \$800 por tonelada para el acero laminado en caliente.

En los gráficos subsiguientes, obtenidos de la página de Internet de Metal Bulletin, se observa la tendencia que han registrado los precios del acero laminado en caliente Latino América y en China (precios en yuanes y en USD).



VERSIÓN PÚBLICA



6.3.7 Valor agregado nacional

No se dispone de información para calcular el porcentaje de valor agregado nacional de los productos fabricados en China.

Tratándose de los productos fabricados por HERRAGRO, arriba se mencionó que las palas son las únicas que emplean materias primas importadas. De esta manera, el porcentaje de valor agregado nacional de azadones, barras y zapapicos es de 100%, mientras que el de palas está entre 85% y 65%, de acuerdo con las ventas que se realicen de productos con cabo y sin cabo, pues estos últimos tienen un mayor componente importado.

6.3.8 Características de los procesos productivos, la tecnología empleada, el transporte y la comercialización. Detalle las diferencias en términos de las tecnologías utilizadas.

No hay diferencias entre los procesos productivos, ya que éstos son universales.

No obstante, observamos que existe una diferencia pronunciada en las condiciones en las que se desarrolla el proceso productivo chino y el nacional. En efecto, en el **Adjunto 13(confidencial)** allegamos un informe adicional en el que se evidencia que las condiciones tecnológicas y salubres que se registran en el país asiático son inferiores a las nacionales. Las fotografías de las plantas chinas fueron obtenidas por funcionarios de HERRAGRO en una visita realizada a ese país durante el mes de abril de 2008.

VERSIÓN PÚBLICA**6.3.9 Evalúe y cuantifique las implicaciones de las diferencias detectadas entre el producto nacional y el importado, en términos de los costos de producción.**

No se dispone de información sobre los costos de producción de los productos objeto de la solicitud en la China. Sin embargo, hay por lo menos dos factores que pueden hacer que este producto sea más barato: los subsidios a la energía y el uso de mano de obra más barata o sin cumplir con estándares laborales.

El sector productor de hierro y acero y sus manufacturas en China se caracteriza por la presencia de empresas de propiedad del estado de tamaño mediano y grande. Si bien en los últimos años la política industrial en China ha buscado que las empresas adopten prácticas de mercado, éstas todavía enfrentan un desafío para lograr la transición hacia organizaciones que se rijan por consideraciones de mercado. (Véase Yusuf, Sh. y Nabeshima, K. (2006) Two decades of reform: The changing organization dynamics of Chinese industrial firms. WPS3806 World Bank MIRAR CHINA ENTERPRISES CONFEDERATION.)

6.3.10 Evalúe los efectos de las diferencias explicadas en la calidad y el uso del producto.

No aplica, en la medida en que no existen diferencias en la calidad y el uso de los productos nacionales y de los productos chinos.

7 INFORMACIÓN SOBRE LAS IMPORTACIONES

7.1 Con base en los datos contenidos en el siguiente, calcule crecimientos, participaciones y precios promedio junto con otra información que considere relevante. Exponga sus argumentos en términos del aumento significativo de las



Anexo6Dumping.xls

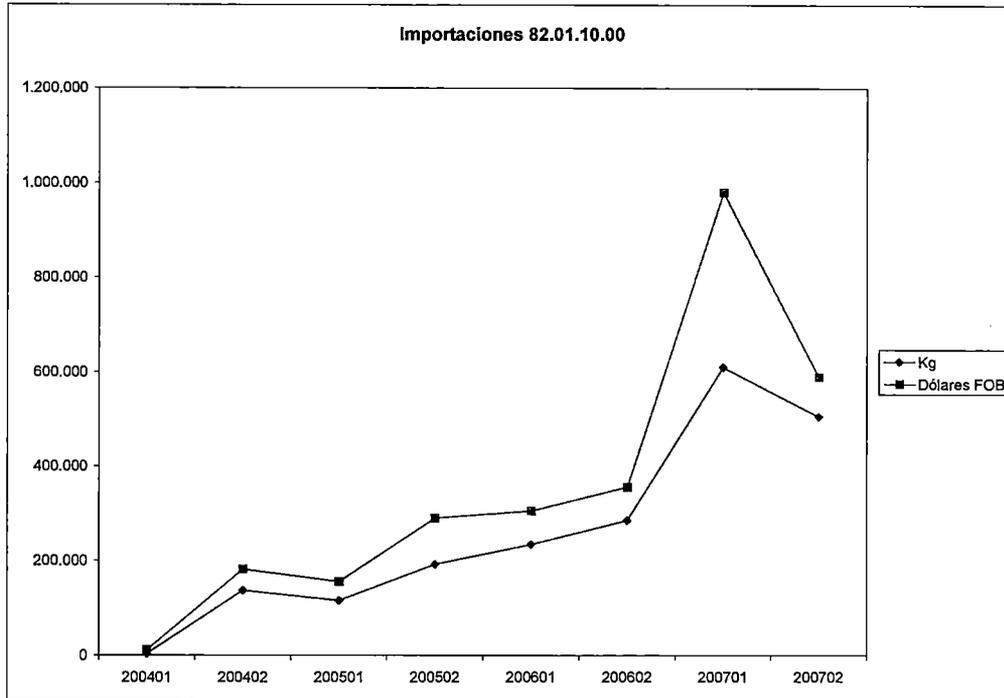
importaciones objeto de dumping.

La información sobre las importaciones, fue diligenciada en el formato de "Anexo 6Dumping", y se encuentra disponible en el anexo 5.

Desempeño de las importaciones**Palas (Subpartida 82.01.10.00)**

Las importaciones de palas han mostrado una tendencia creciente especialmente desde el año 2005. Los datos anuales muestran que el volumen importado pasó de 308.000 Kg en 2005 a 1.117.000 Kilos en 2007 (Gráfico 7.1). En valor las importaciones de palas ascendieron de US\$445.000 en 2005 a US\$1.571.000 en 2007. La tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de palas entre 2005 y 2007 superó el 100% tanto en volumen como en valor (Gráfico 7.2),

Gráfico 7.1



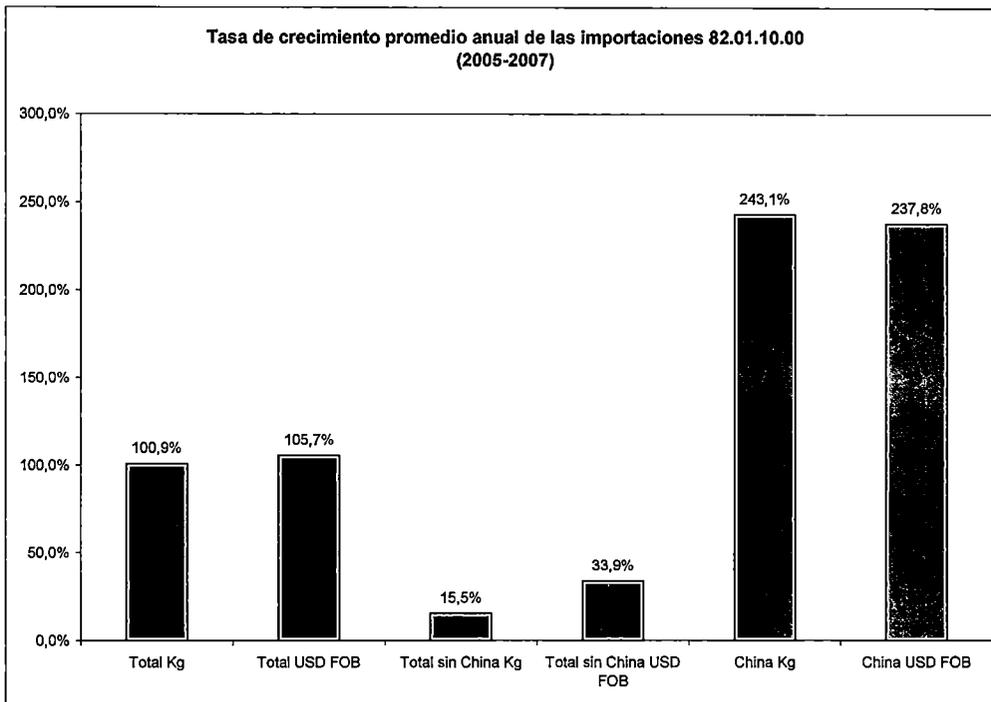
Fuente: Datos DIAN

El análisis de las importaciones hacia Colombia por países de origen muestra que la mayor parte de las importaciones proviene de China.

En efecto, mientras en 2004 19% de las importaciones en volumen provenían de China, en 2007 87% del volumen importado provino de ese país. El Gráfico 7.3 muestra que la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de esta subpartida se reduce a 16% en volumen y a 34% en valor si no se considera a China en el cálculo. El gráfico también muestra que la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones provenientes de China supera 200%.

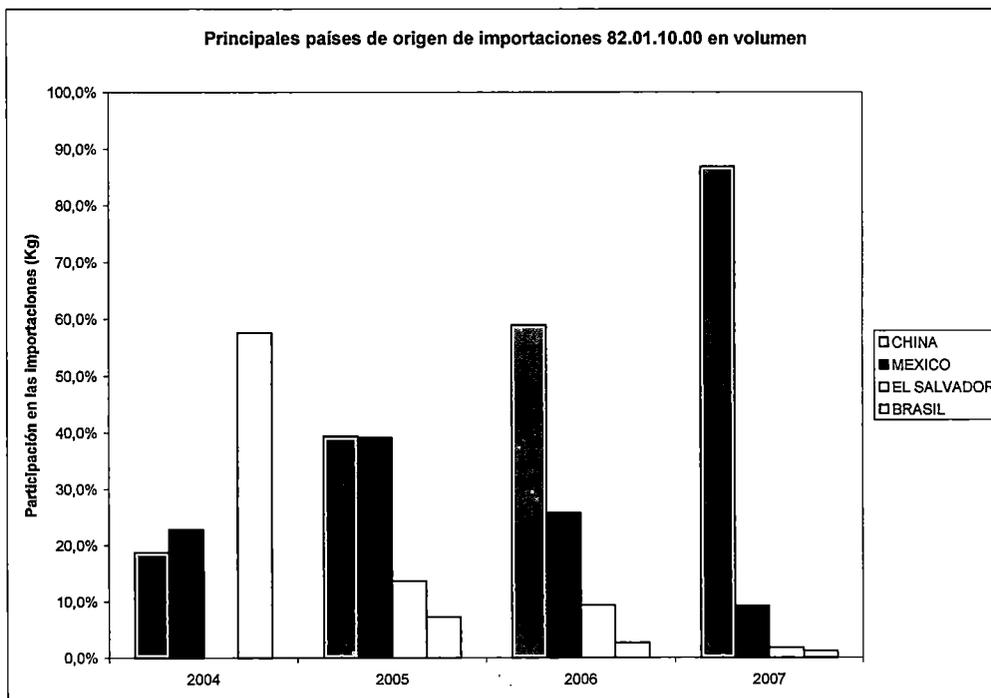
Gráfico 7.2

VERSIÓN PÚBLICA



Las cifras muestran que casi totalidad del crecimiento de las importaciones corresponde a China, que en 2007 representó 87% de las compras externas de palas en volumen (Gráfico 7.3).

Gráfico 7.3



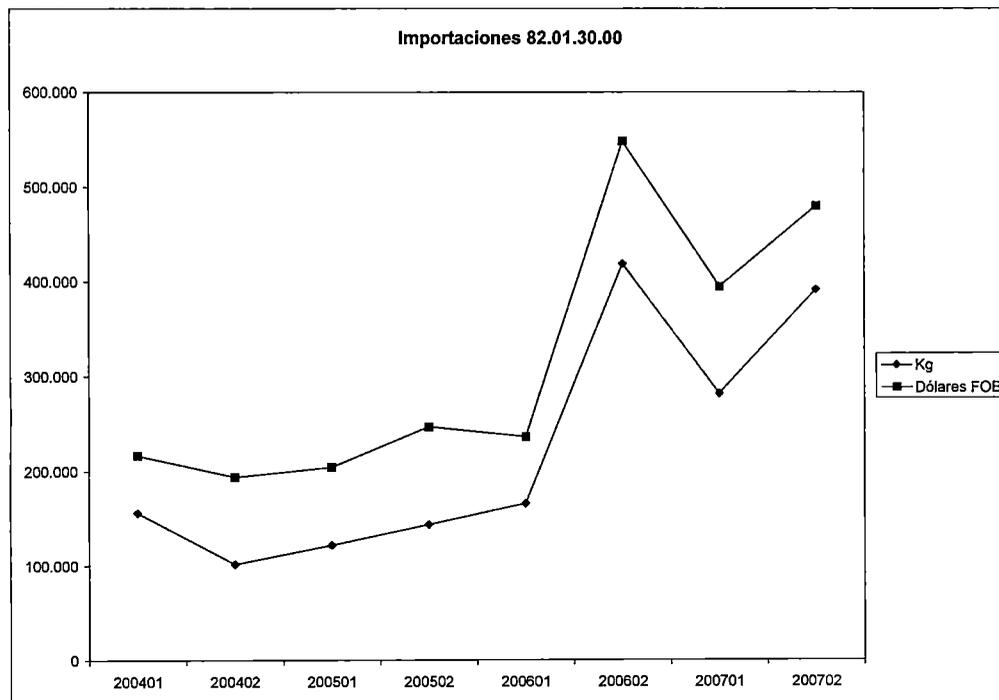
Cabe anotar que HERRAGRO importó palas de China en 2007 como parte de su estrategia para no perder participación de mercado.

Zapapicos, barras y azadones (Subpartida 82.01.30.00)

Como se mencionó en el punto 6.1.1.2, se estableció con base en las declaraciones de importación que aproximadamente 83% del volumen de importaciones y 88% del valor de la subpartida 82.01.30.00 corresponde a azadones, barras y zapapicos. Siendo que el porcentaje estimado es importante, el análisis de las importaciones de dicha subpartida resulta relevante para determinar la evolución de las compras externas de estos productos.

Las importaciones han mostrado una tendencia creciente especialmente desde el año 2005. Los datos anuales muestran que el volumen importado pasó de 265.000 Kg en 2005 a 673.000 Kilos en 2007 (Gráfico 7.4). En valor las importaciones de este conjunto de productos se incrementaron de US\$410.000 en 2005 a US\$874.000 en 2007. La tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones entre 2005 y 2007 fue de 46% en valor y de 32% en volumen (Gráfico 7.5).

Gráfico 7.4

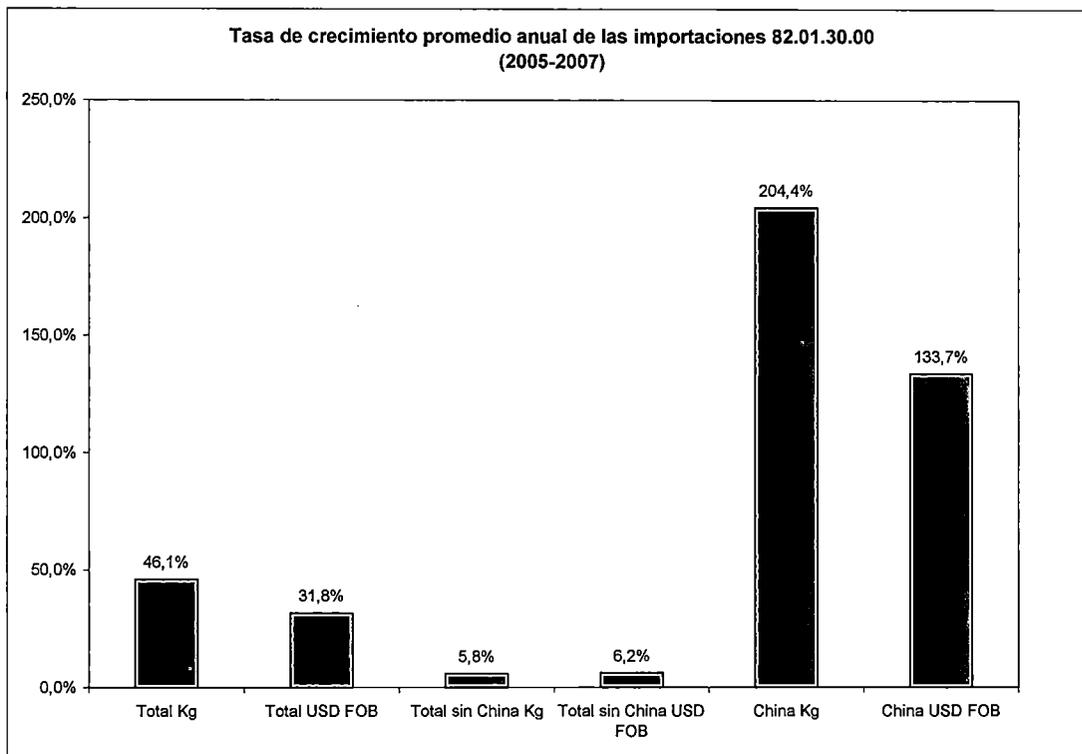


El análisis de las importaciones a Colombia por países de origen muestra que el proveedor más importante es China

Mientras en 2004, el 10% de las importaciones en volumen provenían de China, en 2007 el 66% del volumen importado provino de ese país. El Gráfico 7.6 muestra que la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de esta subpartida se reduce aproximadamente a 6% en volumen y en valor si no se considera a China en el cálculo. El gráfico también muestra que la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones provenientes de China supera 200% en volumen y fue 134% en valor.

VERSIÓN PÚBLICA

Gráfico 7.5

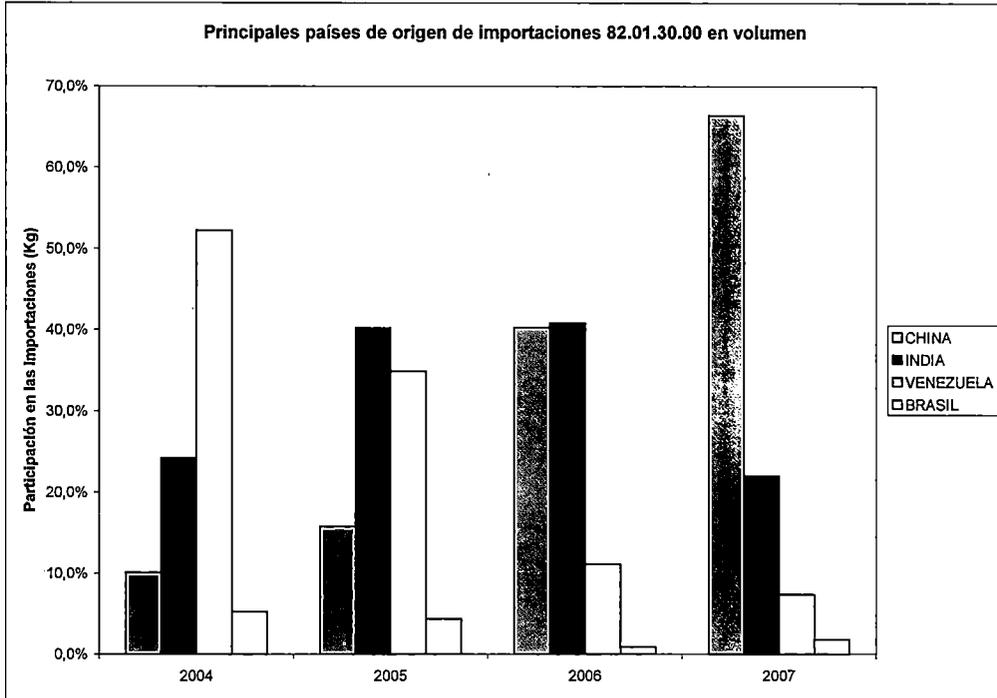


En 2007 China representó 66% de las importaciones en volumen de esta subpartida (Gráfico 7.6)



VERSIÓN PÚBLICA

Gráfico 7.6



Cabe anotar que HERRAGRO ha realizado importaciones de zapapicos de China como parte de su estrategia para no perder su participación de mercado, lo que equivale al 1% del volumen importado en 2005, al 2% en 2006 y al 11% en 2007, según datos de Sicex. En valor las respectivas participaciones fueron de 1% en 2005, 2% en 2006 y 9% en 2007.

Evolución de los precios implícitos de las importaciones de China

Palas (Subpartida 82.01.10.00)

La información sobre valor y volumen importado de palas originarias de China permite calcular un precio promedio semestral para el período 2005-2007 de US\$1.21 por kilo (Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1

82.01.10 PALAS
 PRECIO DE EXPORTACION DE CHINA
 Precio promedio semestral ponderado período 2005I-2007II
 (US\$/Kilo, FOB)

	Importaciones provenientes de China		
	Kg	US\$ FOB	(US\$/Kilo, FOB)
200501	51.183	49.200	0,96
200502	70.179	78.781	1,12
200601	133.286	139.074	1,04
200602	172.925	158.319	0,92
200701	521.970	803.233	1,54
200702	448.678	459.814	1,02
Total	1.424.601	1.724.330	

Fuente: Cifras DIAN

Zapapicos, barras y azadones (Subpartida 82.01.30.00)

La información sobre valor y volumen importado de la subpartida 82.01.30.00 de China permite calcular un precio promedio semestral para el período 2005-2007 de US\$1.11 por kilo si se toman los datos totales de la subpartida por kilo y de US\$0.88 por kilo, si se aplican los porcentajes presentados en el punto 6.1.1.2 (Cuadro 7.2).

Cuadro 7.2

82.01.30. AZADONES, BARRAS Y ZAPAPICOS
PRECIO DE EXPORTACION DE CHINA
Precio promedio semestral ponderado período 2005I-2007II
(US\$/Kilo, FOB)

	Importaciones provenientes de China			Cálculo ajustado		
	Kg	US\$ FOB	(US\$/Kilo, FOB)	Kg	US\$ FOB	(US\$/Kilo, FOB)
200501	5.455	10.076	1,85	2.671	3.902	1,46
200502	36.411	59.662	1,64	17.831	23.101	1,30
200601	61.872	64.100	1,04	30.299	24.820	0,82
200602	173.649	191.890	1,11	85.036	74.300	0,87
200701	122.631	143.011	1,17	60.052	55.374	0,92
200702	324.560	334.434	1,03	158.937	129.493	0,81
Total	750.610	850.466		367.574	329.300	

Fuente: Cifras DIAN

7.2 Estos cálculos le permitirán concluir si se ha presentado un aumento de las importaciones en tal cantidad y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar daño grave a la rama de producción nacional. Anexe las páginas que considere pertinentes para este análisis.

La información presentada en la sección anterior permite concluir que:

Palas (Subpartida 82.01.10.00)

Las importaciones de palas provenientes de China crecieron en el período 2005-2007 a una tasa superior a 200% tanto en volumen (243%) como en valor (238%), mientras las compras externas hechas a otros países crecieron 15,5% en volumen y 34% en valor. Se destaca el hecho de que las importaciones provenientes de China crecieron en promedio más en volumen que en valor, frente al notable incremento en valor de las importaciones provenientes de otros países. Esta tendencia refleja la diferencia en precios de la mercancía proveniente de China

La información sobre valor y volumen importado de palas originarias de China permite calcular un precio promedio semestral para el período 2005-2007 de US\$1.21 por kilo. El precio promedio implícito calculado para el resto de países de los que se importaron es de US\$1.81 por kilo, lo cual representa una diferencia de casi 50% en el precio FOB de importación.

Azadones, barras y zapapicos (Subpartida 82.01.30.00)

Las importaciones de zapapicos, barras y azadones originarias de China crecieron en el período 2005-2007 a una tasa cercana a 200% en volumen (204%) y superior a 100% en valor (134%), mientras las compras externas hechas a otros países crecieron 5,8% en volumen y 6,2% en valor. Sobresale el incremento en volumen frente al que se registró en las importaciones en valor.

La información sobre valor y volumen importado de zapapicos, barras y azadones originarias de China permite calcular un precio promedio semestral para el período 2005-2007 US\$1.11 por kilo si se toman los datos totales de la subpartida por kilo y de US\$0.88 por kilo, si se aplican los porcentajes presentados en el punto 6.1.1.2

VERSIÓN PÚBLICA

El precio promedio implícito calculado para el resto de países de los que se importaron estos productos es de US\$1.63 por kilo para toda la subpartida. Si se aplican los porcentajes presentados en el punto 6.1.1.2 este precio se incrementaría a US\$1.73 por kilo. Las diferencias en los precios son cercanas a 50% si se comparan los precios implícitos resultantes del total de la subpartida y se acercan a 80% si se usan los precios ajustados a lo que correspondería a zapapicos, barras y azadones del total de la subpartida.

8 IDENTIFICACIÓN DEL DUMPING

8.1 Para la determinación del precio de exportación, se debe tener en cuenta la siguiente información:

- **País de origen y/o de exportación por productos o grupo de productos.**

República Popular China.

- **Precio de exportación o precio de venta en Colombia y ajustes al mismo para convertirlo en precio de exportación.**

El precio de exportación de China de las subpartidas bajo análisis en términos FOB se presentó en los Cuadros 7.1 y 7.2. Este precio se obtuvo de las estadísticas de importación de la DIAN y no se le hizo ningún ajuste.

Para palas el precio implícito de exportación promedio para todo el período 2005-2007 es US\$1.21 por kilo, mientras para azadones, barras y zapapicos está entre US\$1.11 por Kilo, que es el valor resultante de toda la subpartida, y US\$0.88, que es el valor ajustado de acuerdo con el análisis de las declaraciones de importación que se presentó en el punto 6.1.1.2. Si se calcula el precio implícito de exportación promedio para el año 2007, el de las palas es de US\$1.30 por kilo y el de azadones, barras y zapapicos se reduce a US\$1.07 por kilo para el total de la subpartida y US\$0.84 por kilo para las importaciones ajustadas.

Para calcular el precio de venta en Colombia se tomaron los valores FOB de importación y se hicieron los ajustes necesarios para hacer el precio comparable con los productos fabricados en Colombia, como se explicará más adelante. (Ver punto 9.2.3)

- **Precisar el nivel comercial de los precios pactados.**
- **Para los ajustes tener en cuenta transporte, seguros, costos de carga y descarga y derechos de importación entre otros.**
- **Valor fletes y seguros internos en el país de origen o de exportación (fábrica - puerto de embarque).**

VERSIÓN PÚBLICA**8.2 Determinación del valor normal:****8.2.1 Si el producto es originario de un país con economía de mercado, el valor normal podrá determinarse a partir de uno de los siguientes precios:**

No aplica.

8.2.1.1 El precio de venta del producto en el país de origen o de exportación. (Indicar el valor normal a partir del precio de venta del producto en el país de origen o de exportación).

8.2.1.2 El precio más alto de exportación a un tercer país (Si el producto no es vendido en curso de operaciones comerciales normales, indicar el precio más alto de exportación a un tercer país). Adicionalmente, indicar el mercado de destino.

8.2.1.3 El valor construido. Si no se dispone del precio de venta en el mercado interno del país de origen o de exportación ni del precio de exportación a terceros países, calcular el valor reconstruido del producto en el país de origen atendiendo los siguientes factores:

- Costo de producción.
- Diferenciar mano de obra directa e indirecta.
- Gastos administrativos y de venta.
- Beneficio

8.2.2 Si el producto es originario de un país con economía centralmente planificada el valor normal se obtiene de la siguiente forma:

En Colombia, conforme al Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial de Comercio, este país es considerado como una economía en transición. Por ello, en las diferentes investigaciones por dumping realizadas por la Subdirección, ha sido una práctica consistente darle a China el trato correspondiente a una economía centralmente planificada.³

Lo anterior conduce a que el valor normal del producto chino se determinará con base en la metodología consagrada en el artículo 10 del decreto 991 de 1998, según la cual el valor normal en países con economía centralmente planificada se obtendrá con base en *"el precio comparable en el curso de operaciones normales al que se vende realmente un producto similar en un tercer país con economía de mercado, para su consumo interno, o en su defecto para su exportación, o con base en cualquier otra medida que estime conveniente la autoridad investigadora."*

Esto es lo que se conoce en la doctrina del dumping como país sustituto o país análogo.

³ "Sobre el particular, cabe señalar que aunque se reconoce el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio desde finales de 2001, Colombia aún no ha otorgado el estatus de economía de mercado a ese país, por lo cual siguiendo lo establecido en el Protocolo de Adhesión de China a la OMC, se considera que ese país se encuentra en el período de transición en el cual se espera que su economía se ajuste a las condiciones de mercado. En ese sentido, la Subdirección de Prácticas Comerciales considera viable la selección de un tercer país como sustituto de China y de hecho, esta metodología fue adoptada por dicha Subdirección en las investigaciones adelantadas en 2004, 2005 y 2006 contra las importaciones de vajillas, balones y cadenas originarias de China." Resolución 0222 del 14 de septiembre de 2006, por medio de la cual se adopta la Decisión Preliminar de Calcetines. Diario Oficial 46.398 del 21 de septiembre de 2006.

VERSIÓN PÚBLICA

En la actualidad, son pocos los países que producen las herramientas agrícolas objeto de esta solicitud. Dentro de ellos, hemos seleccionado a Brasil como país sustituto de China para determinar el valor normal de las palas, los azadones, los zapapicos, y las barras. Los criterios adoptados para la selección de este país se exponen en el punto 8.2.2.2. del presente formulario.

Es menester aclarar que, conforme a lo dispuesto en los artículos 4 y 42 del Decreto 991 de 1998, la selección del país sustituto (Brasil) y la información con la que se avala la procedencia legal de la utilización de dicho país, constituyen la información y las pruebas que razonablemente estuvieron al alcance del solicitante.

8.2.2.1 Indicar el precio al que se vende para su consumo interno un producto similar en un tercer país con economía de mercado o en su defecto para su exportación o con base en cualquier medida que estime conveniente la autoridad investigadora.

Para estimar el valor normal se cuenta con información que resulta de las importaciones provenientes de Brasil. Estos datos corresponden a las estadísticas de importación de la DIAN en dólares FOB.

Palas (Subpartida 82.01.10.00).

El Cuadro 8.1 muestra el valor FOB de exportación promedio de Brasil en el año 2007 para palas, el cual es de US\$ 2.90 por Kilo.

Cuadro 8.1

Palas

Precio de exportacion de Brasil

	Importaciones provenientes de Brasil		
	Kg	US\$ FOB	(US\$/Kilo, FOB)
200701	10.265	28.984	2,82
200702	3.302	10.314	3,12
	13.567	39.298	2,90

Azadones, Barras y Zapapicos (Subpartida 82.01.30.00).

El Cuadro 8.2 muestra un valor FOB de exportación promedio del año 2007 de Brasil para azadones, barras y zapapicos de US\$3.03, con base en la información total de importaciones provenientes de ese país.

Cuadro 8.2

Azadones, barras y zapapicos

Precio de exportacion de Brasil

	Importaciones provenientes de Brasil		
	Kg	US\$ FOB	(US\$/Kilo, FOB)
200701	8.076	22.960	2,84
200702	4.128	14.025	3,40
	12.204	36.984	3,03

Al ajustar ese valor con lo que se estima correspondería a azadones, barras y zapapicos, el valor promedio de exportación es de US\$3.21 por kilo (Cuadro 8.3).

VERSIÓN PÚBLICA**Cuadro 8.3**

Azadones, barras y zapapicos
 Precio de exportación de Brasil, cifras ajustadas

	Importaciones provenientes de Brasil		
	Kg	US\$ FOB	(US\$/Kilo, FOB)
200701	6.703	20.205	3,01
200702	3.426	12.342	3,60
	10.129	32.546	3,21

8.2.2.2 Señalar los criterios utilizados en la selección del tercer país con economía de mercado**Brasil como sustituto de China**

En la actualidad, la producción de herramientas agrícolas como las que son objeto de esta solicitud no se presenta en todos los países ni en todas las regiones. Por el contrario, se tiene que existen pocos países productores, dentro de los cuales se encuentran China, Colombia, Brasil, India, El Salvador, Estados Unidos, México y otros.

Consideramos que Brasil reúne todas las condiciones para tomarse como país subrogado a fin de determinar el valor normal de los productos incluidos en esta solicitud. Lo anterior se debe a la similitud en su proceso de producción, escala de producción y calidad de los productos, que pasamos a explicar.

La doctrina ha clasificado a Brasil y a China como "gigantes del tercer mundo" en razón a los caracteres emergentes de sus economías, su extensión geográfica y poblacional y sus avances en materia de ciencia y tecnología⁴. Según los reportes de los Perfiles Comerciales de la OMC de 2007, China es el tercer exportador mundial de bienes (excluyendo el comercio dentro de la Unión Europea), categoría para la cual Brasil ocupa el lugar número 23, siendo el segundo más importante en Latinoamérica⁵.

Al igual que Colombia y China, Brasil hace parte fundamental del mercado de herramientas en Latinoamérica y en el mundo.

En la actualidad Brasil es una superpotencia agrícola, y ostenta una posición de liderazgo en muchos productos como café, carne, soya, azúcar, carne aviar, naranja y otros. Por su parte, China es también un país agrícola, que al igual que el país subrogado cuenta con empresas que fabrican herramientas agrícolas y de construcción, las cuales están posicionadas en el mercado brasileño, asiático y latinoamericano.

Adicionalmente, encontramos las siguientes similitudes entre Brasil y China:

- Los procesos de producción son procesos universales, que por lo tanto son idénticos en todos los países que producen las herramientas objeto de esta solicitud.

⁴ Horta, Loro. "China and Brazil: Commercial Success Amidst International Tensions". En *JPRI Working Paper No.113*. Noviembre de 2007. En: <http://www.jpri.org/publications/workingpapers/wp113.html>

⁵ Véase: Organización Mundial de Comercio. "Perfiles Comerciales 2007". En: http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/trade_profiles07_s.pdf

VERSIÓN PÚBLICA

- China y Brasil se encuentran dentro de los países del mundo que tienen una escala de producción más representativa, lo cual los ubica entre los principales exportadores.

En efecto, según la información disponible en la base de datos de *Comercio de Commodities* de las Naciones Unidas⁶ (Véase Adjunto 14), entre los años 2005 y 2006 estos dos países se ubicaron entre los cinco primeros exportadores de los productos clasificados bajo las subpartidas arancelarias 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00.

Particularmente, tenemos que tratándose de palas durante los dos años en comento China fue el país que más kilogramos de producto exportó al mundo y Brasil el segundo⁷.

En el caso de los zapapicos, los azadones y las barras, China se mantuvo durante el 2005 y el 2006 como el principal exportador en volumen, mientras que Brasil ocupó el quinto lugar en el 2005 y el tercer lugar en el 2006.⁸

Así las cosas, es claro que, a pesar de no contar con volúmenes idénticos de producción, Brasil es, después de China, uno de los productores de las herramientas objeto de esta solicitud más representativo a nivel mundial.

- La calidad de los productos producida en Brasil y en China es igual.

En el adjunto 15 se allega un informe fotográfico sobre la producción de herramientas en *Paraboni*, una empresa brasilera que fabrica los productos objeto de esta solicitud.

En cualquier caso deberá indicar la siguiente información:

- **País de origen y/o de exportación**

República Popular China

- **Nombre y dirección del (los) productor(es) y/o exportador(es), especificando el que presuntamente realiza la práctica,**

Véase Anexo 3.

- **Moneda de negociación,**

Dólares de Estados Unidos de América

- **Tasa de cambio y fecha,**

Se determina de conformidad con el momento en que se elabore la transacción.

- **Condiciones de venta del producto,**

Normalmente los productos se negocian en términos FOB, haciendo pagos anticipados y con cartas de crédito.

- **Políticas, descuentos, plazo de pago y comisiones u otros conceptos que generen diferencias con el precio de exportación,**

⁶ Esta información está disponible en la página de UNDATA (<http://data.un.org/>).

⁷ En el 2005 China exportó 54,654,055 Kg de palas mientras que Brasil exportó 6,079,988. En el 2006, China exportó 73,075,752 Kg de palas y Brasil exportó 8,469,277. (Ver: Adjunto 14)

⁸ En el 2005 China exportó 56,931,567 Kg de productos de la subpartida 82.01.30.00.00 y Brasil 2,073,907 Kg. En el 2006 63,931,050 Kg de productos de la subpartida 82.01.30.00.00 y Brasil exportó 1,592,925 Kg. (Ver: Adjunto 14)

Con base en el conocimiento que se tiene del mercado, se puede afirmar que los exportadores chinos y brasileños no aplican una política de descuentos. Por lo general, se hace una negociación entre compradores y vendedores con base en la cual se determina un precio, que debe ser pagado de manera anticipada.

- **Nivel comercial de la venta,**

Ex fábrica.

- **Especificar si es ex-fábrica, mayorista, consumidor final,**

Las fábricas usualmente delegan el proceso de comercialización en un tercero, que es la persona con quien se negocia la compra del producto.

- **Condiciones de entrega del producto.**

- **Empaque y presentación comercial.**

Se determina de acuerdo a la solicitud del comprador. Así, puede venir empacado en cajas, o simplemente zunchado, con etiquetas o sin etiquetas, con logos o sin logos, etcétera.

8.3 Ajustes al valor normal y al precio de exportación

Los datos presentados como valor normal y precio de exportación están en niveles FOB por lo que no requieren de la realización de ajustes.

8.4 Margen de dumping

En el artículo 15 del decreto 991 de 1998 se define al margen de dumping como el monto en el cual el precio de exportación es inferior al valor normal. Este margen se determinó de acuerdo con una comparación entre el promedio ponderado del valor normal y el promedio ponderado de los precios de exportación.

En los cuadros siguientes se señala el método empleado para el cálculo de los márgenes de dumping en cada uno de los productos. El margen absoluto es el resultado de restar el precio de exportación del valor normal y el margen relativo se calculó dividiendo el margen absoluto entre el precio de exportación⁹.

La comparación entre el precio de exportación y el valor de mercado, arroja un margen relativo de 122.6% para las palas y de 280.6% para azadones, barras y zapapicos (Cuadros 8.4 y 8.5).

⁹ Estas fórmulas se obtuvieron del decreto 991 de 1998 y del ejemplo señalado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en el formulario modelo para la presentación de una solicitud antidumping.

Ejemplo:

Valor normal con ajustes : USD 1.50 por unidad

Precio de exportación con ajustes: USD 1.00 por unidad

Margen absoluto de dumping: USD 1.50 – USD 1.00 = USD 0.50 por unidad

Margen relativo de dumping: USD 0.50 / USD 1.00 (Precio de exportación) = 50%

VERSIÓN PÚBLICA

Cuadro 8.4

PALAS

Margen de dumping

	2007 Sem I y II
Precio de exportación promedio de China US\$/K FOB	1,30
Valor normal (Brasil) US\$/K FOB	2,90
Margen de dumping absoluto	1,60
Margen de dumping relativo	122,6%

Cuadro 8.5

AZADONES, BARRAS Y ZAPAPICOS

Información total subpartida	2007 Sem I y II
Precio de exportación promedio de China US\$/K FOB	1,07
Valor normal (Brasil) US\$/K FOB	3,03
Margen de dumping absoluto	1,96
Margen de dumping relativo	183,9%

Información ajustada subpartida	2007 Sem I y II
Precio de exportación promedio de China US\$/K FOB	0,84
Valor normal (Brasil) US\$/K FOB	3,21
Margen de dumping absoluto	2,37
Margen de dumping relativo	280,6%

9 INFORMACIÓN PARA DETERMINAR EL DAÑO IMPORTANTE**9.1 Información de contexto sobre la rama de producción nacional****9.1.1 Describa el mercado nacional atendiendo factores como la participación de cada productor, la estacionalidad y características de los compradores, entre otros.**

El mercado nacional está conformado por distribuidores nacionales, regionales y detallistas o *retailers*, que básicamente manejan muchas líneas de productos enfocadas a los segmentos de hogar y ferretería, dirigidas a los sectores de construcción, agricultura y minería. Atienden el mercado por medio de vendedores externos que visitan las poblaciones cercanas y lejanas de su área de influencia ofreciendo diversas marcas de un mismo producto.

En los últimos dos años algunos de estos distribuidores han comenzado importar con una marca propia, los productos originarios de la China.

En la actualidad no conocemos mediciones estadísticas de entidades gubernamentales, ni de gremios acerca de la participación y la composición de este mercado. La estimación de la participación en las ventas de los diferentes oferentes durante los años 2006 y 2007, se ha realizado con base en la información que maneja el área comercial de HERRAGRO, único fabricante nacional conocido de todos los productos bajo análisis.

La metodología empleada para la obtención de los datos que se presentan a continuación está debidamente acreditada en la Declaración Extra-Procesal del Sr. Marcelo Bacca Ramírez, Jefe de Ventas de HERRAGRO, que se anexa a esta solicitud en el Adjunto 16.

Entre los principales oferentes de los productos en cuestión pueden mencionarse, entre otros, Andina de Herramientas, Invermec, Bellota, ninguno de los cuales fabrica el conjunto de líneas que produce

VERSIÓN PÚBLICA

HERRAGRO. De hecho, estas empresas se limitan a producir una sola línea y complementan el resto de su portafolio con bienes importados.

También participan empresas de origen nacional como Invermec y Forjas Bolívar, que exportan o se dedican enteramente al mercado doméstico. Valga anotar que Forjas Bolívar S.A.¹⁰ fabrica productos que compiten con los que son objeto de esta solicitud, pero que no son similares a éstos.

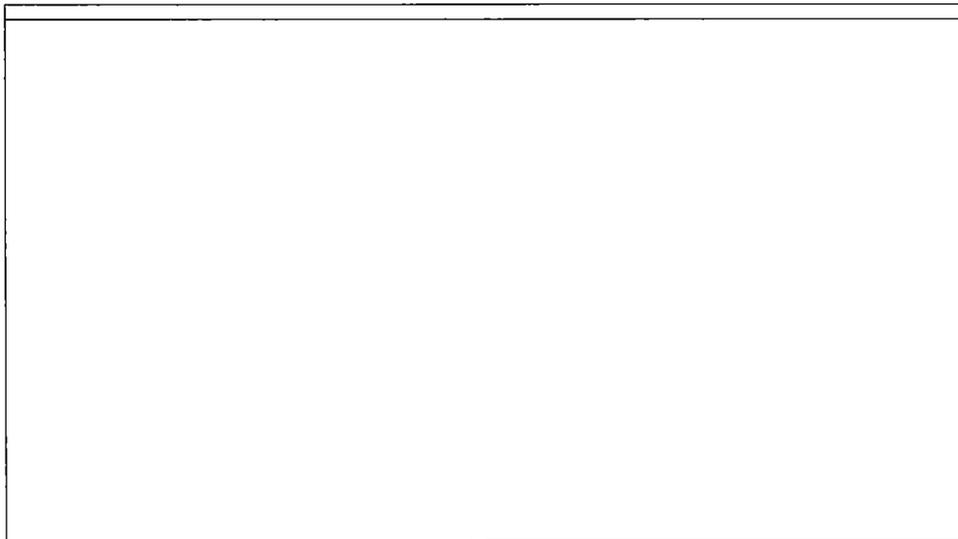
Algunas de ellas, como Andina de Herramientas y Bellota son sucursales de multinacionales originarias de Estados Unidos y de (España), que poseen múltiples plantas en todo el mundo.

Así mismo hay otros importadores que han empezado a ser cada vez más representativos en las estadísticas de importación, que compran herramientas en el oriente y las importan con marcas diversas, pero bajo las mismas características de las que se comercializan con la marca de HERRAGRO.

Como se observa en los **Gráficos 9.1 a 9.8(confidenciales)**, que se presentan seguidamente , HERRAGRO ha perdido participación en las ventas nacionales de todos los productos, en unos casos frente a otros importadores diferentes a los principales competidores ya mencionados: Bellota, Andina de Herramientas, Invermec y Forjas Bolívar.

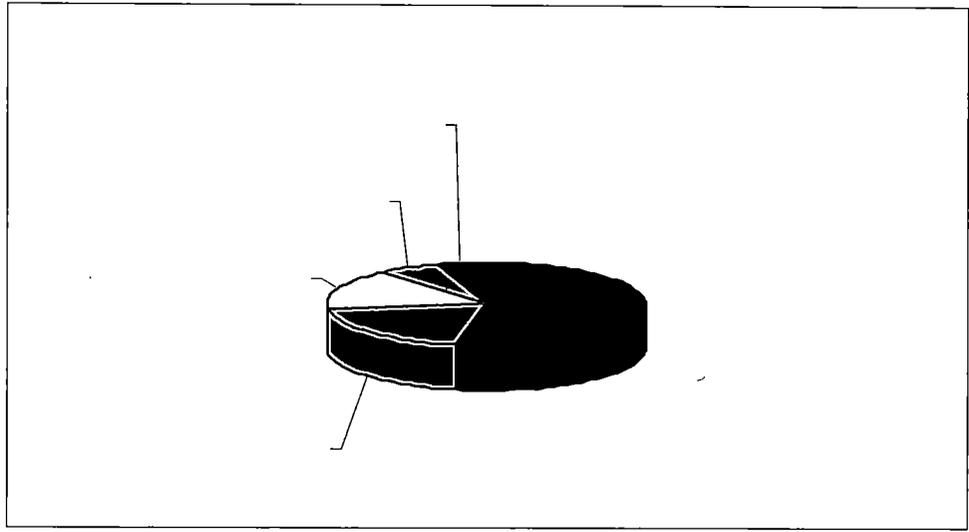
Palas

Gráfico 9.1



¹⁰ Cabe destacar que los productos de Forjas Bolívar son diferentes en su proceso al nuestro ya que son herramientas fabricadas mediante fundición.

Gráfico 9.2



Azadones
Gráfico 9.3

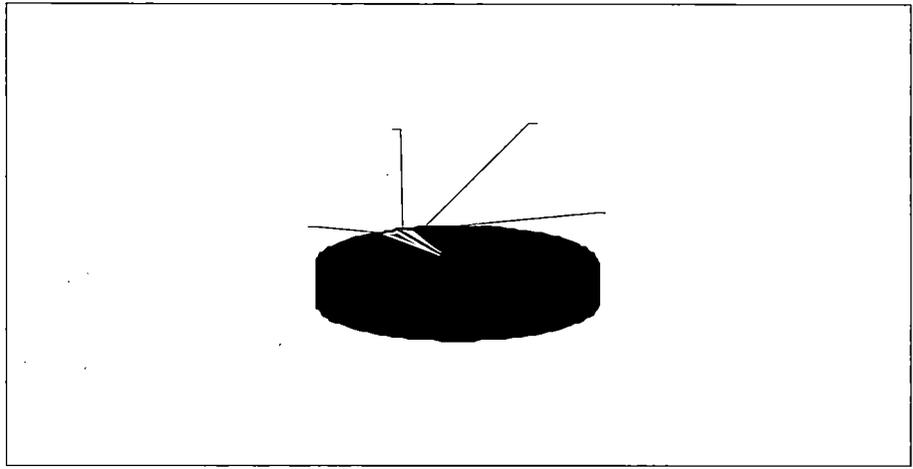
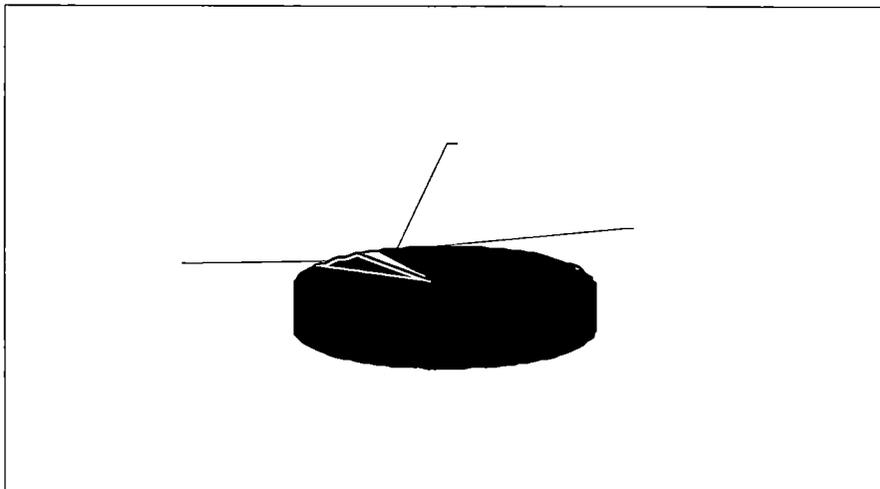


Gráfico 9.4



Barras

Gráfico 9.5

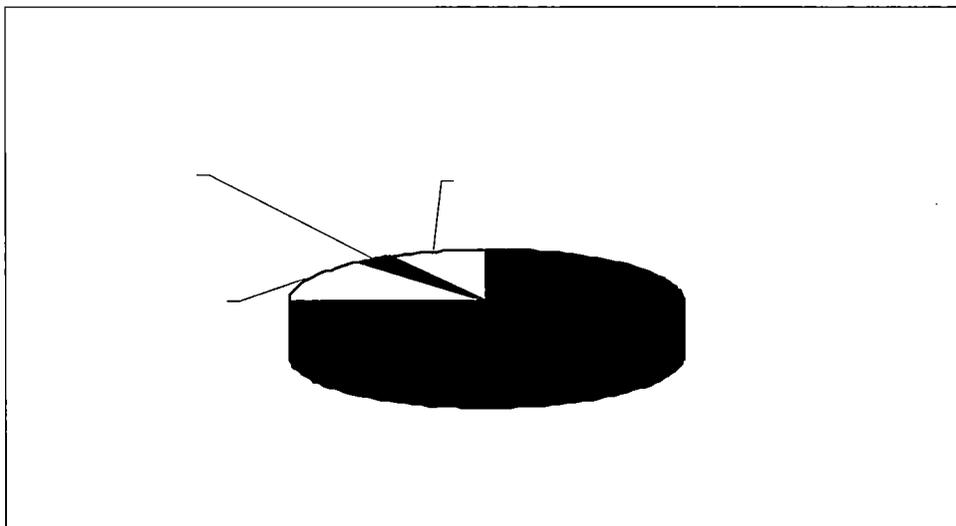
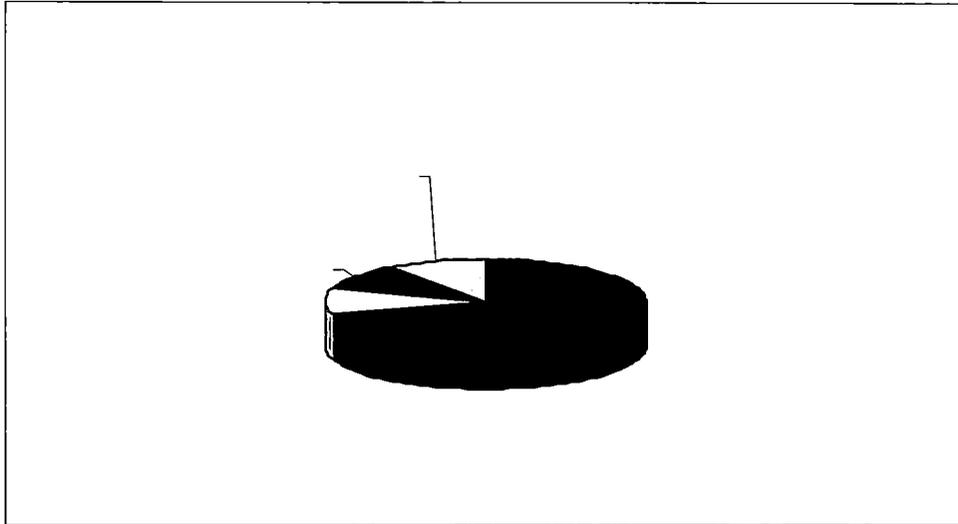
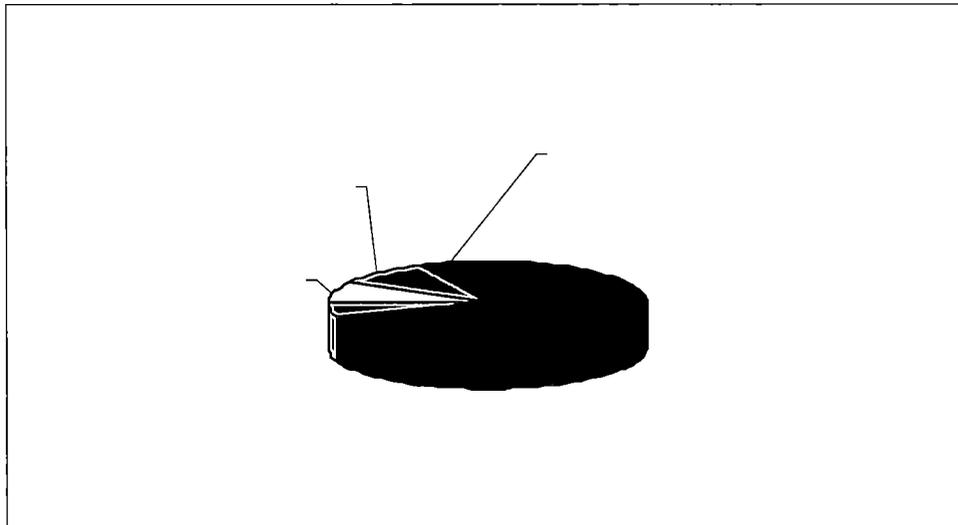


Gráfico 9.6

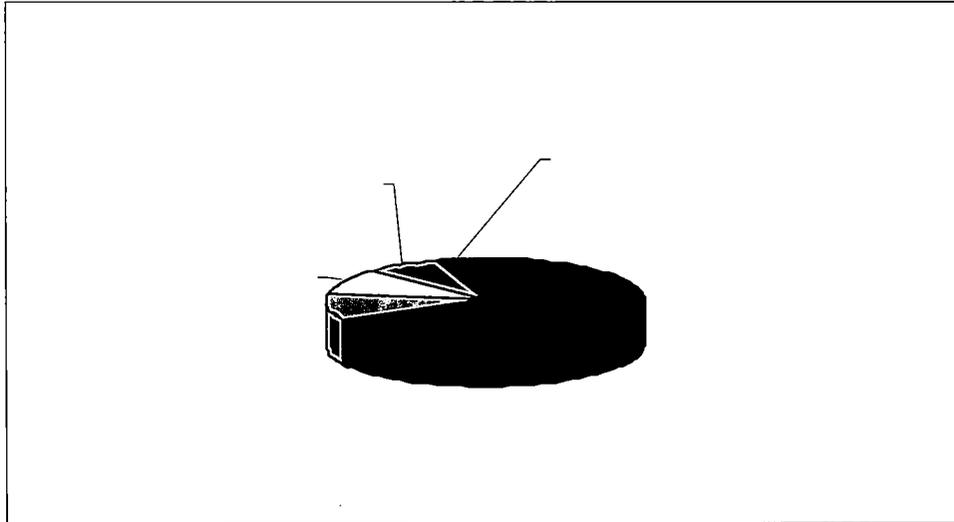


Zapapicos
Gráfico 9.7



VERSIÓN PÚBLICA

Gráfico 9.8



Se aclara que HERRAGRO cree firmemente en la libre competencia, motivo por el cual en los últimos años ha hecho ingentes inversiones y ha adquirido tecnología, para competir agresivamente en el mercado local e internacional. Lo que no se puede tolerar es que la competencia en el mercado se vea anulada por prácticas de competencia desleal, en las que la ventaja competitiva radique en precios de dumping.

9.1.2 Reseñe la actividad de cada uno de los productores atendiendo factores tales como otros productos fabricados y nivel tecnológico, entre otros.

Véase punto 9.1.1 de este formulario.

9.1.3 Describa el mercado internacional atendiendo, entre otros factores, los siguientes: la participación de cada productor individual y por país, la estacionalidad, los precios, condiciones de la oferta y demanda, restricciones cuantitativas y arancelarias, capacidad de producción excedentaria, mercado spot, tecnología de producción, sistemas de distribución, características de los compradores y los que adicionalmente consideren convenientes.

El mercado de las herramientas manuales forjadas para la Agricultura, Construcción y Minería en Norte, Centro y Sur América se caracteriza por ser producidas por muy pocos fabricantes, esto derivado por la complejidad y alto costo en materia prima, inversiones de equipos y tecnología y al alto grado de manualidad que se requiere para su producción.

En la actualidad tan sólo hay fabricantes en Brasil, México, Estados Unidos, India, Venezuela, El Salvador y Colombia. Se trata, en su mayoría, de empresas de origen inglés que iniciaron gradualmente entre los años 1950 al 60.

Estas fabricas han alcanzado una especialización por productos, pues lograr fabricar un portafolio amplio en forja es difícil debido a la gran cantidad de referencias por línea, la dificultad en la consecución de los diferentes dimensiones de los aceros, y la imposibilidad de conseguir gran parte de

Tramontina, Bellota, Famastil y Paraboni en Brasil, Cuervo, Truper y Urrea en México, Bellota en Venezuela, Imacasa en El Salvador y Cooper tools y HERRAGRO en Colombia son las empresas líderes del mercado americano.

Por ser en su mayoría especializado por fabrica-Producto y país, el mercado es atendido mediante exportaciones, es decir, cada empresa tiene para sus mercados grandes importadores mayoristas que distribuyen el producto a nivel nacional, enfocándose en el segmento hogar y ferretería en construcción liviana, agricultura y minería.

9.1.4 Adjunte pruebas relativas al comportamiento de los indicadores internacionales de precios, condiciones de la oferta, restricciones cuantitativas y arancelarias, capacidad de producción excedentaria, negociación por contingentes y estacionalidad, entre otros.

No conocemos información oficial, de gremios o entidades sobre el mercado internacional de los productos cuya protección se solicita.

9.2 Información sobre los factores de daño importante a examinar.

9.2.1 Variables básicas

En atención a las instrucciones que indica el Ministerio en el Formulario, hemos diligenciados los formatos de estados financieros para cada uno de los productos objeto de la solicitud, todos los cuales se encuentran físicamente en un anexo. Así se presenta el Cuadro Variables de Daño Importante, Información sobre inventarios, producción y ventas, Estado de Resultados y Estado de Costo de Producción, para palas (anexo 6-**confidencial**), azadones (anexo 7-**confidencial**), barras (anexo 8-**confidencial**) y zapapicos (anexo 9-**confidencial**). Estos formatos están diligenciados por semestre desde el año 2005 hasta el año 2007 y se presentan en versión electrónica en el anexo 10 (**confidencial**).

9.2.2. Volumen de las importaciones a precios de dumping.

Como se vio en la sección 7, las importaciones en volumen provenientes de China han crecido entre 2005 y 2007 a una tasa promedio anual superior a 200% en el caso de palas y cercana a 200% para la subpartida que agrupa azadones, barras y zapapicos.

De acuerdo con las cifras de producción nacional presentadas en el Anexo 1 de este formulario para 2007, el volumen de importaciones provenientes de China en 2007 representa XX% de la producción de palas y XX% de la producción de azadones, barras y zapapicos.

9.2.3. Efecto sobre los precios locales en Colombia.

La información contenida en los cuadros de variables de daño para cada producto (Véase Anexo 6, 7, 8 y 9) muestra la tendencia decreciente que han tenido los precios implícitos de los productos objeto de investigación (Gráficos 9.9 a 9.12). La información sobre precios implícitos se presenta en los respectivos cuadros de variables de daño (Anexos 6 a 9) y resulta de dividir los ingresos por ventas netas domésticas por el volumen de ventas netas domésticas. Esta tendencia ha afectado el margen de utilidad bruta de todos los productos, pero particularmente el de las palas, las barras y los zapapicos.

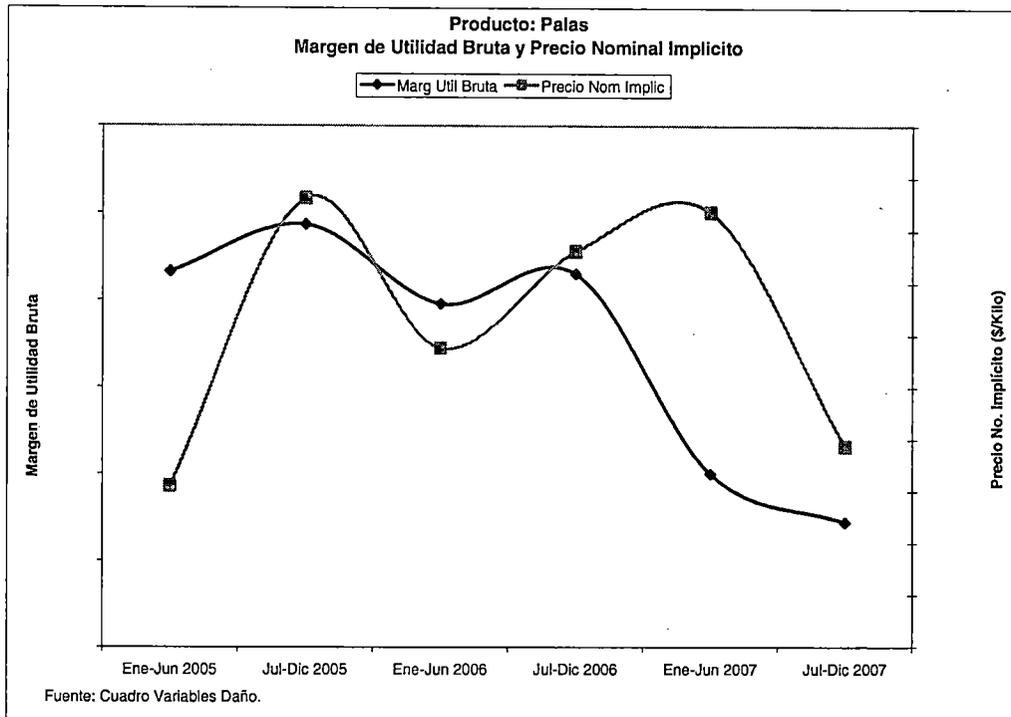
Este resultado se explica, por una parte, por el costo creciente del acero en el mercado internacional, principal materia prima usada en la producción de estos productos, y por otra parte, por la estrategia de descuentos comerciales que ha tenido que adoptar HERRAGRO en todas las líneas de producto para

competir en el mercado, para poder hacer frente a las importaciones a precios de dumping originarias de la China.

La tasa de crecimiento promedio semestral de los descuentos comerciales para el período 2005-2007 calculada con base en la información del Cuadro estados de Resultados, fue de XX% para azadones, XX% para barras, XX% para zapapicos y XX% para palas.

Palas

Gráfico 9.9

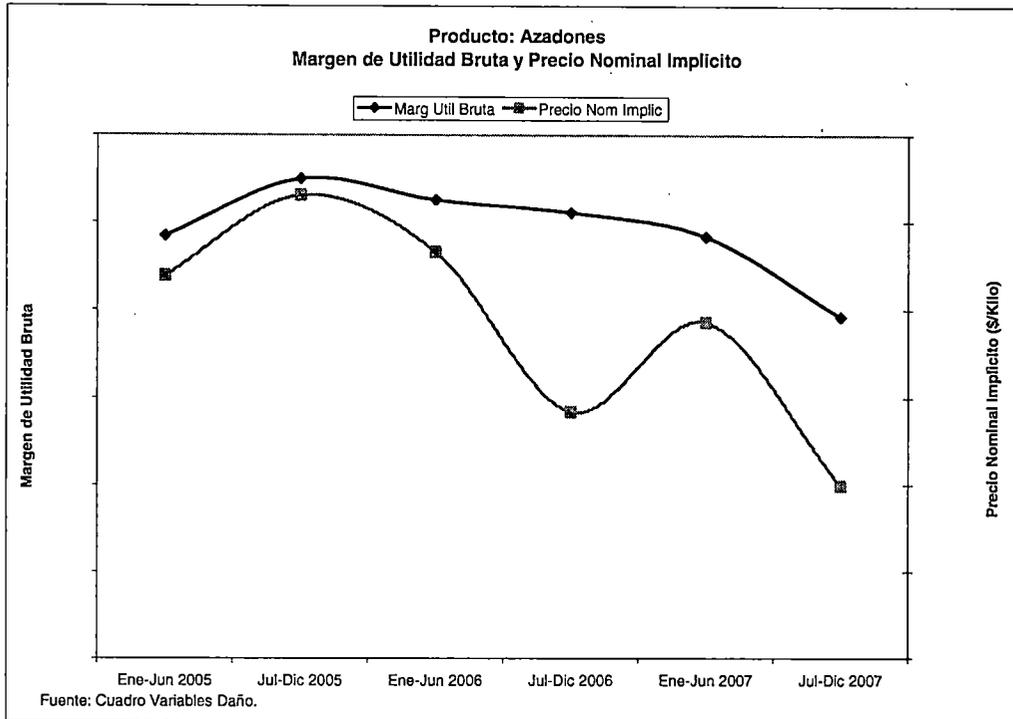


Azadones

Versión Pública:

Folio No. 58

Gráfico 9.10



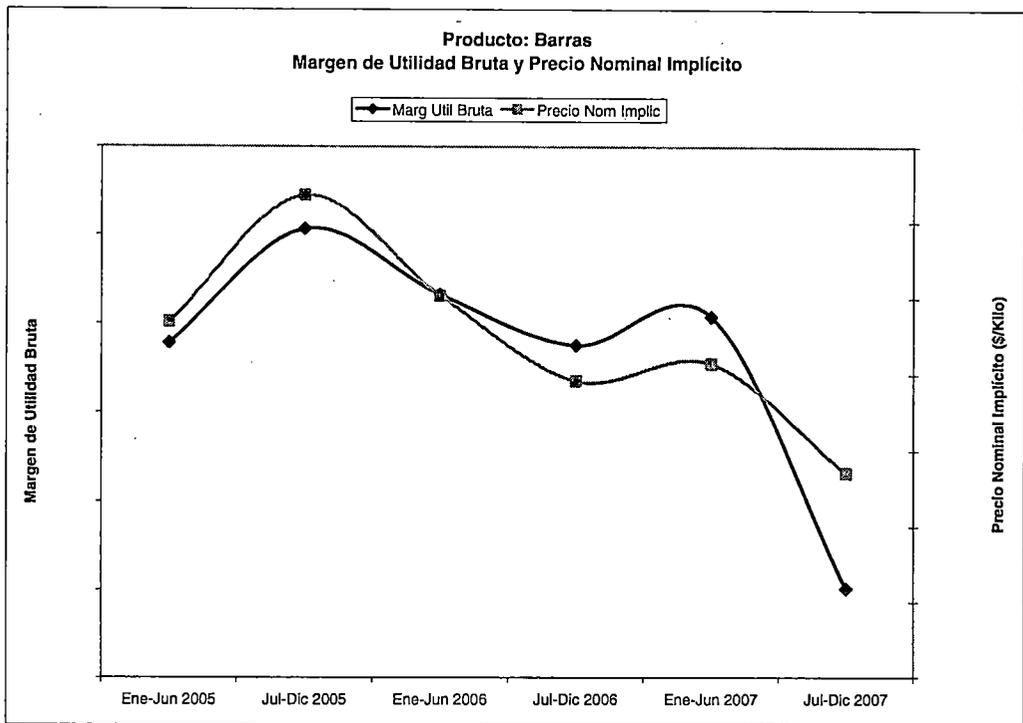
DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

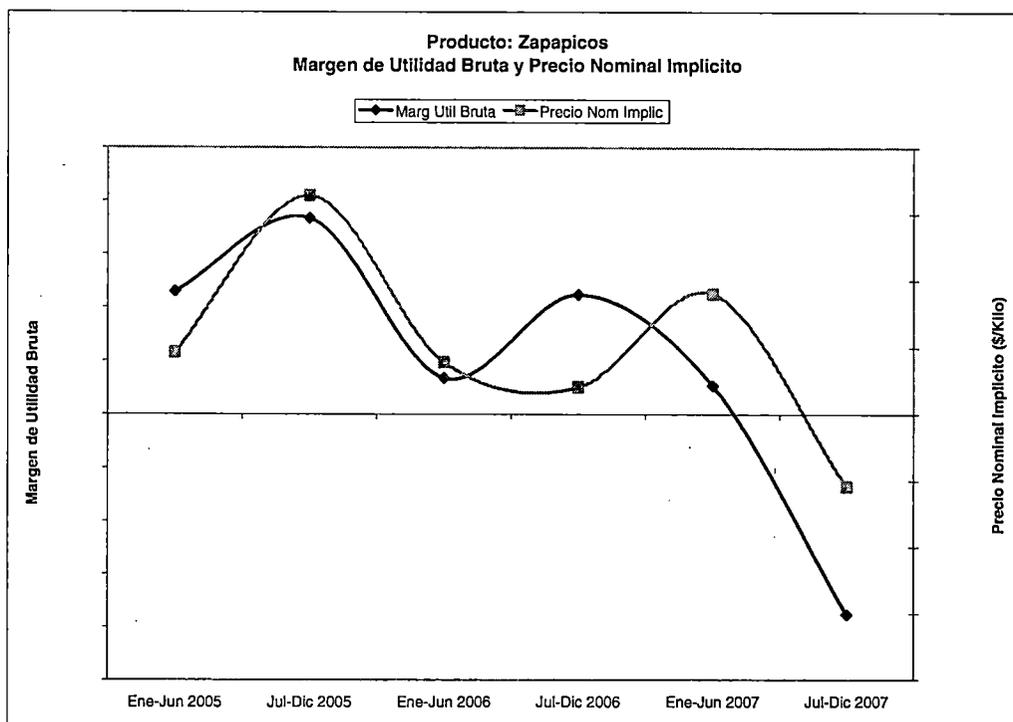
Barras

Versión Pública:

Gráfico 9.11

Folio No. 59



**Zapapicos
Gráfico 9.12****Comparación de los precios de venta de HERRAGRO y el precio del producto importado**

Para calcular el precio de venta en Colombia se tomaron los valores FOB de importación y se hicieron los ajustes necesarios para hacer el precio comparable con los productos fabricados en Colombia, como se explica a continuación.

Para el cálculo de los precios que serán comparados con los precios del producto nacional se toma como punto de partida el valor FOB de las importaciones.

El precio FOB se ajustó sumándole los fletes y seguros de importación para obtener el valor CIF de importación. Al cual se le adicionaron los siguientes factores:

- El valor del arancel, que es de 15% tanto para palas como para azadones, barras y zapapicos.
- Gastos de nacionalización, los cuales corresponden a 1% del valor CIF para palas y 1.4% para azadones, barras y zapapicos.
- El flete terrestre del puerto al distribuidor, el cual es de 2.4% del valor CIF para palas y de 4.5% para azadones, barras y zapapicos
- El margen bruto que se estimó en 25%.

Palas (Subpartida 82.01.10.00)

Para calcular el precio de venta en Colombia se tomaron los valores FOB de importación y se le sumaron los fletes y seguros de importación. Al valor CIF resultante se le aplicó una tarifa arancelaria de 15% y el porcentaje correspondiente a gastos de nacionalización, como se presenta en el Cuadro 9.1. Al valor ex puerto resultante se le adicionó el flete terrestre y el margen bruto para obtener el valor comercial comparable al del producto fabricado por HERRAGRO. El Cuadro 9.1 muestra el precio de venta de las palas originarias de China en US\$ por kilo.

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 61**VERSIÓN PÚBLICA****Cuadro 9.1**

PALAS

PRECIO DE EXPORTACION DE CHINA AJUSTADO PARA VENTA EN EL MERCADO DOMESTICO

CALCULADO CON LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LA SUBPARTIDA 82.01.10

(US\$/Kilo)

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
Precio FOB US\$/Kg	0,96	1,12	1,04	0,92	1,54	1,02
Flete + seguro	0,26	0,28	0,17	0,21	0,22	0,22
Valor CIF US\$/Kg	1,22	1,40	1,22	1,12	1,76	1,24
Arancel 15%	0,18	0,21	0,18	0,17	0,26	0,19
Nacionalización (1%)*	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01
Valor ex puerto	1,41	1,62	1,41	1,30	2,04	1,44
Flete terrestre (2.4%)*	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,03
Margen bruto (25%)*	0,36	0,41	0,36	0,33	0,52	0,37
Valor comercial en US\$/Kg	1,80	2,07	1,80	1,66	2,61	1,84

Fuente: Datos DIAN . * Estimados con base en información de Herragro

En el Cuadro 9.2 se presenta el precio de venta de HERRAGRO en US\$ por kilo, a partir de la información de precio implícito de venta que se incluyó en los respectivos cuadros de variables de daño.

Cuadro 9.2

PALAS

Precio de venta Herragro

(US\$/Kilo)

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
\$/Kilo*	4.555	4.831	4.688	4.780	4.818	4.594
TCRM promedio	2.346	2.296	2.348	2.369	2.124	2.032
US\$/Kilo	1,94	2,10	2,00	2,02	2,27	2,26

Fuente: Cálculo con base en datos Cuadro Variables de Daño y TCRM Banco de la República. *Calculado con base en ventas netas después de descuentos

La comparación del precio de venta de HERRAGRO con el precio del producto importado permite apreciar que el precio del producto importado de la China, está por debajo del precio de venta del producto producido por HERRAGRO, durante todo el período de análisis, excepto en el primer semestre de 2007. En el segundo semestre de 2007, la diferencia alcanzó un nivel de 18,6% del precio de HERRAGRO (Cuadro 9.3.).

Cuadro 9.3

PALAS

Comparación precios de venta productos Herragro y producto importado

US\$/Kilo

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
Diferencia US\$/Kilo	0,14	0,03	0,20	0,36	-0,34	0,42
Porcentaje del precio de venta de Herragro	7,2%	1,6%	9,9%	17,7%	-14,9%	18,6%

Zapapicos, barras y azadones (Subpartida 82.01.30.00)

Para calcular el precio de venta en Colombia se tomaron los valores FOB de importación de toda la subpartida y del porcentaje de importaciones que se estimó correspondería a azadones, barras y zapapicos. Al valor FOB se le sumaron los fletes y seguros de importación. Al valor CIF resultante se le aplicó una tarifa arancelaria de 15% y el porcentaje correspondiente a gastos de nacionalización. Al valor ex puerto resultante se le adicionó el flete terrestre y el margen bruto para obtener el valor comercial.

El Cuadro 9.4 muestra el precio de venta de calculado para Azadones, barras y zapapicos con base en la información de importaciones totales de la subpartida 82.01.30 y las cargas mencionadas.

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

VERSIÓN PÚBLICA

Folio No. _____

62

Cuadro 9.4

AZADONES, BARRAS Y ZAPAPICOS

PRECIO DE EXPORTACION DE CHINA AJUSTADO PARA VENTA EN EL MERCADO DOMESTICO

CALCULADO CON LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LA SUBPARTIDA 82.01.30

(US\$/Kilo)

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
Precio FOB US\$/Kg	1,85	1,64	1,04	1,11	1,17	1,03
Flete + seguro	0,19	0,21	0,15	0,15	0,18	0,16
Valor CIF US\$/Kg	2,04	1,85	1,18	1,25	1,35	1,19
Arancel 15%	0,31	0,28	0,18	0,19	0,20	0,18
Nacionalización 1.4% */	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02	0,02
Valor ex puerto	2,37	2,15	1,38	1,46	1,57	1,38
Flete terrestre 4.5% */	0,09	0,08	0,05	0,06	0,06	0,05
Margen bruto 25% */	0,59	0,54	0,34	0,36	0,39	0,35
Valor comercial en US\$/Kg	3,06	2,77	1,77	1,88	2,02	1,78

Fuente: Datos DIAN . */ Estimados con base en información de Herragro

El Cuadro 9.5 muestra el precio de venta de calculado para Azadones, barras y zapapicos con base en la información de importaciones de la subpartida 82.01.30 ajustada según lo que se estima correspondería a azadones, barras y zapapicos, y las cargas mencionadas.

Cuadro 9.5

AZADONES, BARRAS Y ZAPAPICOS

PRECIO DE EXPORTACION DE CHINA AJUSTADO PARA VENTA EN EL MERCADO DOMESTICO

CALCULADO CON LAS IMPORTACIONES AJUSTADAS DE LA SUBPARTIDA 82.01.30

(US\$/Kilo)

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
Precio FOB US\$/Kg	1,46	1,30	0,82	0,87	0,92	0,81
Flete + seguro	0,15	0,17	0,11	0,11	0,14	0,13
Valor CIF US\$/Kg	1,61	1,46	0,93	0,99	1,07	0,94
Arancel 15%	0,24	0,22	0,14	0,15	0,16	0,14
Nacionalización 1.4% */	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Valor ex puerto	1,88	1,70	1,09	1,15	1,24	1,09
Flete terrestre 4.5% */	0,07	0,07	0,04	0,04	0,05	0,04
Margen bruto 25% */	0,47	0,43	0,27	0,29	0,31	0,27
Valor comercial en US\$/Kg	2,34	2,13	1,36	1,44	1,55	1,37

Fuente: Datos DIAN . */ Estimados con base en información de Herragro

La comparación de los precios específicos de venta de HERRAGRO con cualquiera de los dos precios estimados con las cifras de importación (los que se calculan con el total de importaciones de la subpartida y los que se calculan con lo que se estima corresponde de esas importaciones a azadones, barras y zapapicos) arroja que la diferencia entre el precio de venta de los azadones importados a precios de dumping y la del precio de los azadones producidos por HERRAGRO, es realmente dramática.

También queda en evidencia que las barras y zapapicos importados a precios de dumping, se venden en el país a precios más bajos que los precios a los que se comercializan los bienes de producción nacional.

Dado que el precio de exportación de China se está calculando para una subpartida que agrupa azadones, barras y zapapicos también se estimó un promedio ponderado del precio de venta de HERRAGRO de los tres productos, para compararlo con el precio de exportación resultante de las cifras de importación. En el Cuadro 9.6 se presentan los precios de venta de HERRAGRO promedio en US\$ por kilo, que resultan de la información de precio implícito de venta que se incluyó en los respectivos cuadros de variables de daño

Cuadro 9.6

AZADONES, BARRAS Y ZAPAPICOS

Precio de venta Herragro

US\$/Kilo */

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
Azadones						
\$/Kilo	6.277	6.462	6.332	5.968	6.172	5.798
US\$/Kilo	2,68	2,81	2,70	2,52	2,91	2,85
Barras						
\$/Kilo	3.668	3.835	3.704	3.592	3.615	3.471
US\$/Kilo	1,56	1,67	1,58	1,52	1,70	1,71
Zapapicos						
\$/Kilo	3.346	3.464	3.339	3.320	3.390	3.246
US\$/Kilo	1,43	1,51	1,42	1,40	1,60	1,60
Precio promedio ponderado						
\$/Kilo	4.370	4.650	4.383	4.253	4.234	4.047
US\$/Kilo	1,86	2,03	1,87	1,80	1,99	1,99
TCRM promedio \$/US\$	2.346	2.296	2.348	2.369	2.124	2.032

Fuente: Cálculo con base en datos Cuadro Variables de Daño y TCRM Banco de la República. */Calculado con base en ventas netas despues de descuentos

En el Cuadro 9.7 se presenta la comparación de los precios promedio de venta en el mercado doméstico con los precios de importación.

Si se mira la diferencia respecto del precio de importación que resulta de los datos de toda la subpartida, el precio de las importaciones está ligeramente por debajo del precio de HERRAGRO en algunos semestres, pero en 2007 la diferencia en los dos precios alcanza un 10.5% del precio de venta de HERRAGRO.

Si se toma la diferencia con el precio de importación ajustado para lo que se estima son azadones, barras y zapapicos, la diferencia entre el precio de los productos importados y el de la producción nacional ha venido creciendo de manera sistemática desde 2006 hasta alcanzar un nivel de 31% en el segundo semestre de 2007.

Cuadro 9.7

AZADONES, BARRAS Y ZAPAPICOS

Comparación precios de venta productos Herragro y producto importado

US\$/Kilo

	200501	200502	200601	200602	200701	200702
Precio producto importado 1	-1,19	-0,75	0,10	-0,08	-0,03	0,21
Precio producto importado 2	-0,48	-0,10	0,51	0,36	0,44	0,62
Porcentaje del precio de venta de Herragro						
Precio producto importado 1	-64,1%	-36,8%	5,1%	-4,5%	-1,4%	10,5%
Precio producto importado 2	-25,9%	-5,0%	27,2%	19,9%	22,3%	31,3%

Precio producto importado 1 es el calculado con base en los precios implícitos de importación de la subpartida 82.01.30

Precio producto importado 2 es el calculado con base en los precios implícitos de importación del estimado de la subpartida 82.01.30 que se considera corresponde a azadones, barras y zapapicos

Se compara el precio del producto importado con el precio promedio ponderado de Herragro de los tres productos

9.2.4. Establezca si existen otras posibles causas del deterioro de su actividad productiva y de ventas del producto objeto de investigación.

No conocemos la existencia de otras posibles causas, distintas de las exportaciones a precios de dumping denunciadas presenten esta solicitud, que pudieran estar ocasionando la caída en ventas en el mercado doméstico.

De una parte, en la sección 9.1.1 se mostró que entre 2006 y 2007 se ha registrado una recomposición entre los principales participantes en el mercado doméstico de herramientas, sobre la base de una demanda creciente. De hecho, el comportamiento creciente de las importaciones evidencia que hay demanda para este tipo de productos.

Como ya se mencionó en la sección 7 de este formulario, HERRAGRO, dentro de su estrategia para mantener su participación en el mercado, se vio en la necesidad de importar palas en 2007 y zapapicos en 2005 y 2006 en una pequeña proporción, y en 2007 en una cantidad mayor.

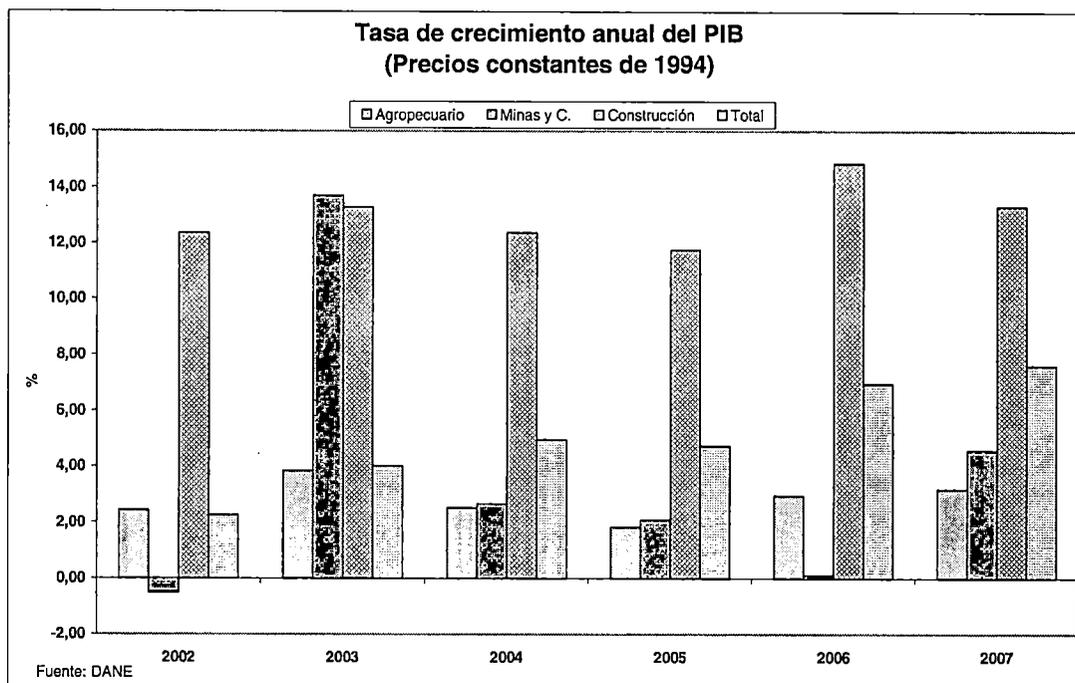
De otro lado las importantes inversiones en tecnología que ha realizado HERRAGRO para ganar eficiencia en el proceso productivo, es lo que ha evitado que el impacto del perjuicio ocasionado por las importaciones de los productos denunciados, no haya sido aún mayor que el señalado en la presente solicitud.

Como se acreditó en la sección 5, los principales usuarios de los productos que fabrica HERRAGRO están concentrados en el sector agrícola, en el de la construcción y la minería. La evolución de estos sectores, especialmente de los dos primeros, ha sido notable en los últimos años. En efecto, como se observa en el Gráfico 9.13 el PIB de la construcción ha crecido muy por encima del PIB total, mientras la actividad productiva de la minería y la agricultura han mantenido también una dinámica positiva.

Si bien el desempeño del sector agrícola no puede equipararse con el del sector de la construcción, los análisis realizados por el Ministerio de Agricultura muestran que el crecimiento del área sembrada de productos lícitos fue 2.7% en 2007 lo cual permitió que se generaran 28.000 empleos directos y 51.000 empleos indirectos en el campo. El ministerio de Agricultura estima que en 2008 estará en capacidad de producir 25.9 millones de hectáreas, casi un millón más que en 2007. Véase Ministerio de Agricultura, Perspectivas agropecuarias 2008¹.

Bajo estas condiciones no hay evidencia de factores estructurales que podrían estar generando una caída en la demanda por herramientas como palas, azadones, zapapicos y barras.

¹ Véase: http://www.minagricultura.gov.co/archivos/perspectivas_agropecuarias_2008.pdf



9.2.5. Descripción del daño

Los cuatro productos investigados son de gran relevancia para la actividad productiva de HERRAGRO.

Ellos representan en conjunto en promedio casi XX% de las ventas nacionales y XX% de las ventas al exterior, para el periodo en análisis. Igualmente los cuatro productos tienen una participación promedio de XX% en la producción total, de la cual XX% puntos porcentuales corresponden a exportaciones y XX% puntos porcentuales a ventas domésticas (Anexos Cuadros Estado de Costos de Producción y Estado de Resultados).

Los cuatro productos analizados registran una caída en producción y en ventas domésticas, siendo los más graves palas y azadones. Para todos los productos, excepto palas, HERRAGRO se ha visto en la necesidad de colocar el producto desplazado por las importaciones en dumping en el mercado externo, lo que le ha servido para aminorar un poco el impacto de la disminución de o el bajo crecimiento de las ventas domésticas.

Sin embargo, cabe anotar que las ventas externas de HERRAGRO se concentran en los mercados regionales, en muchos de los cuales se hace uso de preferencias arancelarias y con una alta sensibilidad a las variaciones en la cotización de la tasa de cambio. Para el total de productos XXX fue en 2007 el principal destino de exportación con un XX% de participación en el total.

exportado, seguido de XX y XX. Para barras, azadones y palas el mercado XXX representó entre XX% y XX% de las ventas externas (**Gráficos 9.14 a 9.17- confidenciales**).

Gráfico 9.14

CONFIDENCIAL

Gráfico 9.15

CONFIDENCIAL

Gráfico 9.16

CONFIDENCIAL

Gráfico 9.17

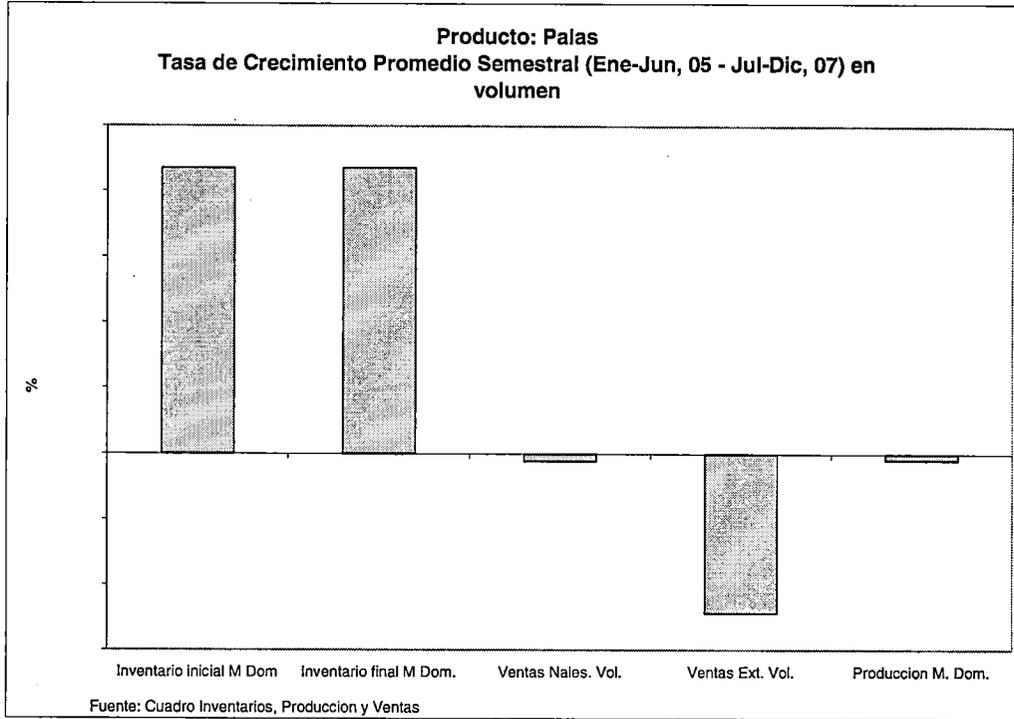
CONFIDENCIAL

La concentración de los mercados de exportación de la empresa y la tendencia descendente que ha venido registrando la tasa de cambio en Colombia no permiten prever que la estrategia de sustituir ventas en el mercado doméstico con mayores exportaciones se pueda mantener indefinidamente, especialmente si se tiene en cuenta que no hay factores en el corto plazo que permitan prever un cambio drástico en la tendencia revaluacionista de la moneda.

Palas (Subpartida 82.01.10.00.00)

La producción de palas destinadas al mercado doméstico ha caído en promedio XX% semestral desde 2005, con un crecimiento nulo en las ventas domésticas. El inventario final ha registrado un crecimiento promedio de XX% (Gráfico 9.18).

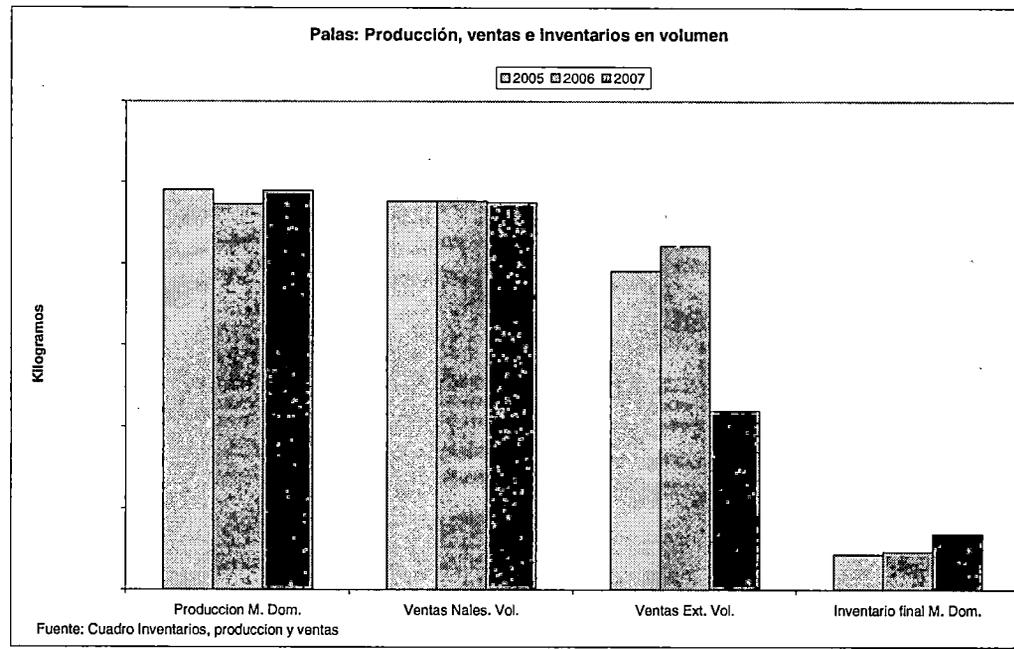
Gráfico 9.18



El Gráfico 9.19 muestra el desempeño de la producción, las ventas y los inventarios en volumen.

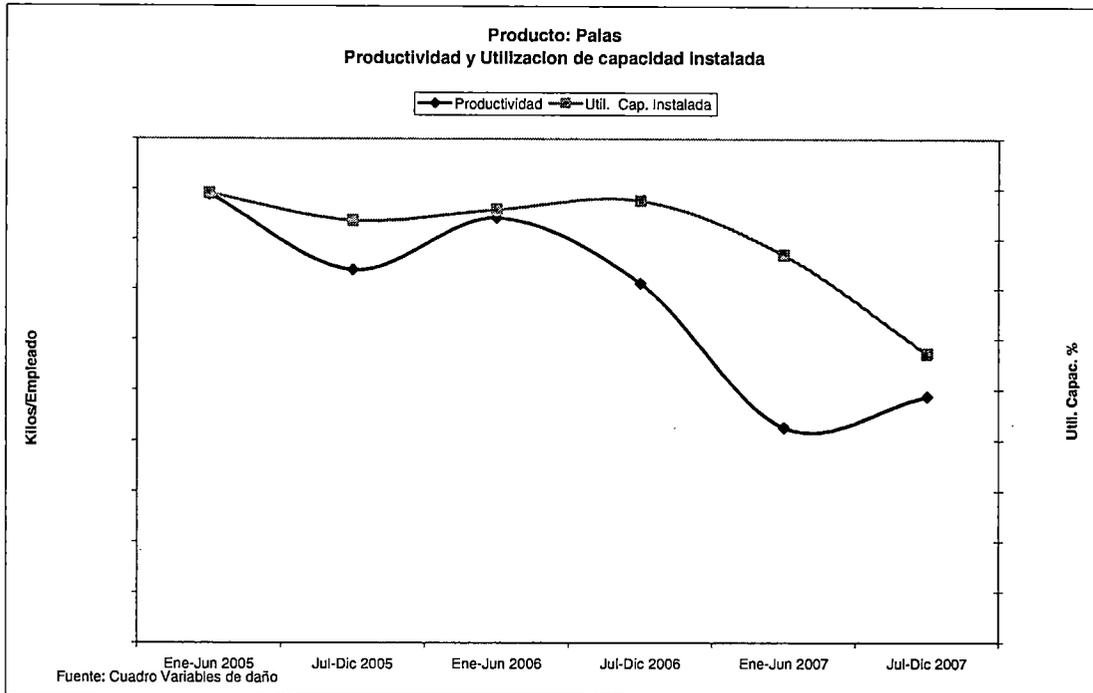
En 2007 se registró una fuerte caída en la producción de palas derivada del hecho que las ventas nacionales no han crecido y las ventas externas cayeron. HERRAGRO ha tenido que enfrentar la competencia de China en varios de sus mercados de exportación. Como se observa en el Gráfico 9.20, este desempeño de la producción se ha traducido en una caída de la utilización a niveles por debajo de XX%, mientras en 2005 este indicador estaba cercano a XX%.

Gráfico 9.19



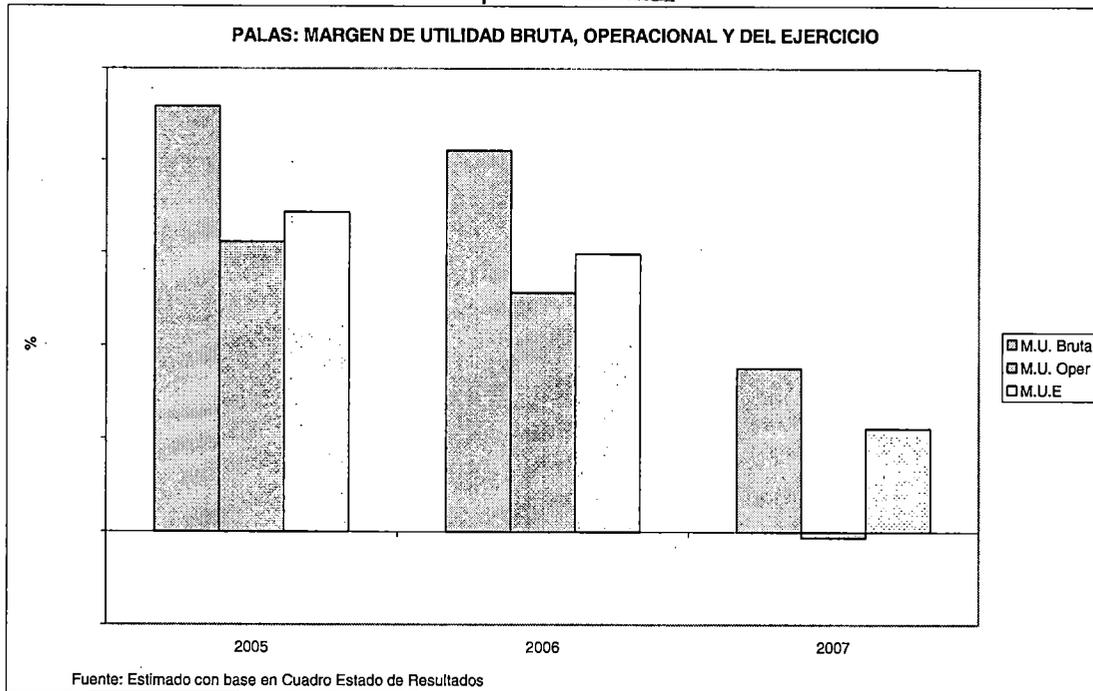
El indicador de productividad, calculado como Kg por empleado y la utilización de la capacidad instalada en la producción de palas han caído desde el primer semestre de 2006 (Gráfico 9.20).

Gráfico 9.20



Como se vio en la sección 9.2.2, la tendencia decreciente de los precios implícitos de las palas producidas para el mercado domestico ha generado una caída en el margen de utilidad bruta. El análisis de la evolución de dicho margen, así como del margen operacional y el margen después de impuestos evidencian un deterioro en todos los indicadores entre 2005 y 2007. Para 2007 el margen operacional se tornó negativo (Gráfico 9.21).

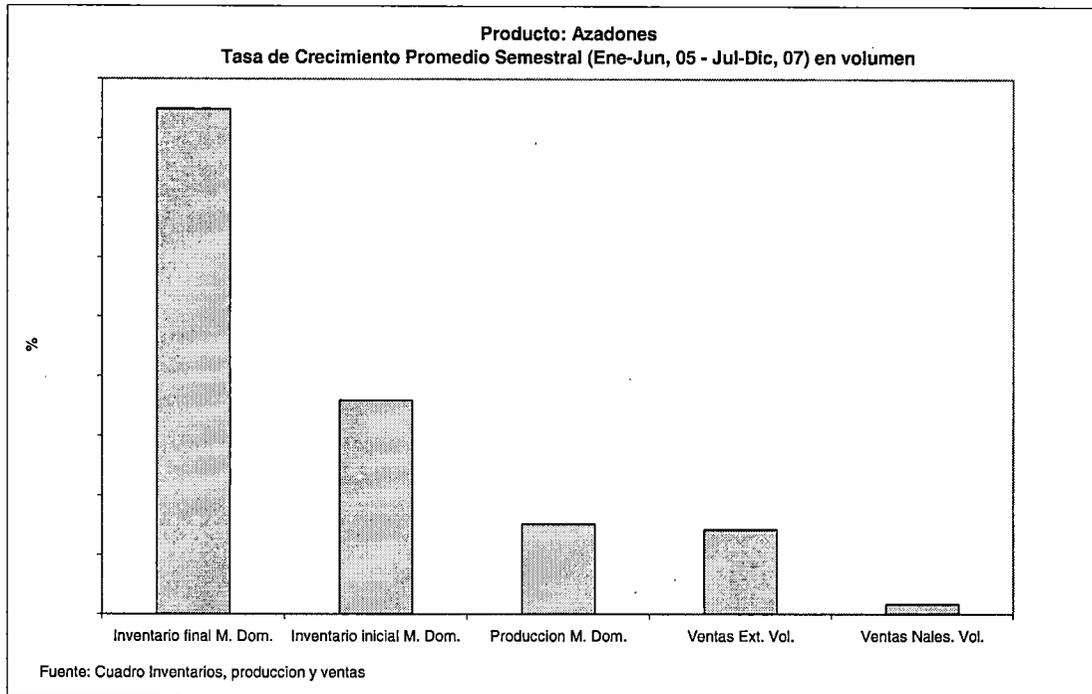
Gráfico 9.21



Azadones (Subpartida 82.01.30.00.00)

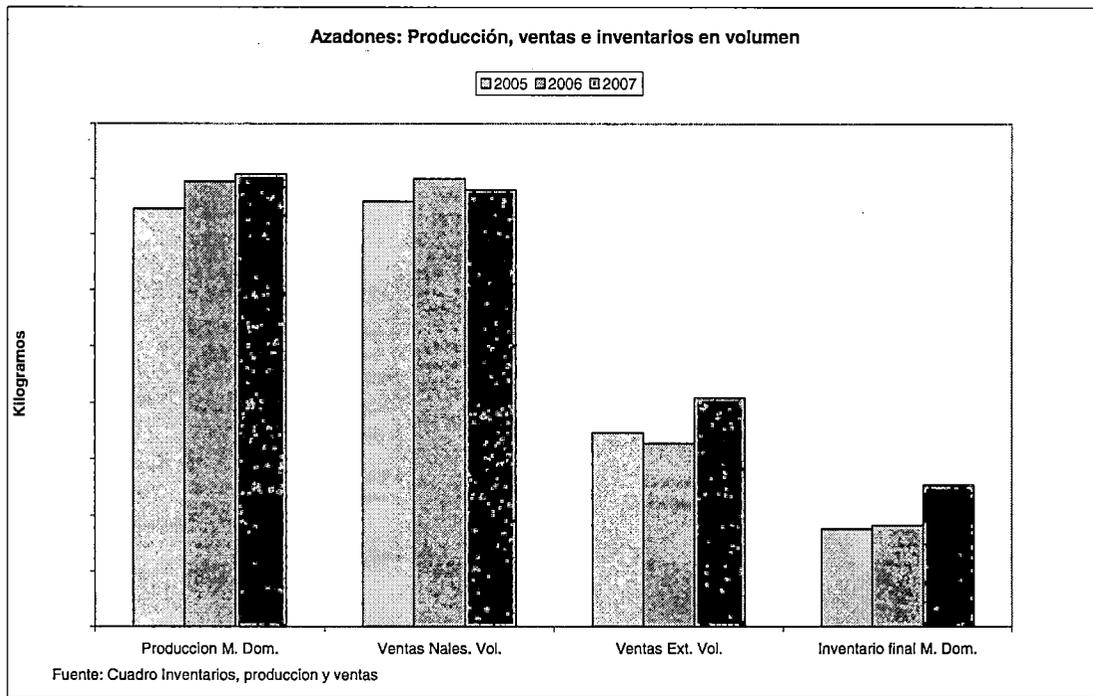
La tasa de crecimiento promedio semestral de la producción de azadones para el mercado doméstico ha sido de XX% desde 2005 con un crecimiento casi nulo de las ventas domésticas, un crecimiento cercano a XX% de las ventas externas y un incremento promedio del inventario final de XX% (Gráfico 9.22).

Gráfico 9.22



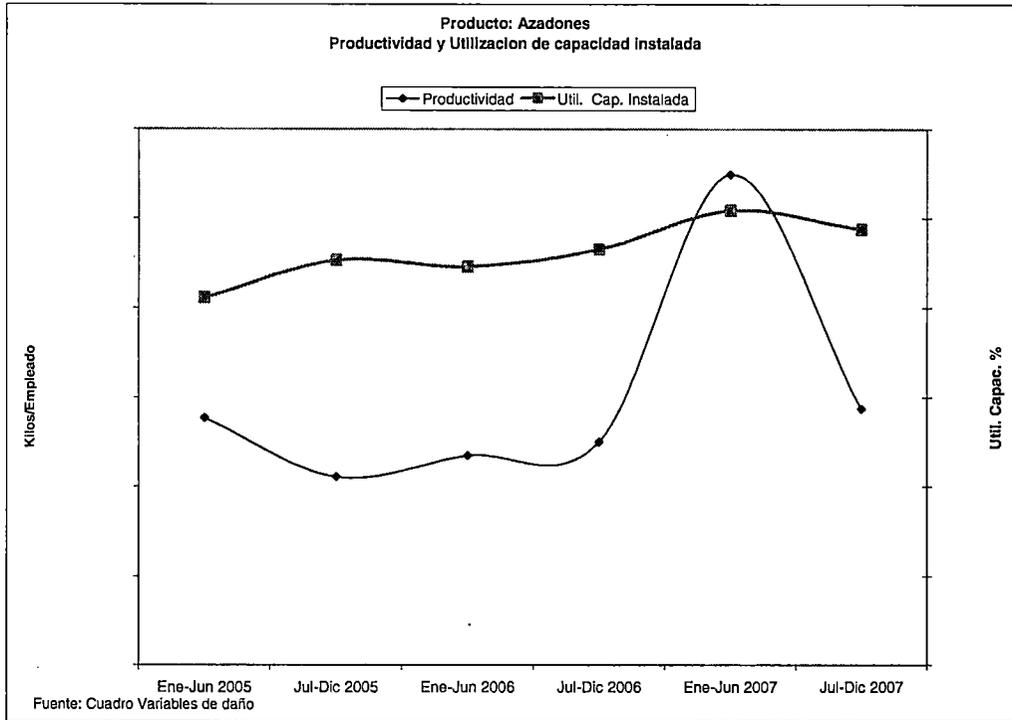
Estas tasas de crecimiento reflejan el hecho de que, si bien la producción total ha crecido a una tasa de XX% promedio semestral en volumen, las ventas nacionales se han quedado virtualmente estáticas desde 2005 y han sido las ventas externas y la acumulación de inventario final las variables que han absorbido el incremento en producción. En el Gráfico 9.23 se presenta el desempeño en niveles de estas variables en volumen para 2005-2007. Con este desempeño, la utilización de capacidad instalada apenas ha podido alcanzar el XX% como se observa más adelante.

Gráfico 9.23



El indicador de productividad de azadones se ha mantenido estable con un incremento puntual en el primer semestre de 2007 y un retorno al nivel previo en el segundo semestre de ese año. Cabe anotar que la planta de personal tiene un componente fijo lo cual determina que en periodos en que las ventas se reducen no se reduzca en la misma proporción el personal. Esta situación hace que el efecto cuando se reducen las ventas sea mayor productividad total por empleado, mientras el resultado contrario se da cuando aumentan las ventas. La utilización de la capacidad instalada en la producción de azadones durante el periodo de análisis ha sido alrededor del XX% (Gráfico 9.24).

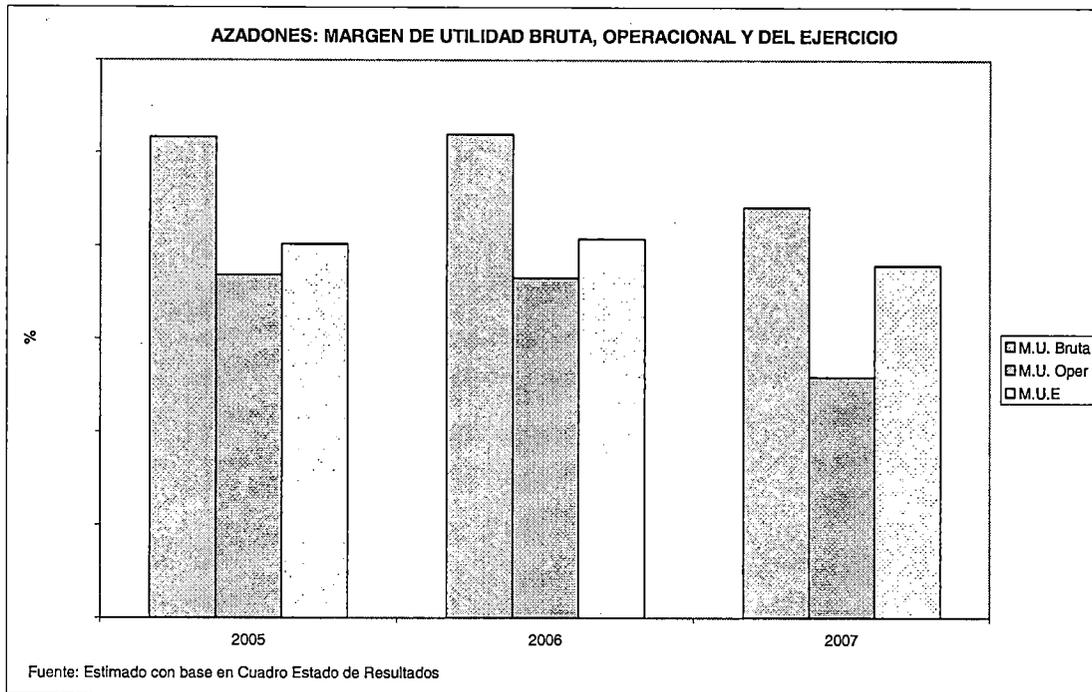
Gráfico 9.24



El empleo en la producción de azadones fue de XX . En 2007 se redujo a XX empleos, XX de ellos directos y XX bajo el esquema de cooperativas.

Como se vio en la sección 9.2.2, la tendencia decreciente de los precios implícitos de los azadones producidos para el mercado domestico se ha reflejado en una caída en el margen de utilidad bruta. El análisis de la evolución de dicho margen, así como del margen operacional y del margen después de impuestos evidencian un claro deterioro entre 2005 y 2007 (Gráfico 9.25).

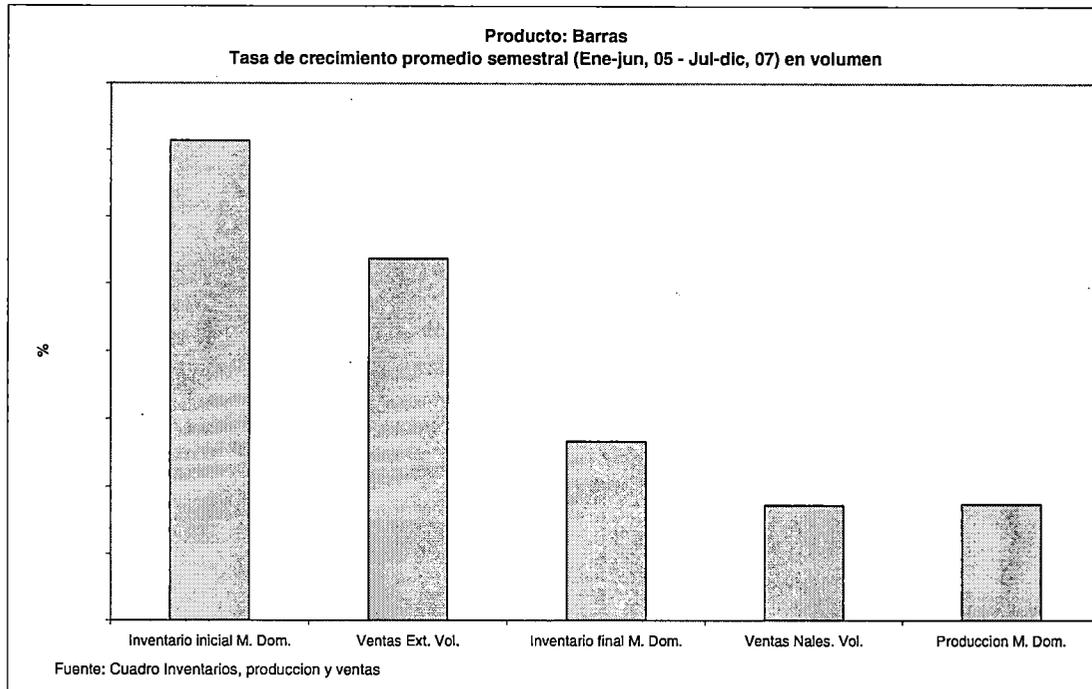
Gráfico 9.25



Barras (Subpartida 82.01.30.00.00)

La tasa de crecimiento promedio semestral de la producción destinada al mercado doméstico de barras ha sido de XX% semestral. El crecimiento promedio semestral de las ventas domésticas ha sido también de XX%, el crecimiento de las ventas externas ha sido cercano a XX% y el incremento promedio del inventario final ha sido de XX% (Gráfico 9.26).

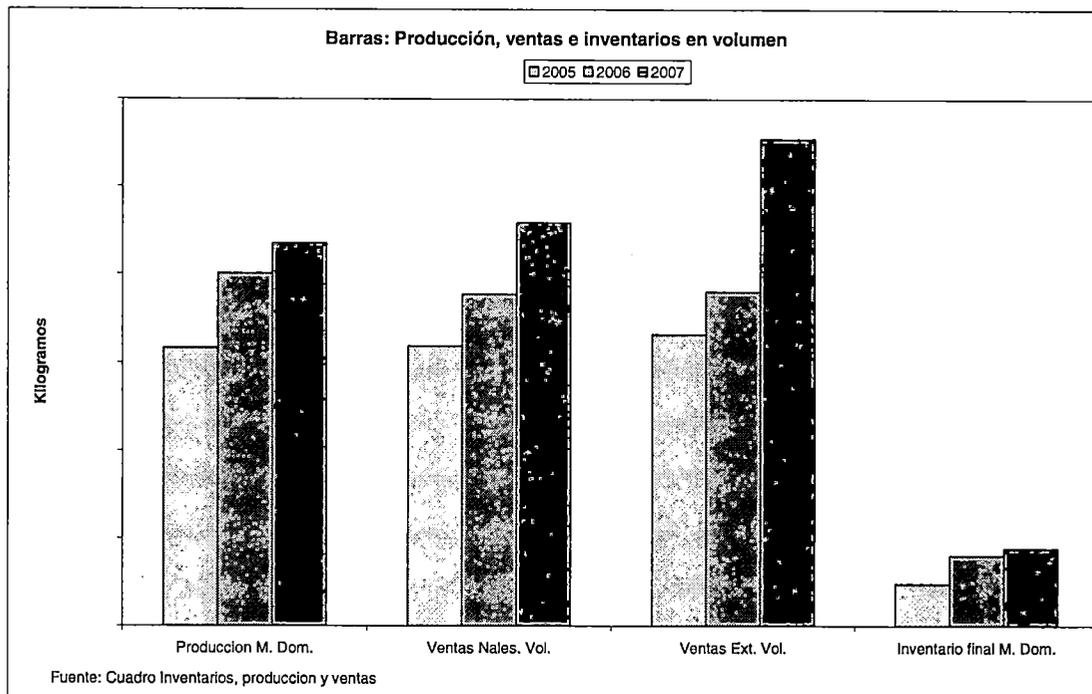
Gráfico 9.26



Si bien la producción y las ventas de las barras han crecido durante el período de análisis, el ritmo de crecimiento de los inventarios ha sido superior al de la producción y las ventas domésticas, lo cual evidencia la pérdida de dinamismo en las ventas en el mercado doméstico.

En 2007 el incremento en ventas externas absorbió buena parte del aumento en producción. En el Gráfico 9.27 se presenta el desempeño en niveles de estas variables en volumen para 2005-2007. Con este desempeño de las ventas externas la utilización de capacidad se incrementó por encima de XX%, pero disminuyó en el segundo semestre de 2007, como se observa más adelante.

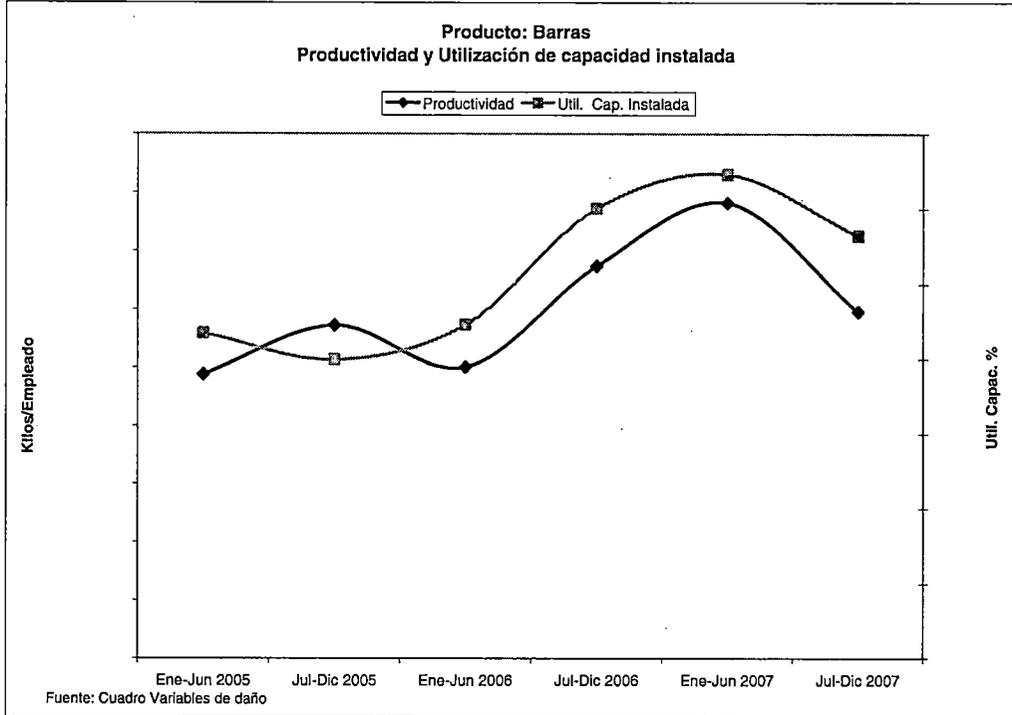
Gráfico 9.27



Este desempeño de las variables de producción se ha dado con un nivel estable del empleo. Se destaca el hecho de que en esta línea de producción los empleados trabajan bajo el esquema de cooperativas.

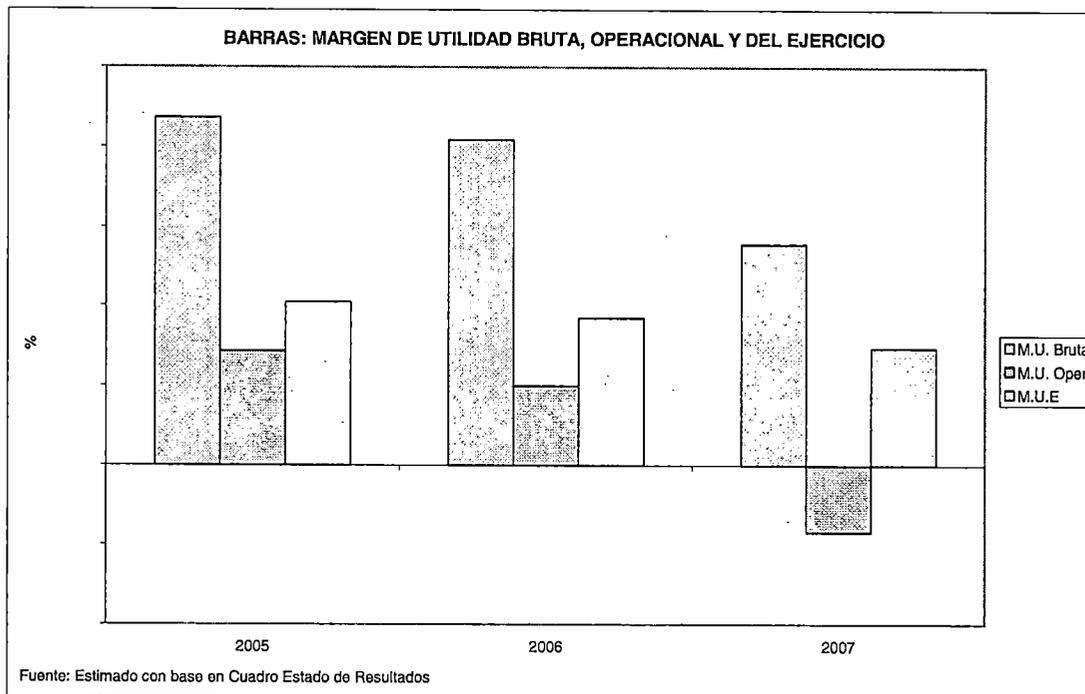
En el caso de las barras el porcentaje de utilización de la capacidad fue de 57% en el segundo semestre de 2007. (Gráfico 9.28).

Gráfico 9.28



Como se vio en la sección 9.2.2, la tendencia decreciente de los precios implícitos de las barras producidas para el mercado domestico se ha reflejado en una drástica caída en el margen de utilidad bruta. El análisis de la evolución de dicho margen, así como del margen operacional y del margen después de impuestos evidencian un deterioro entre 2005 y 2007. En 2007 el margen operacional se **tornó negativo** (Gráfico 9.29).

Gráfico 9.29

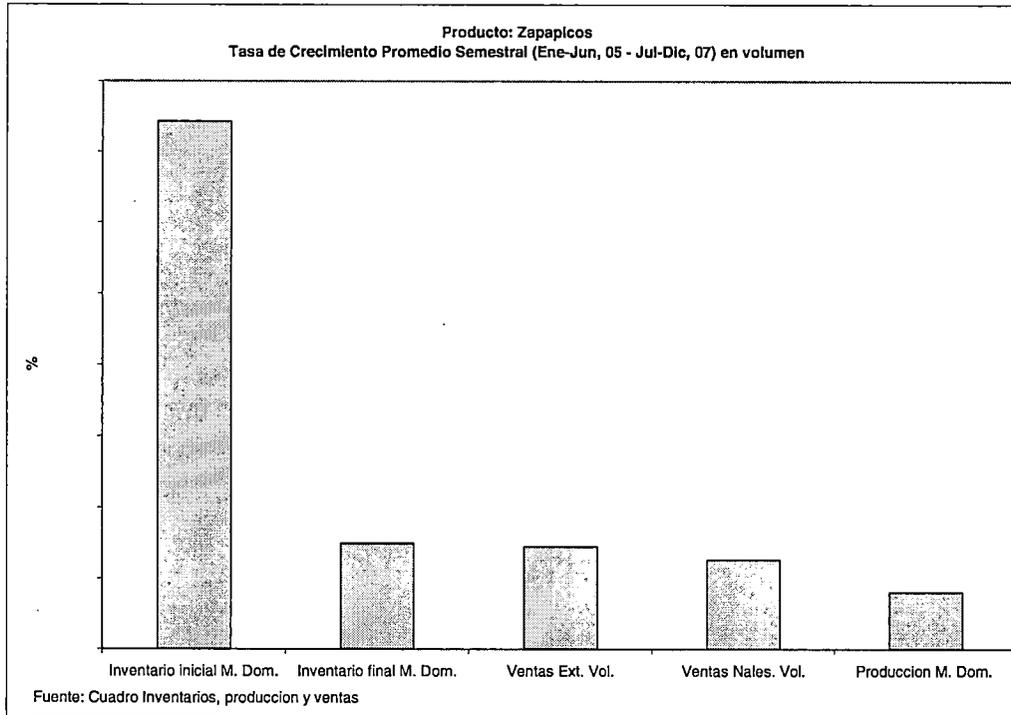


Zapapicos (Subpartida 82.01.30.00.00)

La tasa de crecimiento promedio semestral de la producción de zapapicos destinados al mercado doméstico ha sido de XX% desde 2005 con un crecimiento de casi XX% en las ventas domésticas, un crecimiento cercano a XX % de las ventas externas y un incremento promedio del inventario final del producto destinado al mercado doméstico de XX% (Gráfico 9.30).

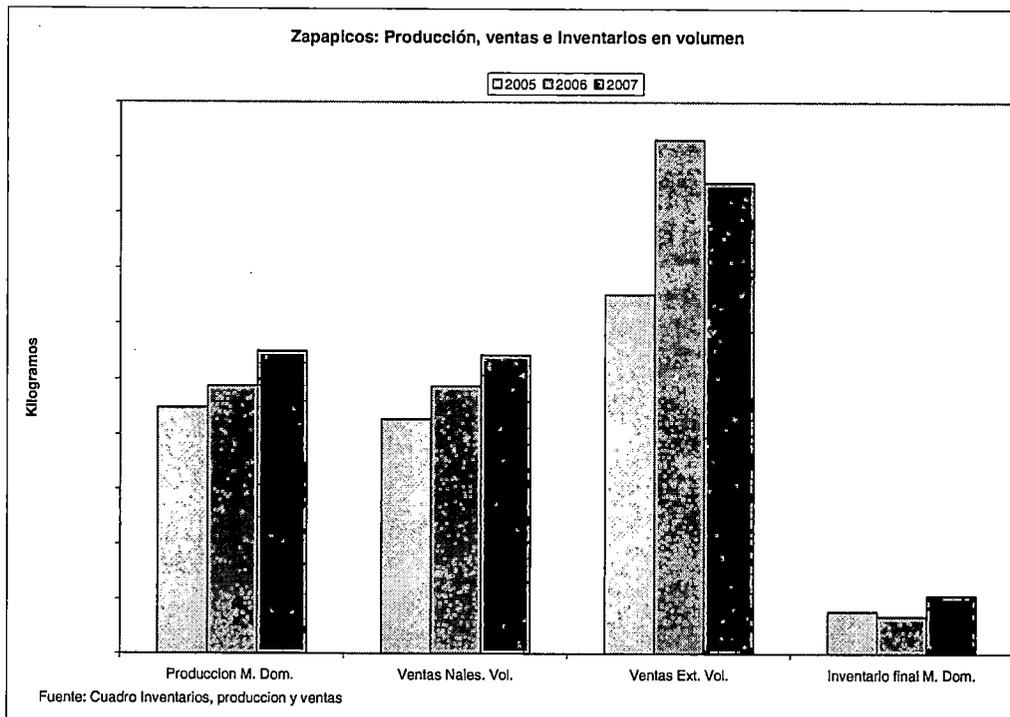
No obstante el incremento evidenciado en la producción, más adelante se verá el daño generado por las importaciones chinas a precios de dumping ha llevado a un incremento en los inventarios y a un profundo deterioro en los márgenes de rentabilidad.

Gráfico 9.30



En el caso de los zapapicos se destaca también el hecho de que, si bien la producción y las ventas crecen, el inventario final crece a una tasa promedio semestral superior a la de las ventas y la producción. En el Gráfico 9.31 se presenta el desempeño en niveles de estas variables en volumen para 2005-2007. El incremento en la producción y las ventas apenas generó un incremento de la utilización de capacidad instalada a un nivel de XX% en el primer semestre de 2006 y se redujo a XX% en el segundo semestre de 2007, como se observa en el Gráfico 9.32.

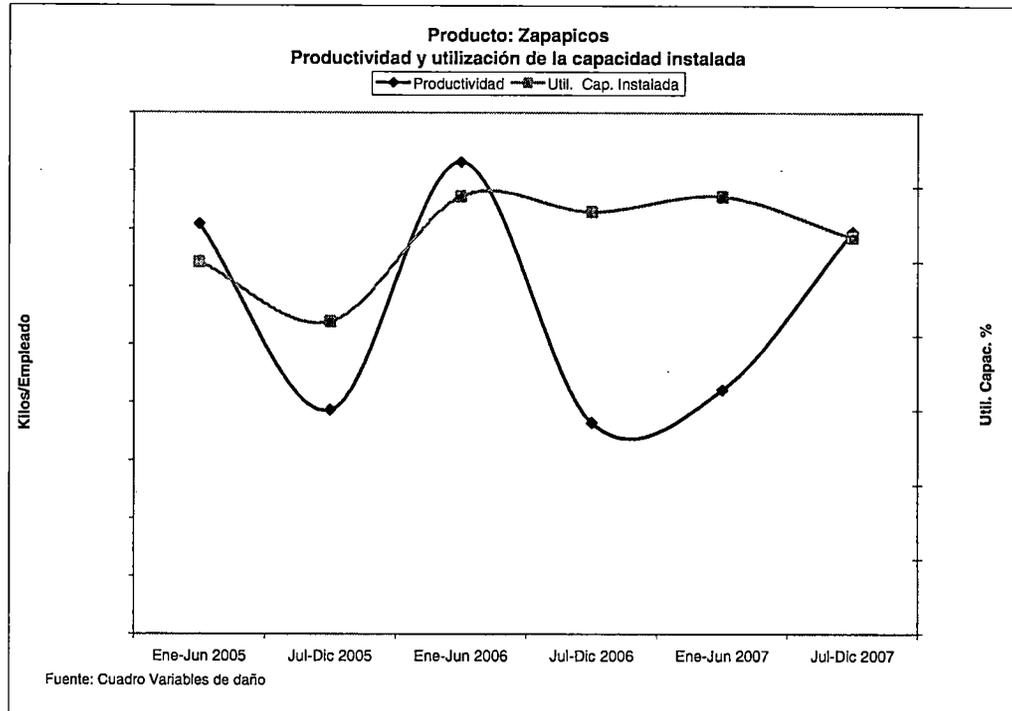
Gráfico 9.31



El empleo en la producción de zapapicos pasó de 26 empleados en 2005 a 32 en 2007. En esta línea de producción casi todos los empleados trabajan bajo el esquema de empleo directo.

La productividad ha tenido una alta variabilidad en el periodo de análisis y la utilización de capacidad instalada se ubica cerca de XX%, con una tendencia decreciente desde el segundo semestre de 2006 (Gráfico 9.32).

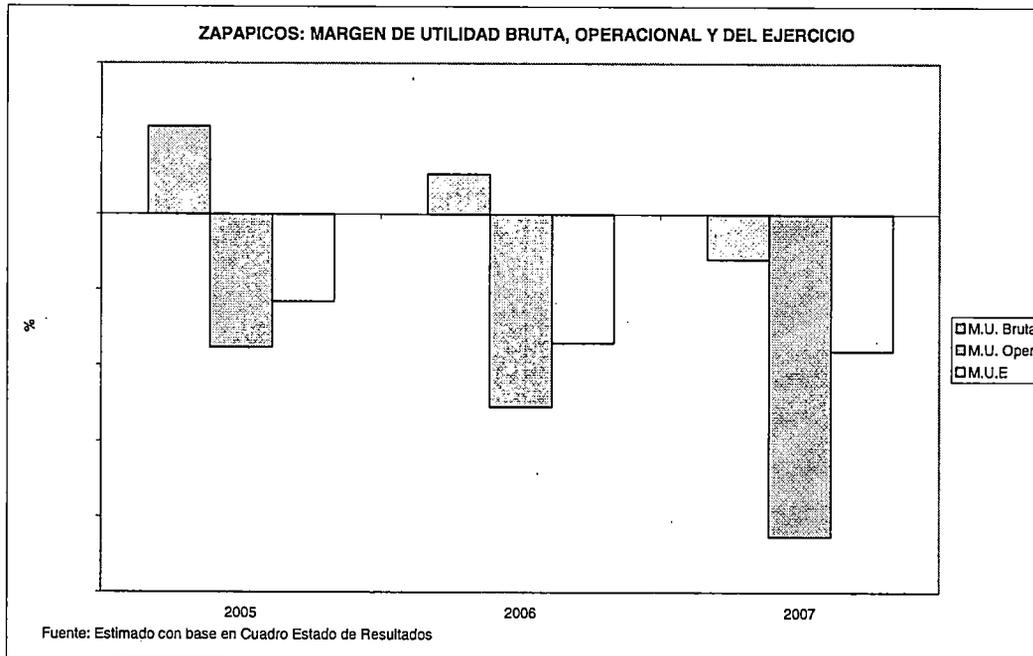
Gráfico 9.32



La tendencia decreciente de los precios implícitos de los zapapicos producidos para el mercado domestico se ha reflejado en una caída en el margen de utilidad bruta. El análisis de la evolución de dicho margen, así como del margen operacional y del margen después de impuestos evidencian un deterioro continuado de estos indicadores desde 2005 (Grafico 9.33). Para 2007 la pérdida operacional supera el XX%.

A pesar del incremento en el costo de las materias primas como el acero y la energía, los precios de los productos nacionales no se han podido aumentar, como consecuencia de la competencia con productos chinos a precios de dumping. A su vez esto ha sido la causa del profundo decrecimiento en los márgenes de utilidad de la compañía.

Gráfico 9.33



El análisis de las principales variables que evidencian daño a la producción nacional de palas, azadones, barras y zapapicos muestra que si bien palas es el único de los cuatro productos en el cual se ha reducido la producción, en todos se evidencia un mayor ritmo de crecimiento promedio de los inventarios frente al de la producción y las ventas. Adicionalmente, la utilización de capacidad instalada es decreciente en palas y en todos los productos se ubica entre XX% y XX%, lo cual no es acorde con la inversión que HERRAGRO ha realizado como parte de su proyecto de modernización de la planta.

En efecto, en los últimos años, HERRAGRO ha gestado un proyecto de modernización de la planta, cuyo objetivo principal es incrementar las eficiencias en cada una de las líneas de producción y así mejorar el acabado y la calidad de los productos. Entre 2005 y 2007 este proyecto representó inversiones por un valor promedio anual de \$1,269 millones. En definitiva, a través de estas mejoras se pretende ser más competitivos con los productos importados.

Finalmente, se destaca el hecho de que en todos los productos analizados el margen de utilidad bruta registra una tendencia decreciente y en el caso de zapapicos se ha tornado negativo, como resultado de los crecientes descuentos que HERRAGRO ha tenido que otorgar para competir con el precio de las importaciones a precios de dumping y en la imposibilidad de aumentar los precios de sus productos, a fin de que estos reflejen el incremento en el costo de las materias primas.

9.2.6. Otras causas de daño importante

El citado artículo 16 establece algunos factores distintos de las importaciones objeto de dumping y que, aunque pueden causar daño a la rama de producción nacional, los daños causados por estos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping.

Entre ellos figura el tratamiento discriminatorio del producto nacional frente al producto importado en el IVA.

Los productos de HERRAGRO, al estar sometidos al régimen de excluidos en el IVA, hacen que el impuesto pagado por las materias primas que se utilizan en la fabricación de los productos se convierta en un costo que se debe trasladar al precio final del producto, por cuanto el impuesto no puede ser descontado del precio final. En contraste el producto importado está excluido del pago de IVA.

9.2.6.1. El volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping.

Como se vio en el punto 7 de este formulario, el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping es muy pequeño y por lo tanto no tiene el potencial ni la capacidad para causar el daño registrado a la rama de la producción nacional.

9.2.6.2. La contracción de la demanda o variaciones en la estructura de consumo.

A lo largo de esta solicitud se ha visto que no se han presentado variaciones desfavorables en la estructura de consumo. Por el contrario, en el punto 9.2.4 se señaló cómo los sectores de construcción, minería y agricultura han experimentado un crecimiento significativo que debería aumentar las ventas de los bienes objeto de la presente actuación administrativa.

Es importante aclarar que HERRAGRO cuenta con la capacidad productiva suficiente para satisfacer y atender el mercado nacional y el crecimiento de la demanda que se ha registrado.

Como se mencionó en la sección 2, HERRAGRO representa una parte importante de la producción conocida de palas y es el único productor conocido de azadones, zapapicos y barras. La información de la Cámara Fedemetal arroja unos porcentajes de participación de HERRAGRO de XX% en la producción nacional de palas, XX% en la producción nacional de azadones, XX% en la de zapapicos y XX% en la de barras. La importancia que tiene la empresa en la producción y el hecho de que cuenta con capacidad instalada disponible para ampliar su producción muestran que la imposición de derechos antidumping no generaría un desabastecimiento de estas herramientas en el mercado nacional.

En efecto, como se observa en los Cuadros de Variables de Daño (Véase Anexo 6,7,8 y9) respectivos, para las palas la utilización de capacidad instalada en el segundo semestre de 2007 descendió a un nivel de XX%; para azadones ese indicador fue XX%; para barras fue XX% y para zapapicos XX%.

9.2.6.3. Las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros.

No aplica.

9.2.6.4. Evolución de la tecnología.**9. 2. 6. 5 Resultados de la actividad exportadora.**

El precio del acero se regula por los mercados internacionales; es un *commodity*. Por ende se esperaría que las herramientas importadas al menos cubran el valor del acero, que es la principal materia prima en la producción de estos bienes.. No obstante, la comparación del precio del producto importado con el del producto nacional muestra que a pesar del aumento del precio de la materia prima, el del producto importado de China es inferior al precio del producto nacional.

9.3. Amenaza de daño importante.

No aplica.

9.3.1. Existencia de una tasa significativa de incremento sustancial de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la posibilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones, la cual se puede determinar con base en los siguientes hechos:

No aplica.

9.3.2. Señale si existe un contrato de suministro, la adjudicación de una licitación o una oferta irrevocable que indique la posibilidad de un aumento de las importaciones. En caso afirmativo, indique características, volúmenes, precios y fechas probables de realización de la importación.

No aplica.

9.3.3. Información que pruebe la existencia de cartas de crédito para pagos al exterior por importaciones de cada producto objeto de su solicitud.

No aplica.

9.3.4. Datos que prueben la existencia de una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma, considerando la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones. Esta utilización de la capacidad instalada se debe referir al producto objeto de la solicitud de investigación.

No aplica.

9.3.5. Informe sobre el efecto que los precios de las importaciones tendrán en los precios internos o en los volúmenes de ventas de los productores nacionales, el efecto de hacerlos bajar o contener su crecimiento de manera significativa y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones

No aplica.

9.3.6. Reporte sobre los inventarios finales del producto objeto de investigación en el país de exportación.

No aplica.

9.4. Retraso importante del establecimiento de una rama de producción nacional

No aplica.

9.4.1. Los estudios de factibilidad, empréstitos negociados y/o contratos de adquisición de maquinaria, conducentes a nuevos proyectos de inversión o a ensanches de plantas ya existentes.

No aplica.

VERSIÓN PÚBLICA**9.4.2. Existencia de importaciones objeto de dumping**

9.4.3. Establecer la existencia de un adecuado y suficiente abastecimiento del mercado, considerando el volumen de las importaciones con dumping, el volumen de las demás importaciones y el volumen de producción existente y potencial del proyecto

10 RELACIÓN CAUSAL –

10.1 Con base en toda la información anterior y teniendo en cuenta los indicadores y los requisitos establecidos en las normas vigentes, presente los argumentos disponibles y anexe las pruebas necesarias que demuestren que el aumento de las importaciones objeto de dumping y condiciones en que estas se presentan son causa del daño importante presentado en la rama de producción nacional.

La información precedente acredita con claridad que las importaciones a ha precio de dumping objeto de solicitud, han ocasionado un grave perjuicio a la la producción, a las ventas domésticas, y al precio de la rama de la producción nacional. El análisis de importaciones y del dumping, que se ha registrado , en las secciones 7 y 8, muestran de manera incuestionable que , se ha presentado un aumento de las importaciones chinas de las herramientas que comprenden esta solicitud a precios de dumping.

La tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de palas entre el 2005 y el 2007 superó el 100% tanto en volumen como en valor. China alcanzó en 2007 una participación de 87% en el volumen importado. El precio implícito promedio para el periodo 2005-2007 de las palas importadas de China fue de US\$1,21 por kilo, mientras el precio implícito promedio de las palas provenientes del resto de países fue de US\$1,81 por kilo.

En este mismo sentido, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones de los zapapicos, los azadones y las barras fue de 46% en valor y de 32% en volumen. Para estos productos China representó en 2007 un 66% del volumen importado. En promedio, para el período 2005-2007 las importaciones provenientes de China se hicieron a un precio implícito de US\$1.11 por kilo, que se reduce a US\$0.88 por kilo si se calcula para lo que se estima son azadones, barras y zapapicos. En contraste, el precio implícito de las importaciones provenientes de otros países fue de US\$1,63 por kilo y de US\$1,73 por kilo, si se calcula para lo que se estima corresponde a las herramientas bajo análisis.

El aumento de las importaciones chinas de estas herramientas a precios de dumping se ha presentado de manera coincidente con el perjuicio sufrido por la rama de la producción , y ellas tienen la aptitud para causar la depresión en los precios, el desplazamiento de las ventas, el dramático deterioro de los márgenes de rentabilidad – que ya han llegado a ser negativos, la disminución en la producción y demás indicadores que se han expuesto , como configurativos del perjuicio en la presente solicitud..

Como ya se mencionó, de acuerdo con las cifras de producción presentadas el Anexo 1 de este formulario para 2007, el volumen de importaciones provenientes de China en 2007 representa XX% de la producción de palas y XX% de la producción de azadones, barras y zapapicos.

Nótese que el perjuicio experimentado es concomitante con aumento de las importaciones a precios de dumping, y que además e no existe ninguna otra causa conocida a la cual pueda atribuirse dicho efecto.

El artículo 3.5 del Acuerdo Anti-Dumping de la OMC consagra diversas causas que pueden generar daños similares a los del dumping, como lo son

A continuación, señalamos los motivos por los cuales en el presente caso ninguna de estas causas aplica.

-Aumento de importaciones de los productos provenientes de terceros países a precios que no son de dumping.

En el punto 7 de este formulario se demostró que las importaciones de palas, zapapicos, azadones y barras de terceros países no son representativas. Para palas las importaciones provenientes de otros países representaron en 2007 13% en volumen y 19,6% en valor. Para azadones, zapapicos y barras las importaciones provenientes de otros países en volumen representaron 33% y 45% en valor del total importado. India es el segundo proveedor en importancia de estos productos, pero incluso en 2007 cayeron las importaciones provenientes de ese país.

Otro de los factores que podría afectar la producción y las ventas domésticas es una contracción en la demanda. Sin embargo, como se vio no hay indicios de que la demanda se este contrayendo, sino por el contrario los sectores de construcción, agrícola y minero son los principales usuarios de este tipo de herramientas y han mostrado un excelente desempeño productivo. De hecho las crecientes importaciones son evidencia de que hay demanda por este tipo de productos.

En el mismo sentido, no hay evidencia de cambios en los patrones de consumo que pudiera indicar que este tipo de herramientas se están dejando de usar.

-Desarrollo de tecnología

Es importante señalar que HERRAGRO produce con estándares de tecnología que le permiten competir, no sólo en el mercado doméstico sino en el mercado internacional. De hecho, entre 2005 y 2007 se realizaron inversiones por un valor promedio anual de \$XX millones, de los cuales 21% correspondió exclusivamente a maquinaria y equipo. Estas inversiones hacen parte de un proyecto de modernización por medio del cual HERRAGRO pretende aumentar la calidad de sus productos, para así hacerlos más competitivos frente al producto importado de la China.

-Desempeño y productividad en las exportaciones de la compañía

Como se vio en la sección 9, HERRAGRO ha logrado mantener un dinamismo importante en las exportaciones, excepto para palas pues enfrenta la competencia del producto chino también en los mercados de exportación.

Las inversiones que ha realizado HERRAGRO y la posibilidad que ha tenido de sustituir ventas en el mercado doméstico con exportaciones muestran que es una empresa competitiva a pesar de operar en un mercado en el que el precio de la principal materia prima, el acero, ha crecido de manera importante en los últimos años.

La caída en las ventas domésticas y el excedente de capacidad instalada que tiene en todas sus líneas de producción, muestran que no obstante sus ventajas competitivas, HERRAGRO se ha visto en dificultades debido a la competencia desleal de las exportaciones a precios de dumping originarias de la China.

Los descuentos que ha otorgado HERRAGRO, con el fin de mantener su participación en el mercado, no parecen poderse mantener en un plazo más largo, pues como se vio se ha registrado una caída en el precio implícito de venta y en el margen bruto que no permite seguir realizando este tipo de descuentos.

Lo anterior apunta a que el daño que está experimentando la rama de la producción nacional, es causa del incremento desmedido de las importaciones de herramientas chinas a precios de dumping, no sólo no existen otros factores conocidos a los cuales pueda atribuírsele el daño sino también porque es una causa idónea para ocasionar dicho perjuicio.

VERSIÓN PÚBLICA

Por último, en el momento no hay evidencias de que, en el período comprendido entre 2005 y 2007, en el mercado nacional de herramientas los competidores hayan incurrido en prácticas restrictivas de la competencia.

10.2 Si el peticionario considera que existen otros hechos que indiquen la existencia de relación causal entre las importaciones investigadas y el daño previamente identificado, pueden relacionarlas y sustentarlas en este numeral.

11 CONFIDENCIALIDAD

11.1 Según lo establece el artículo 59 del decreto 991 de 1998, las partes interesadas pueden aportar documentos con carácter confidencial y dicha información no puede ser revelada sin autorización expresa de quien la haya facilitado. Sin embargo, deberán allegar resúmenes no confidenciales de ellos y la correspondiente justificación de la confidencialidad. Dichos resúmenes deberán permitir una comprensión razonable del contenido sustancial del documento.

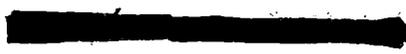
Para estos efectos, presentamos junto con la versión confidencial, una versión pública en la que se incluye la información que no está sujeta a reserva y los resúmenes no confidenciales de los datos protegidos.

11.2 Cuando no se alleguen los resúmenes no confidenciales o no se levante la confidencialidad cuando el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo lo solicite, o no se expresen las razones por las cuales el aportante se abstiene de hacerlo o cuando estas no estén debidamente justificadas, se podrá no tomar en cuenta dentro de la investigación la documentación aportada, a menos que se demuestre que la información es correcta.

11.3 Para mayor claridad se recomienda señalar específicamente la información sobre la cual se solicita tratamiento confidencial y preferiblemente presentar la información en versión pública y confidencial.

En el punto 2.1. del formulario relacionamos la información que consideramos debe permanecer bajo reserva. A continuación, incluimos el cuadro en el que se relacionan los datos que no deben ser revelados al público:

Información	Anexo u Adjunto	Punto del Formulario
Cuadro de Variables de Daño y Formulario de Estados Financieros de Palas, Azadones, Barras y Zapapicos.	Anexos 6, 7, 8 y 9. Además se encuentran en el Anexo 10 en versión electrónica.	Esta información se emplea a lo largo del formulario, pero particularmente en los puntos 9.2 y 10.
Información sobre los niveles de producción de las empresas que aportan la información.	Anexo 1	Punto 2.1.
Información sobre consumidores intermedios de los productos.	Anexo 4	Punto 5.2.
Información sobre la participación de mercado, elaborado por el departamento comercial de HERRAGRO.	No está relacionada en un anexo.	Punto 9.1



Informe fotográfico comparativo en el que se ilustran las condiciones de realización del productivo entre China y Colombia.	Adjunto 13	Punto 6.3.8.
Información sobre el mercado de exportación de HERRAGRO.	No está relacionada en un anexo.	Punto 9.2.5.

ÍNDICE DE ANEXOS Y DE ADJUNTOS

La presente solicitud está acompañada de documentos anexos y de documentos adjuntos. Los anexos comprenden los documentos y las tablas de cálculo que específicamente exige el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para la presentación del formulario; en tanto que los adjuntos son aquellos documentos y tablas de cálculo que aportamos para ilustrar mejor los motivos que soportan esta solicitud.

La información contenida en los anexos y los adjuntos hace parte íntegra de la solicitud y está protegida por la confidencialidad, por lo que la ANDI solicita que sea mantenida en reserva, de conformidad con lo señalado en el artículo 59 del decreto 991 de 1998.

A continuación, relacionamos los anexos y adjuntos.

• ANEXOS

1. Anexo 1: Identificación de la Rama de la Producción Nacional.
2. Anexo 2: Identificación de los importadores de los productos en los años 2005, 2006 y 2007, presentado en una hoja de cálculo que incluye información para cada una de las subpartidas que los clasifican.
3. Anexo 3: Información sobre los exportadores de los productos en los años 2005, 2006 y 2007, presentado en una hoja de cálculo que incluye información para cada una de las subpartidas que los clasifican.
4. Anexo 4: Información sobre los consumidores intermedios.
5. Anexo 5: Importaciones a Colombia de los productos objeto de la solicitud en los años 2005, 2006 y 2007.
6. Anexo 6: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de PALAS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
7. Anexo 7: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de AZADONES. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
8. Anexo 8: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de BARRAS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
9. Anexo 9: Información contable y financiera de los años 2005, 2006 y 2007 de ZAPAPICOS. Incluye Cuadro de Variables de Daño, Estado de Costos, Estado de Resultados e Información sobre inventarios, producción y ventas.
10. Anexo 10: CD que incluye los archivos electrónicos de los Anexos 6, 7, 8 y 9.

• ADJUNTOS

1. Adjunto 1: Certificado de Existencia y Representación Legal de la Asociación Nacional de Empresarios Colombianos.
2. Adjunto 2: Certificaciones de afiliación a la ANDI y a la Cámara Fedemetal.
 - 2.1. Certificación expedida por Juan Manuel Lesmes, Director de la Cámara Fedemetal de la ANDI, sobre la afiliación de HERRAGRO a la Cámara Fedemetal.

23

- 2.2. Certificación expedida por Carlos Andrés De Hart, Secretario General de la ANDI, sobre la afiliación de ADYLOG S.A. a la ANDI.
- 2.3. Certificación expedida por Carlos Andrés De Hart, Secretario General de la ANDI, sobre la afiliación de EMPRESA ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A. a la ANDI.
3. Adjunto 3: Acta de la Junta Directiva de la Cámara Fedemetal en donde se autoriza al gremio a representar a sus afiliados en las solicitudes de investigación por dumping.
4. Adjunto 4: Certificado de Existencia y Representación Legal de Herramientas Agrícolas S.A.
5. Adjunto 5: Certificación expedida por la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia sobre la representatividad de la rama de la producción nacional.
6. Adjunto 6: Carta de apoyo a la solicitud de la empresa ANDINA DE HERRAMIENTAS S.A., acompañada por su Certificado de Existencia y Representación Legal.
7. Adjunto 7: Impresiones de los registros de producción nacional para las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00, obtenidos en la página *web* del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
8. Adjunto 8: Diagrama sobre el canal de comercialización de HERRAGRO.
9. Adjunto 9: Catálogos del producto chino de las empresas *Dyna Tools* y *Gardex Striking Tools*.
10. Adjunto 10: Catálogos de las gamas de producto ofrecidas por Herragro.
11. Adjunto 11: Ilustraciones de los procesos productivos para cada uno de los productos.
12. Adjunto 12: Informe fotográfico en el que se comparan los productos de marca china con los productos de marca Herragro.
13. Adjunto 13: Informe fotográfico comparativo en el que se ilustran las condiciones de realización del productivo entre China y Colombia.
 - 13.1. Informe fotográfico
 - 13.2. CD con archivos magnéticos de las fotografías del Informe fotográfico.
14. Adjunto 14: Datos de exportaciones de las subpartidas 82.01.10.00.00 y 82.01.30.00.00 obtenidas al filtrar la base de datos UNDATA.
15. Adjunto 15: Informe fotográfico sobre la producción de herramientas en Brasil.
16. Adjunto 16: Declaración ExtraProcesal de Marcelo Bacca Ramírez, Jefe de Ventas de Herragro S.A.
17. Adjunto 17: Dictamen del Revisor Fiscal sobre la información financiera allegada.

ANEXOS

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 93

75

ANEXO 1

IDENTIFICACIÓN DE LA RAMA DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL.

76

ANEXO 2

IDENTIFICACIÓN DE LOS IMPORTADORES DE LOS PRODUCTOS EN LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007.

ANEXO 3
2007
INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES
Producto: LAYAS Y PALAS, Partida Arancelaria: 82.01.10.00.00

NIT.	NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELEFONO	FAX	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA
800227924	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL INVERMEC S.A.	CR 30 15 78	BOGOTÁ	14230034		
890800413	HERRAMIENTAS AGRICOLAS S.A	KM 9 VIA AL MAGDALENA	MANIZALES	8745412		
890807976	BELLOTA COLOMBIA S.A.	PARQUE INDUSTRIAL JUANCHITO T 8	MANIZALES	87485850		
890901298	DYNA & CIA S.A.	CR 45 32D 135 INT 105	MEDELLÍN	4449191		
860501682	CODIFER LTDA.	CR 26 12 B44	BOGOTÁ	3607088		
800218892	FERREINDUSTRIAL LTDA	DIAGONAL 17 NO. 25-96	BOGOTÁ	9623434		
800015615	MARPICO S.A.	CL 22 15 71	BUCARAMANGA	6302822		
802014471	INVESAKK LTDA	CALLE 30 N 35 59	BOGOTA	14800184		
890101176	MEICO S.A.	CI 58 4-79 K 6 Via Giron	GIRÓN	6466292		
811009671	PRODUCCIONES Y DISTRIBUCIONES OLGA ALVAREZ Y CIA LTDA.	CR 27 22 SUR 51 IN 102	MEDELLÍN	3133404		
890900138	CACHARRERIA MUNDIAL S.A.	Cr 13 14-74	BOGOTÁ	3425196		
900126449	CHINA INTERNACIONAL Y CIA S EN C	CL 11 1 07 OF 519	CALI	26641122		
860021295	C I BARBIER ASOCIADOS & CIA LTDA	CR 18 91 63	BOGOTÁ	6347908		
860009693	IMPORTACIONES EL CRISOL LTDA	CI 31 1-52	CALI	6817800		
860001386	JEN S.A.	CI 17 28 A-62	BOGOTÁ	3600788		
900162841	TRADE GROUP Y CIA S. EN C.	CR 5 10 60	CARTAGENA	8895255		
900099367	C.I. CARATLANTICO LIMITADA	CR 52 37 71	BARRANQUILLA	3704502		
860030640	INDUSTRIAS HUMCAR LIMITADA	CRA 64 NO 8 93	BOGOTÁ	5646464		
79794041	PEREA TORRES EDGAR	CARRERA 10 NO 10 01 LOCAL 2223	BOGOTÁ	2869202		
800242106	SODIMAC COLOMBIA S.A.	CR 68D 80 70	BOGOTÁ	5460000		

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Pdf. 2007
 Folio No. 95

77

ANEXO 3

2006

INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES

Producto: LAYAS Y PALAS, Partida Arancelaria: 82.01.10.00.00

NIT.	NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELEFONO	FAX	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA
800227924	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL INVERMEC S.A.	CR 30 15 78	BOGOTÁ	14230034		
890807976	BELLOTA COLOMBIA S.A.	PARQUE INDUSTRIAL JUANCHITO T 8	MANIZALES	87485850		
860501682	CODIFER LTDA.	CR 26 12 B44	BOGOTÁ	3607088		
830088583	FERREIMPORTADOS LTDA	CARRERA 110 NO 71A 15	BOGOTÁ	4544938		
890101176	MEICO S.A.	CALLE 77B 57 140	GIRÓN	3689002		
800218892	FERREINDUSTRIAL LTDA	DIAGONAL 17 NO. 25-96	BOGOTÁ	9623434		
900039324	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CONSTELLATION LIMITADA	CI 12 5-65 Of 409	CALI	8890558		
811028601	SAVASCO S A	CL 33 41 51	MEDELLÍN	2623701		
802014471	INVESAKK LTDA	CALLE 30 N 35 59	BOGOTA	14800184		
900.077.204	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CONFEXTEXSA LTDA	CRA 44 N 41 30	BARRANQUILLA	27257504		
900.098.082	ANNA IMPORT E.U.	CALLE 50 NRO. 68 57 L. 16	MEDELLÍN	2305026		
800015615	MARPICO S.A.	CL 22 15 71	BUCARAMANGA	12605644		
700.024.690	WANG DONG SHENG	CALLE 50 NUMERO 68 57 LOCAL 16	BOGOTÁ	2305026		
800242106	SODIMAC COLOMBIA S.A.	CR 68D 80 70	BOGOTÁ	5460000		
860001386	JEN S.A.	CR 7 71 21 TR A P 13	BOGOTÁ	9807000		
900.011.598	C.I. NEW MILLENIUM LTDA	CL 40 NO 44 93 OFC 8A	BARRANQUILLA	3793384		
71.974.590	JOSE MARIA VALOYES	CRA 14 104 09	MONTERIA	8274452		
71.661.498	ARISTIZABAL GOMEZ HERNAN DE JESUS.	CALLE 48 NRO 53 39 LOCL 105	MEDELLÍN	2318923		
900.035.194	C.I. COSMO BLUE LTDA	CL 32 NO 43-130	BARRANQUILLA	3793384		
16.632.725	CERTUCHE CANDELO IVAN ORLANDO	CR 15 NRO 92 60	BOGOTÁ	2573467		

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión P.001.11
 Folio No. 96

RS

ANEXO 3

2005

INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES

Producto: LAYAS Y PALAS, Partida Arancelaria: 82.01.10.00.00

NIT.	NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELEFONO	FAX	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA
890807976	BELLOTA COLOMBIA S.A.	PARQUE INDUSTRIAL JUANCHITO T 8	MANIZALES	87485850		
802014471	INVESAKK LTDA	CALLE 30 N 35 59	BOGOTA	14800184		
800066275	COMERCIAL J.F.I. LIMITADA	CALLE 37 N 46 213	BARRANQUILLA	7418118		
811028601	SAVASCO S A	CL 33 41 51	MEDELLÍN	2623701		
860001386	JEN S.A.	CR 7 71 21 TR A P 13	BOGOTÁ	9807000		
800015615	MARPICO S.A.	CL 22 15 71	BUCARAMANGA	12605644		
800242106	SODIMAC COLOMBIA S.A.	CR 68D 80 70	BOGOTÁ	5460000		
900017188	JFG NAVAL LTDA	CALLE 6 N 30 17	BUENAVENTURA	2447221		
800082820	HOME MART S A	CLE 76 59 35	BARRANQUILLA	7217332		
860002095	CARULLA VIVERO S.A	CR 68D 21 35	BOGOTÁ	4178620		
860501682	CODIFER LTDA.	CR 26 12 B44	BOGOTÁ	3607088		
800167339	DISTRIBUIDORA DALSAN S.A.	CALLE 21 N 43A 52	BOGOTÁ	2695599		
890101279	CONTINENTE S.A.	VIA 40 NO 77 29	BARRANQUILLA	7060362		
830507430	GRUPO IMPORADOR DEL EXITO & CIA LTDA	CLL 2 N 19A 21	BOGOTÁ	2448203		
830110010	MARAVILLAS JAPONESAS S.A.	AV 19 135 06	BOGOTÁ	5409968		
900021152	IE INVERSIONES BOGOTA LTDA.	CL 9 BIS 20 57 OF 201 A	BOGOTÁ	2473023		
860502553	ARTICULOS PARA ACAMPAR IGLU LTDA	CR 24 48 24	BOGOTÁ	2452369		
830085979	NASCOR COMPANY LTDA	CR 44 20 48	BOGOTÁ	3685505		

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Publica:
 Folio No. 93

29

ANEXO 3

2007

INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES

Producto: AZADAS, PICOS, BINADERAS, RASTRILLOS Y RAEDERAS, Partida Arancelaria: 82.01.30.00.00

IT.	NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELEFONO	FAX	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA
976	BELLOTA COLOMBIA S.A.	PARQUE INDUSTRIAL JUANCHITO T 8	MANIZALES	87485850		
924	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL INVERMEC S.A.	CR 30 15 78	BOGOTÁ	14230034		
298	DYNA & CIA S.A.	CR 45 32D 135 INT 105	MEDELLÍN	13317573		
413	HERRAMIENTAS AGRICOLAS S.A	KM 9 VIA AL MAGDALENA	MANIZALES	8745412		
574	TALTON INTERNACIONAL LTDA.	CARRERA 44 N 20 45	BOGOTÁ	3685505		
449	CHINA INTERNACIONAL Y CIA S EN C	CL 11 1 07 OF 519	CALI	26641122		
682	CODIFER LTDA.	CR 26 12 B44	BOGOTÁ	3607088		
615	MARPICO S.A.	CL 22 15 71	BUCARAMANGA	12605644		
295	C I BARBIER ASOCIADOS & CIA LTDA	CR 18 91 63	BOGOTÁ	6347908		
693	IMPORTACIONES EL CRISOL LTDA	CRA 1 N 30 50	CALI	4411550		
471	INVESAKK LTDA	CALLE 30 N 35 59	BOGOTA	14800184		
237	OPERACIONES DE SISTEMAS LTDA	CR 114 147 B 15 IN 3 AP 503	BOGOTA	12945222		
841	TRADE GROUP Y CIA S. EN C.	CR 5 10 60	CARTAGENA	8895255		
854	IMPORTADORA MUNDIAL FERRETERA LTDA	CL 17 28 17	BOGOTÁ	3605169		
275	COMERCIAL J.F.I. LIMITADA	CALLE 37 N 46 213	BARRANQUILLA	7418118		
454	SUMINISTROS INTELIGENTES E INDISPENSABLES COLOMBIANOS E.U	CL 182 35 A 91 BL 15 AP 102	BOGOTÁ	6798097		
138	CACHARRERIA MUNDIAL S.A.	CL 19 A 43 B 41	BOGOTÁ	2618500		
104	IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES MORENO S.A. IMREMO S.A.	CALLE 11 NO 22 22	BOGOTÁ	7565635		
640	INDUSTRIAS HUMCAR LIMITADA	CRA 64 NO 8 93	BOGOTÁ	5646464		
176	MEICO S.A.	CALLE 77B 57 140	GIRÓN	3689002		

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERNO
 Versión Final: 03
 Folio No. 03

5

ANEXO 3

2006

INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES

Producto: AZADAS, PICOS, BINADERAS, RASTRILLOS Y RAEDERAS, Partida Arancelaria: 82.01.30.00.00

IT.	NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELEFONO	FAX	DIRECCION ELECTRONICA
7924	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL INVERMEC S.A.	CR 30 15 78	BOGOTÁ	14230034		
6275	COMERCIAL J.F.I. LIMITADA	CALLE 37 N 46 213	BARRANQUI	7418118		
7976	BELLOTA COLOMBIA S.A.	PARQUE INDUSTRIAL JUANCHITO T 8	MANIZALES	87485850		
1682	CODIFER LTDA.	CR 26 12 B44	BOGOTÁ	3607088		
5615	MARPICO S.A.	CL 22 15 71	BUCARAMAN	12605644		
0413	HERRAMIENTAS AGRICOLAS S.A	KM 9 VIA AL MAGDALENA	MANIZALES	8745412		
9324	COMERCIALIZADORA INTERNATIONAL CONSTELLATION LIMITADA	CRA 44 N 41 30PI3 OF 8	CALI	49745388		
0104	IMPORTACIONES Y REPRESENTACIONES MORENO S.A. IMREMO S.A.	CALLE 11 NO 22 22	BOGOTÁ	7565635		
7204	COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL CONFEXTEXSA LTDA	CRA 44 N 41 30	BARRANQUI	27257504		
8892	FERREINDUSTRIAL LTDA	DIAGONAL 17 NO. 25-96	BOGOTÁ	9623434		
2329	CARIBE BROCHAS Y HERRAMIENTAS LTDA	CARRERA 53 NO.13-54	BOGOTÁ	2621521		
4778	TORHEFE S.A.	VIA 40 73 50	BARRANQUI	7070706		
1147	LEI INTERNACIONAL	CRA 51 N 41 144	MEDELLÍN	5245910		
1386	JEN S.A.	CR 7 71 21 TR A P 13	BOGOTÁ	9807000		
1176	MEICO S.A.	CALLE 77B 57 140	GIRÓN	3689002		
6860	INTERTRAM LTDA	CRA 25N 17 86	BOGOTÁ	3703888		
9137	IMPORTACIONES PICO LTDA	CARRERA 22 N 19 85	BOGOTÁ	4024422		
5583	FERREIMPORTADOS LTDA	CARRERA 110 NO 71A 15	BOGOTÁ	4544938		
9961	FRONT COMEX LTDA	CLL 63 10 83 L2045	BOGOTÁ	6207545		
279	CONTINENTE S.A.	VIA 40 NO 77 29	BARRANQUI	7060362		

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Publica:
 Folio No. 99

99

ANEXO 3

2005

INFORMACIÓN SOBRE LOS IMPORTADORES

Producto: AZADAS, PICOS, BINADERAS, RASTRILLOS Y RAEDERAS, Partida Arancelaria: 82.01.30.00.00

T.	NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	CIUDAD	TELEFONO	FAX	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA
7976	BELLOTA COLOMBIA S.A.	PARQUE INDUSTRIAL JUANCHITO T 8	MANIZALES	87485850		
2403	FERRETEROS Y ELECTRICOS S.A.	CARRERA 41 NO 46 91	MEDELLÍN	7554342		
9137	IMPORTACIONES PICO LTDA	CARRERA 22 N 19 85	BOGOTÁ	4024422		
6615	MARPICO S.A.	CL 22 15 71	BUCARAMAN	12605644		
6275	COMERCIAL J.F.I. LIMITADA	CALLE 37 N 46 213	BARRANQUI	7418118		
0574	TALTON INTERNACIONAL LTDA.,	CARRERA 44 N 20 45	BOGOTÁ	3685505		
0413	HERRAMIENTAS AGRICOLAS S.A	KM 9 VIA AL MAGDALENA	MANIZALES	8745412		
4778	TORHEFE S.A.	VIA 40 73 50	BARRANQUI	7070706		
4471	INVESAKK LTDA	CALLE 30 N 35 59	BOGOTA	14800184		
682	CODIFER LTDA.	CR 26 12 B44	BOGOTÁ	3607088		
0153	FERRETERIAS BOLIVAR S.A	CARRERA 53 49 92	MEDELLÍN	5112117		
386	JEN S.A.	CR 7 71 21 TR A P 13	BOGOTÁ	9807000		
6649	ORFIS DISTRIBUCIONES E.U.	CRA 4 11 45 OFC 721	BOGOTÁ	17788908		
860	INTERTRAM LTDA	CRA 25N 17 86	BOGOTÁ	3703888		
230	IMPORTADORA LA GRAN ALIANZA FERRETERA LTDA.	CRA 44 N 77 13	MEDELLÍN	2507002		
987	COMERCIAL CODINERG Y COMPANIA LIMITADA	CRA 21 16 51 BARRIO PALOQUEMAO	BOGOTÁ	3706087		
33	MAXIMILIANO RATIVA LOPEZ	CALLE 11 N 16 17	BOGOTÁ	3360487		
147	LEI INTERNACIONAL	CRA 51 N 41 144	MEDELLÍN	5245910		
352	JCL IMPORTADORA FERRETERA LTDA	CR 53 B NO 121 A 52	BOGOTÁ	2531589		
67186	MUNDIAL DE TORNILLOS E.U.	Cr25 15-42	BOGOTÁ	3600036		

Folio No. 102

Versión Política:

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

59

ANEXO 3

INFORMACIÓN SOBRE LOS EXPORTADORES DE LOS PRODUCTOS EN LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007.

INFORMACIÓN SOBRE LOS EXPORTADORES

Producto: Lavas y Palas SUBPARTIDA ARANCELARIA 82.01.10.00.00

2005			
NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	PAÍS	TELÉFONO O E-MAIL
SU HOLLY CORPORATION	HONGYE BUILDING 50 ZHONGHUA RD NANJ, NANJING	China	8651258710353
TOOLS LTD	SUITE 1703 NO A BUILDING CITY GARDE, SHANGSHA	China	86-731-2227251
INDUSTRY CO LTD	17D E RICHFUL TRADE PLAZA 258 ZHONG, HANGZHOU	China	demaxco@mailhzzjcn
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD CHINA	No. 1, Qutangxia Road, QINGDAO, P.R.China	China	0532-82661566/82661570/82661569
SHAANXI DACHENG INTERNATIONAL	Tianze Building, No. 72, 2nd Keji Road, Xi, Shaanxi, Shaanxi, China	China	86-29-88351185
FOX INDUSTRIAL CORP	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	
RP INTERNATIONAL HADWARE DISTRIBUTORS CORP			
A EXPORT INC	32 Howden Rd #1Scarborough ON, M1R 3E4	China	416-615-4440
DUSTRY INTERNATIONAL CORPORATION	No. 16, 1st Road Huangtang Industry Zone, Yongkang, Yongkang, Zhejiang, China	China	86-579-87187661
NG SIFANG IMP Y EXP CO LTD	yongtuo road 57, yongkang, zhejiang Province, China	China	0086-579-87156475
EX EXPORTS LTD	6fl, No. 124, Min Tsu West Road, Taipei, Taiwan, China	China	
MPORT AND EXPORT CORP	Apartado 0302-02011 Zona Libre Colon , Panama	Panama	(507) 431-4134
EROS ZONA LIBRE SA	France Field Calle 15 y Avenida 2	Panama	(507) 430-4380
FORTRESS CORPORATION			
AN LATIN AMERICA LLC			
L MANAGEMENT LTD			
COLTD	2-38 Sobutsu, Ogaki-city, Gifu-Pref., Japan 503-0934	Japon	

Folio No. 102

Versión Pdf: 102

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

AB

2006

NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	PAÍS	TELÉFONO O E-MAIL
HAN YUTONG IMPORT AND EXPORT CORP	5TH FLOOR PENAVICO BUILDING 36 10 X, TANGSHAN	China	0086-135-2242914
HAN YUTONG IMPORT Y EXPORT CORPORATION	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	0086-135-2242915
HAN YUTONG IMPORT Y EXPORT CORPORATION	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	0086-135-2242916
TOOLS LTD			
HAN YUTONG IMPORT AND EXPORT CORP	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	0086-135-2242916
ADORA Y EXPORTADORA FLAMINGO	APARTADO 4020 ZONA LIBRE DE COLON, ZONA LIBRE DE COLON	Panama	
DA ENTERPRISE SA	CALLE 7 EDIF 47 LOCAL 15 CLAVE 5246, COLON	Panama	
INO-DRAGON IMPORT Y EXPORT COLTDA	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	
(PANAMA) SA	FRANCE FIELD ZONA LIBRE, COLON	Panama	
INDUSTRY CO LTD	17D E RICHFUL TRADE PLAZA 258 ZHONG, HANGZHOU	China	demaxco@mailhzzjcn
HAN INDUSTRY TRADE COLTDA	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	
N DAOYE INDUSTRIAL Y TRADING CO LTD	South Buguanying Village, Yejituo Town	China	86-315-7967514
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD CHINA	32 Howden Rd #1Scarborough ON, M1R 3E4	China	416-615-4440
HAN RENHE HARDWARE TOOLS CO LTD	No. 16, 1st Road Huangtang Industry Zone, Yongkang, Yongkang, Zhejiang, China	China	86-579-87187661
HAN RENHE HARDWARE TOOL CO LTD	yongtuo road 57, yongkang, zhejiang Province, China	China	0086-579-87156475
HAN RENHE HARDWARE TOOL COLTD	6fl, No. 124, Min Tsu West Road, Taipei, Taiwan, China	China	
ELD INTERNATIONAL ENTERPRISE	Apartado 0302-02011 Zona Libre Colon , Panama	Panama	(507) 431-4134
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD C	France Field Calle 15 y Avenida 2	Panama	(507) 430-4380

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Pdf. No. 103
 Folio No. 103

2007

NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	PAÍS	TELÉFONO O E-MAIL
HAN YUTONG IMPORT Y EXPORT CORPORATION	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	
KANG SIFANG TOOL FACTORY	YONGFU ROAD SHENZHAI INDUSTRY ZONE, ZHENJIANG	China	0086-579-7187859
HAN INDUSTRY TRADE COLTD	14 MEIYI ROAD 063000 TANGSHAN HEBEI, XINGANG CHINA	China	863152851295
HAN YUTONG IMPORT AND EXPORT CORPORATION	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	
HAN YUTONG IMPORT Y EXPORT CORPORATION	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	
HAN TENGFEI HARDWARE TOOLS MANUFACTURE CO LTD	32 Howden Rd #1Scarborough ON, M1R 3E4	China	416-615-4440
HAN RENHE HARDWARE TOOL CO LTD	No. 16, 1st Road Huangtang Industry Zone, Yongkang, Yongkang, Zhejiang, China	China	86-579-87187661
HANTMEN FO BRITAIN	yongtuo road 57, yongkang, zhejiang Province, China	China	0086-579-87156475
HAI JDE INT L TRADING CO LTD	6fl, No. 124, Min Tsu West Road, Taipei, Taiwan, China	China	
TE INTERNATIONAL CO LTD	Apartado 0302-02011 Zona Libre Colon , Panama	Panama	(507) 431-4134
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD CHINA	France Field Calle 15 y Avenida 2	Panama	(507) 430-4380
AO HUACI METAL Y PORCELAIN INDUSTRIES COLTD	Room 805, 1 Qutangxia Road, Shinan District, Qingdao City, Shandong Province. China	China	86-532-82662300
D HENGLIANG INTERNATIONAL ECONOMIC TRADE CORP	515-1-1,Honghai Business Building,Free Trade Zone, Ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87973588
KONG SEKO INTL TRADING LIMITED			
ASIA GROUP HOLDINGS LIMITED	2-38 Sobutsu, Ogaki-city, Gifu-Pref., Japan 503-0934	Japon	
HAN INDUSTRY TRADE CO LTD	12/F, SOFTWARE MANSION BLOCK C, WEST ELECTRONIC COMMUNITY, Dianzi yilu Sha	China	86 29 85359138
AO HUACI METAL Y PORCELAIN INDUSTRIES CO LTD	Room 805, 1 Qutangxia Road, Shinan District, Qingdao City, Shandong Province. China	China	86-315-2215320, 2243212
NG YONGKANG JINTIAN FORGING CO	5F, No. 61 NuanYuan East Road YongKang, Zhejiang	China	86-579-8721-7872
JIAGANG SEAARK IMP Y EXP CO LTD			
HAN YUTONG IMPORT AND EXPORT CORP	Chang An E Road, No. 63, 3 Floor	China	

Folio No.

104

Versión Pública

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

AF

INFORMACIÓN SOBRE LOS EXPORTADORES

Producto: Azadas, Picos, binaderas, rastrillos y raederas SUBPARTIDA ARANCELARIA 82.01.30.00.00

2005			
NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	PAÍS	TELÉFONO O E-MAIL
TOOLS LTD			
INDUSTRY CO LTD	17D E RICHFUL TRADE PLAZA 258 ZHONG, HANGZHOU	China	demaxco@mailhzzjcn
TOOLS LTD	SUITE 1703 NO A BUILDING CITY GARDE, SHANGSHA	China	86-731-2227251
GO GROUP SA	ZONA LIBRE DE COLON	PANAMA	(507) 431-4412
NG AMP INCOPORATION	AMP Building.,No.199 Tai An Road, Hangzhou, China	China	86-571-87661398
SHAANXI DACHENG INTERNATIONAL TRADE CO LTD	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
O FREE ZONE RICHLAND CO; LTDA	515-1-1,Honghai Business Building,Free Trade Zone, Ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87973588
SUNWELL TRADE COMPANY	111 nanbing jiang road ,yuyao, yuyao, Zhejiang, China	China	86-574-62720262
SU HOLLY CORPORATION	AMP Building.,No.199 Tai An Road, Hangzhou, China	China	86-571-87661398
TE Y BUNEMANN OHG BREMEN	Tianze Building, No. 72, 2nd Keji Road, Xi, Shaanxi, Shaanxi, China	China	86-29-88351185
O FTZ ZEHEN INTERNATIONAL TRAD	515-1-1,Honghai Business Building,Free Trade Zone, Ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87973588
SU GUOTAI INTERNATIONAL GROUP GUOMAO CO	111 nanbing jiang road ,yuyao, yuyao, Zhejiang, China	China	86-574-62720262
Y WOOD INTERNATIONAL CORP	Holly Bldg., 50 Zhonghua Rd., Nanjing 210001, China	China	86 25 52278888
SENTACIONES M Y R SA	CALLE 3 AVENIDA 3RA FRANCE FIELD CO	PANAMA	
ZONA LIBRE SA			86-574-87720736
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD CHINA	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	0086-512-58696015, 58696016, 58696017
A INTERNACIONAL SA	APARTADO 0302 00191 ZONA LIBRE DE C	PANAMA	(507) 441-5370
TADORA UNIVERSAL S A			
ING MINMETAL HARDWARE AND ELECTROMECHANI	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
ODA INT CORP	Ave. Roosevelt, Calle 14, Edif. Kobesa	Panama	(+507) 445-2755
T UNION CO LTD	No. 242, Jiangnan Road, Ningbo, China	China	(86 574) 2783 3700 8790 0916

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Publica:
 Folio No. 105

28

2006

NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	PAÍS	TELÉFONO O E-MAIL
INDUSTRY CO LTD	17D E RICHFUL TRADE PLAZA 258 ZHONG, HANGZHOU	China	demaxco@mailhzzjcn
HAN YUTONG IMPORT AND EXPORT CORP	Jixiang Road, Lu'nan, Tangshan, Hebei, China	China	86-315-2215320, 2243212
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD CHINA	1 QUTANGXIA RD QINGDAO CHINA, QINGDAO	China	62164122345
TOOLS LTD		0	
HAN YUTONG IMPORT AND EXPORT CORP	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
ENTERPRISE SA	CALLE 17 EDIFICIO NO 47 LOCAL 15	PANAMA	
ADORA Y EXPORTADORA FLAMINGO		0	
ING AMP INCORPORATION	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
I DAOYE INDUSTRIAL Y TRADING CO LTD	SOUTH BUGUANYING VILLAGE YEJITUO, HEBEI	China	
TOOLS LTD		0	
UIDORA FLAMINGO SA	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
FREE TRADE ZONE RICHLAND TRADING CO LTD	515-1-1,Honghai Business Building,Free Trade Zone, Ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87973588
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD C	No. 1, Qutangxia Road, QINGDAO, P.R.China	China	0532-82661566/82661570/82661569
X EXPORTS LTD	AMP Building.,No.199 Tai An Road, Hangzhou, China	China	86-571-87661398
FREE ZONE RICHLAND TRADING CO; LTDA	Tianze Building, No. 72, 2nd Keji Road, Xi, Shaanxi, Shaanxi, China	China	86-29-88351185
TOOLS LTD	515-1-1,Honghai Business Building,Free Trade Zone, Ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87973588
HAANXI DACHENG INTERNATIONAL	111 nanbing jiang road ,yuyao, yuyao, Zhejiang, China	China	86-574-62720262
UNION CO LTD	Holly Bldg., 50 Zhonghua Rd., Nanjing 210001, China	China	86 25 52278888
HAN RENHE HARDWARE TOOL CO LTD	Songdaokou Town, Luannan County, Hebei Province, 063500, China.	China	8 63154108900
HAN RENHE HARDWARE TOOLS CO LTD	B904, Zhongshan Mingdu,, ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87720736
O GROUP SA	ZONA LIBRE DE COLON	PANAMA	(507) 431-4412

DIRECCION DE COMERCIO EXTERNO
 Versión Publica:
 Folio No. 106

DB

2007

NOMBRE O RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN	PAÍS	TELÉFONO O E-MAIL
HAN RENHE HARDWARE TOOL CO LTD	SHIQIAO SONGDAOKOU TOWN LUANNAN COU, HEBEI	China	00863154108025
HAN YUTONG IMPORT Y EXPORT CORPORATION			
AO SEAFORCE INDUSTRIAL CO LTD	RM 1606 BUILDING G1 SHINAN SOFTWARE, NINGXIA	China	0086-532-85882391
TOOLS LTD			
HAN YUTONG IMPORT Y EXPORT CORPORATION	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	
ELL OVERSEAS CORPORATION	EDIFICIO BALBOA PLAZA 5 PISO OFIC, PANAMA	Panama	5072635222
INDUSTRY CO LTD	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
ANTMEN FO BRITAIN	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
TADORA UNIVERSAL SA			
NG AMP KINGHONEST I/E CO LTDA	AMP Building.,No.199 Tai An Road, Hangzhou, China	China	86-571-87661398
NG AMP KINGHONEST I/E CO LTD	AD AMP MANSION NO 199 TIN ROAD, HANGZHOU	China	86-571-87048293
HAN TENGFEI HARDWARE TOOLS MANUFACTURE CO LTD	Room 1218 of Shibo Building,2# of Xinhua West Road,	China	0086-315-3739286
NO-DRAGON IMPORT Y EXPORT COLTD	17/D-E RICHFULL TRADE PLAZA,258 ZHONGHE MIDDLE ROAD,HANGZHOU,CHINA	China	86-571-87042607
U HOLLY CORPORATION	Holly Bldg., 50 Zhonghua Rd., Nanjing 210001, China	China	86 25 52278888
N MACHINERY I AND E CORP	2,TONGFUXIANG,XIYULONGST CHENGDU, SICHUAN, P.R. CHINA	China	86-28-6743535
DIY TOOLS Y HARDWARE CO LTD CHINA	AMP Building.,No.199 Tai An Road, Hangzhou, China	China	86-571-87661398
D HENGLIANG INTERNATIONAL ECONOMIC TRADE CORP	Tianze Building, No. 72, 2nd Keji Road, Xi, Shaanxi, Shaanxi, China	China	86-29-88351185
ASIA GROUP HOLDINGS LIMITED	515-1-1,Honghai Business Building,Free Trade Zone, Ningbo, Zhejiang, China	China	86-574-87973588
NG YONGKANG JINTIAN FORGING CO	111 nanbing jiang road ,yuyao, yuyao, Zhejiang, China	China	86-574-62720262
D HOOYA IMP Y EXP CO LTD	Holly Bldg., 50 Zhonghua Rd., Nanjing 210001, China	China	86 25 52278888
CONSULTANS CORPORATION		0	0

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Pdf: 167
 Folio No. 167

461

90
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 108

ANEXO 4

INFORMACIÓN SOBRE LOS CONSUMIDORES INTERMEDIOS.

LOS FOLIOS 109 A 109

**CORRESPONDEN A
INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL DE LA
EMPRESA**

ANEXO 5

IMPORTACIONES A COLOMBIA DE LOS PRODUCTOS OBJETO DE LA SOLICITUD EN LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007.

ANEXO 6.1.												
ANÁLISIS POR PRODUCTOS O GRUPO DE PRODUCTOS												
VOLUMEN DE IMPORTACIONES EFECTIVAS - DIAN												
Subpartida arancelaria 82.01.10.00												
UNIDAD DE MEDIDA_Kg												
Pais de Origen	200401	200402	TOTAL AÑO	200501	200502	TOTAL AÑO	200601	200602	TOTAL AÑO	200701	200702	TOTAL AÑO
CHINA	887	25.492	26.379	51.183	70.179	121.363	133.286	172.925	306.211	521.970	448.678	970.649
MEXICO	328	31.702	32.030	61.471	59.421	120.892	68.226	65.733	133.959	65.116	37.849	102.965
EL SALVADOR			0	1	42.196	42.196	20.837	27.767	48.604	5.614	14.165	19.779
HONG KONG			0			0		13.674	13.674	2		2
BRASIL	1.835	79.153	80.988	2.583	19.674	22.257	11.137	3.036	14.173	10.265	3.302	13.567
ESTADOS UNIDO	199	192	391	472	723	1.195	643	1.194	1.838	940	557	1.497
MALAYSIA	19		19	222	113	335	150	668	818	2.256	193	2.449
CANADA			0	19	147	166	69	375	444		154	154
OTROS	353	390	743	29	3	32	57	32	89	4.696	1.004	5.700
TOTAL	3.620	136.929	140.550	115.980	192.457	308.437	234.406	285.404	519.810	610.859	505.902	1.116.761
Fuente: Cifras DIAN												

DIRECCION DE COORDINACION ECONOMICA
 Version 10/10/09
 Folio No. 111

22

D 6.2.												
SIS POR PRODUCTOS O GRUPO DE PRODUCTOS												
R FOB DE LAS IMPORTACIONES EFECTIVAS - DIAN												
rtida arancelaria 82.01.10.00												
RES DE LOS ESTADOS UNIDOS												
Pais de Origen	200401	200402	TOTAL AÑO	200501	200502	TOTAL AÑO	200601	200602	TOTAL AÑO	200701	200702	TOTAL AÑO
CO	2.053	33.856	35.909	49.200	78.781	127.981	139.074	158.319	297.393	803.233	459.814	1.263.047
EL SALVADOR	1.161	49.942	51.103	91.142	90.572	181.715	105.409	98.519	203.928	102.242	65.293	167.535
HONG KONG			0	1	70.461	70.462	33.776	54.955	88.731	15.224	40.382	55.606
INDONESIA			0			0		12.201	12.201	3	0	3
ESTADOS UNIDOS	4.505	94.030	98.535	7.275	39.523	46.798	19.999	11.096	31.095	28.984	10.314	39.298
ASIA	1.574	2.367	3.941	5.714	5.576	11.290	4.463	6.715	11.178	10.609	8.861	19.469
INDIA	180	0	180	1.667	951	2.618	1.302	4.479	5.781	15.491	1.725	17.216
RUSSIA			0	246	3.850	4.096	1.188	9.888	11.076		1.550	1.550
OTROS	1.698	1.367	3.065	213	65	278	203	255	459	4.815	2.258	7.073
TOTAL	11.171	181.562	192.733	155.458	289.780	445.238	305.414	356.428	661.843	980.599	590.198	1.570.797

DIRECCION DE COMERCIO EXTERNO
 Versión Final: 711
 Folio No. 711

ANÁLISIS POR PRODUCTOS O GRUPO DE PRODUCTOS												
VALOR UNITARIO FOB DE IMPORTACIONES EFECTIVAS - DIAN												
Subpartida arancelaria 82.01.10.00												
DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS												
Pais de Origen	200401	200402	TOTAL AÑO	200501	200502	TOTAL AÑO	200601	200602	TOTAL AÑO	200701	200702	TOTAL AÑO
CHINA	2,32	1,33	1,36	0,96	1,12	1,05	1,04	0,92	0,97	1,54	1,02	1,30
MEXICO	3,54	1,58	1,60	1,48	1,52	1,50	1,55	1,50	1,52	1,57	1,73	1,63
EL SALVADOR												
HONG KONG												
BRASIL	2,46	1,19	1,22	2,82	2,01	2,10	1,80	3,65	2,19	2,82	3,12	2,90
ESTADOS UNIDOS	7,91	12,30	10,07	12,11	7,72	9,45	6,94	5,62	6,08	11,28	15,92	13,01
MALAYSIA	9,68	#¡DIV/0!	9,68	7,51	8,39	7,81	8,68	6,71	7,07	6,87	8,95	7,03
CANADA												
OTROS	4,81	3,51	4,12	7,40	21,60	8,74	3,55	7,97	5,14	1,03	2,25	1,24
TOTAL	3,09	1,33	1,37	1,34	1,51	1,44	1,30	1,25	1,27	1,61	1,17	1,41

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Final
 Folio No. 215

DA

XO 6.1.												
ANÁLISIS POR PRODUCTOS O GRUPO DE PRODUCTOS												
MONTAJE DE IMPORTACIONES EFECTIVAS - DIAN												
Partida arancelaria 82.01.30.00												
UNIDAD DE MEDIDA_Kg												
País de Origen	200401	200402	TOTAL AÑO	200501	200502	TOTAL AÑO	200601	200602	TOTAL AÑO	200701	200702	TOTAL AÑO
ARGENTINA	62.431		62.431	53.704	53.070	106.774	55.432	183.459	238.891	120.154	28.173	148.327
BRASIL	7.603	18.428	26.031	5.455	36.411	41.867	61.872	173.649	235.521	122.631	324.560	447.191
CHILE	63.736	71.046	134.782	51.886	40.810	92.696	33.249	31.830	65.079	24.243	25.505	49.748
EL SALVADOR			0	12	900	912	5.729	8.280	14.009	1.096	3.201	4.297
FRANCIA (FOR)	7.307	6.844	14.151	1.817	706	2.523	1.855	5.779	7.634	4	599	603
INDONESIA	10.666	2.917	13.582	2.203	9.394	11.597	2.167	2.930	5.097	8.076	4.128	12.204
ESTADOS UNIDOS	1.572	1.549	3.121	3.166	34	3.201	1.715	2.391	4.106	182	1.945	2.128
INDIA	1.958	491	2.449	2.048	1.128	3.176	2.367	1.630	3.997	657	669	1.325
INDONESIA	956	436	1.392	1.701	1.091	2.793	1.462	8.929	10.391	4.599	2.850	7.449
JAPÓN	156.229	101.711	257.939	121.993	143.545	265.538	165.848	418.877	584.724	281.642	391.631	673.273
Nota: Cifras DIAN												

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Final
 Folio No. 118

15

CÓDIGO 6.2.												
ANÁLISIS POR PRODUCTOS O GRUPO DE PRODUCTOS												
POR FOB DE LAS IMPORTACIONES EFECTIVAS - DIAN												
Partida arancelaria 82.01.30.00												
PRODUCTOS ORIGENARIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS												
País de origen	200401	200402	TOTAL AÑO	200501	200502	TOTAL AÑO	200601	200602	TOTAL AÑO	200701	200702	TOTAL AÑO
ARGENTINA	59.341		59.341	64.605	73.550	138.155	70.258	224.672	294.929	160.322	35.112	195.435
ARGENTINA	11.624	35.668	47.292	10.076	59.662	69.738	64.100	191.890	255.990	143.011	334.434	477.445
BOLIVIA	95.025	126.598	221.623	96.892	73.896	170.788	53.314	57.252	110.565	48.882	49.782	98.664
BRAZIL			0	223	1.800	2.023	12.178	18.720	30.898	3.288	10.437	13.726
CHINA (FOR)	14.514	15.928	30.442	4.433	2.176	6.609	4.048	15.862	19.911	11	2.640	2.651
CHINA	21.946	8.414	30.361	6.579	22.643	29.222	8.530	10.788	19.319	22.960	14.025	36.984
ESTADOS UNIDOS	2.573	3.153	5.726	4.417	125	4.542	5.352	3.494	8.846	3.249	9.417	12.666
INDONESIA	7.900	2.387	10.287	9.646	5.268	14.914	10.917	6.400	17.317	4.756	3.819	8.575
JAPÓN	3.606	1.860	5.466	7.490	7.666	15.157	7.708	19.152	26.860	8.224	20.157	28.380
MEXICO	216.530	194.009	410.539	204.361	246.786	451.147	236.406	548.229	784.635	394.703	479.823	874.526

DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERNO
 Versión 1.0.1.0
 Folio No. 115

0/0

ANEXO 6.3.												
ANÁLISIS POR PRODUCTOS O GRUPO DE PRODUCTOS												
POR UNITARIO FOB DE IMPORTACIONES EFECTIVAS - DIAN												
Artículo arancelario 82.01.30.00												
PRODUCTOS DE LOS ESTADOS UNIDOS												
Pais de Origen	200401	200402	TOTAL AÑO	200501	200502	TOTAL AÑO	200601	200602	TOTAL AÑO	200701	200702	TOTAL AÑO
A	0,95		0,95	1,20	1,39	1,29	1,27	1,22	1,23	1,33	1,25	1,32
A	1,53	1,94	1,82	1,85	1,64	1,67	1,04	1,11	1,09	1,17	1,03	1,07
AZUELA	1,49	1,78	1,64	1,87	1,81	1,84	1,60	1,80	1,70	2,02	1,95	1,98
EL SALVADOR				18,52	2,00	2,22	2,13	2,26	2,21	3,00	3,26	3,19
FORMOSA (FORMOSA)	1,99	2,33	2,15	2,44	3,08	2,62	2,18	2,74	2,61	2,64	4,40	4,39
GUAYMAL	2,06	2,88	2,24	2,99	2,41	2,52	3,94	3,68	3,79	2,84	3,40	3,03
ESTADOS UNIDOS	1,64	2,04	1,83	1,40	3,64	1,42	3,12	1,46	2,15	17,83	4,84	5,95
CO	4,03	4,86	4,20	4,71	4,67	4,70	4,61	3,93	4,33	7,24	5,71	6,47
OS	3,77	4,26	3,93	4,40	7,02	5,43	5,27	2,14	2,58	1,79	7,07	3,81
L	1,39	1,91	1,59	1,68	1,72	1,70	1,43	1,31	1,34	1,40	1,23	1,30

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR
 Versión Política: 116
 Folio No. 116

67

ANEXO 6

INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007 DE PALAS.

- **CUADRO DE VARIABLES DE DAÑO**
- **ESTADO DE COSTOS**
- **ESTADO DE RESULTADOS**
- **INFORMACIÓN SOBRE INVENTARIOS,
PRODUCCIÓN Y VENTAS.**

LOS FOLIOS 118 A 136.

**CORRESPONDEN A
INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL DE LA
EMPRESA**

ANEXO 7

INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007 DE AZADONES.

- **CUADRO DE VARIABLES DE DAÑO**
- **ESTADO DE COSTOS**
- **ESTADO DE RESULTADOS**
- **INFORMACIÓN SOBRE INVENTARIOS,
PRODUCCIÓN Y VENTAS.**

LOS FOLIOS 138 A 156

**CORRESPONDEN A
INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL DE LA
EMPRESA**

ANEXO 8

INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007 DE BARRAS.

- **CUADRO DE VARIABLES DE DAÑO**
- **ESTADO DE COSTOS**
- **ESTADO DE RESULTADOS**
- **INFORMACIÓN SOBRE INVENTARIOS,
PRODUCCIÓN Y VENTAS.**

LOS FOLIOS 158 A 176

**CORRESPONDEN A
INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL DE LA
EMPRESA**

ANEXO 9

INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS AÑOS 2005, 2006 Y 2007 DE ZAPAPICOS.

- **CUADRO DE VARIABLES DE DAÑO**
- **ESTADO DE COSTOS**
- **ESTADO DE RESULTADOS**
- **INFORMACIÓN SOBRE INVENTARIOS,
PRODUCCIÓN Y VENTAS.**

LOS FOLIOS 178 A 196

**CORRESPONDEN A
INFORMACIÓN
CONFIDENCIAL DE LA
EMPRESA**

102

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 197

ANEXO 10

CD QUE INCLUYE LOS ARCHIVOS ELECTRÓNICOS DE LOS ANEXOS 6, 7, 8 Y 9.

DIRECCION DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 198

103

ADJUNTOS

104
DIRECCIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

Versión Pública:

Folio No. 199

ADJUNTO 1

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS COLOMBIANOS.

105

DIRECCION DE COMERCIO
Verificación Pública:
Folio No. 200

CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACION
DE ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO
CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA

"EN JUNIO DE ESTE AÑO SE ELEGIRA JUNTA DIRECTIVA DE LA CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA. LAS INSCRIPCIONES DE CANDIDATOS DEBEN HACERSE EN LA PRIMERA QUINCENA DE MAYO. PARA INFORMACION DETALLADA DIRIGIRSE A LA SEDE PRINCIPAL DE LA ENTIDAD O COMUNICARSE A LOS SIGUIENTES TELEFONOS 5766124 o 5766227".

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA, en ejercicio de las facultades conferidas por los artículos 43 y 144 del decreto 2150 de 1995 y su reglamentario el Decreto 0427 de 1996.

CERTIFICA

NOMBRE	ASOCIACION NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA
SIGLA	ANDI
DIRECCION DE LA ENTIDAD	Cra. 43A No.1-50 Torre 2 Edf.San Fernando Plaza Piso 9
DOMICILIO	MEDELLIN
No. ESAL	21-001172-28
NIT	890900762-5

CERTIFICA

CONSTITUCION: Que mediante certificado especial del 24 de febrero de 1997, expedido por la Gobernación de Antioquia, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 7o, del Decreto 0427 de marzo 5 de 1996, en el cual se indica el reconocimiento de personería jurídica según Resolución No.168 del 4 de octubre de 1944, inscrito en esta Cámara de Comercio el 18 de marzo de 1997, en el libro 1o., bajo el No.1247, se registró una Entidad sin ánimo de lucro denominada:

ASOCIACION NACIONAL DE INDUSTRIALES "ANDI"
también podrá utilizar la sigla: ANDI

CERTIFICA

REFORMAS: Que hasta la fecha la Entidad sin ánimo de lucro ha sido reformada por los siguientes documentos:

Acta No.56 del 11 de enero de 2000, de la ASAMBLEA GENERAL.

Acta No. 59 de agosto 29 de 2003 de la Asamblea General de Afiliados, registrada en esta Cámara de Comercio el 25 de febrero de 2004, en el libro 1o., bajo el No. 455, mediante la cual entre otras reformas, cambia el nombre de la Entidad por: ASOCIACION NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA. Se identificará con la sigla: ANDI.

No. CC 17810965

DIRECCION DE COMERCIO Y VALORES - NIT 89112816

Acta No.62 de agosto 25 de 2006, de la Asamblea General Ordinaria de Afiliados.

CERTIFICA

VIGENCIA: Que la Entidad sin ánimo de lucro no se halla disuelta y su duración es Indefinida.

CERTIFICA

OBJETO SOCIAL:

En su calidad de vocero de los intereses de la Empresa privada, la ASOCIACION NACIONAL DE EMPRESARIOS DE COLOMBIA -ANDI- tendrá por objeto:

a. Defender, fomentar y difundir los principios políticos, económicos y sociales del sistema de libre empresa, basado en la dignidad humana, en la libertad, la democracia política, la justicia social y el respeto a la propiedad privada.

Así mismo, propender por la vigencia y el respeto de los valores éticos dentro de la comunidad empresarial.

b. Procurar el desarrollo económico y tecnológico del país y la elevación del progreso social de todos los colombianos, colaborando con el Estado en todo cuanto sea necesario para obtener estos fines.

c. Actuar ante las ramas legislativa y ejecutiva del poder público, y en general ante los organismos del Estado para procurar, por la vía de la concertación, normas convenientes para la Nación, los sectores económicos y los afiliados de la Asociación.

d. Mantener contacto, en representación del sector privado, con entidades nacionales y extranjeras que se ocupen de asuntos económicos y sociales, y facilitar a los afiliados la información que pueda serles útil.

e. Adelantar campañas para explicar y difundir los meritos de la democracia política y económica, así como las ventajas de un mercado libre y competitivo.

f. Cooperar en la defensa de los legítimos intereses de sus afiliados, organizando los servicios que presta la Asociación, así como buscar la solidaridad de los sectores y gremios que representa, para el mejor cumplimiento de estos objetivos.

CERTIFICA

QUE EL PATRIMONIO DE LA ENTIDAD ES: \$0

Por Certificado Especial del 24 de febrero de 1997, expedido por la Gobernación de Antioquia, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 7o, del Decreto 0427 de marzo 5 de 1996, en el cual se indica el reconocimiento de personería jurídica según Resolución No.168 del 4 de

octubre de 1944, inscrito en esta Cámara de Comercio el 18 de marzo de 1997, en el libro 1o., bajo el No.1247.

CERTIFICA

REPRESENTACION LEGAL: Que la representación legal esta a cargo de un Presidente.

CERTIFICA

CARGO	NOMBRE	CEDULA
PRÉSIDENTE	LUIS CARLOS VILLEGAS ECHEVERRI	4558806
SUPLENTE 1	HERNAN PUYO FALLA	17105754
SUPLENTE 2	JUAN CARLOS BELTRAN CARDONA	10105137

CERTIFICA

FUNCIONES DEL PRESIDENTE: Son funciones del Presidente:

a. Aplicar las políticas y estrategias generales para alcanzar las metas establecidas por la Asamblea y la Junta de Dirección General.

En desarrollo de esta responsabilidad, podrá emitir las declaraciones públicas que comprometan a la entidad, pudiendo delegar estas atribuciones en otros funcionarios de la Asociación para que lo hagan conforme a sus instrucciones.

b. Llevar la representación de la Asociación, así como dirigir su acción administrativa.

c. Crear y suprimir los cargos que sean indispensables para la buena marcha de la entidad, salvo aquellos cuya creación corresponde a la Junta de Dirección General.

d. Designar y remover los Vicepresidentes y Asesores de la Presidencia, informando de sus designaciones a la Junta de Dirección General.

Igualmente nombrar y remover los demás empleados que no dependan de la Asamblea General.

e. Fijar los salarios al personal de la Asociación, de acuerdo con las políticas trazadas por la Junta de Dirección General.

f. Constituir Comités consultivos para el estudio de los problemas que a su juicio requieran una atención especial.

g. Constituir los apoderados que sean indispensables de acuerdo con los requerimientos de la Asociación.

h. Realizar u ordenar que se realicen los actos o contratos convenientes para la buena marcha de la Asociación.

En los casos contemplados por los Estatutos, deberá solicitar autorización a la Junta de Dirección General.

No. CC17810966

VALORES: INT. 00212018 8

i. Cumplir las demás funciones que le asignen la Asamblea General y la Junta de Dirección General.

CERTIFICA

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
FIRMA REVISORA FISCAL	DELOITTE & TOUCHE LTDA	860.005.813
	DESIGNACION	

Por Acta No.56, del 10 de agosto de 2000, de la Asamblea General, registrada en esta Cámara el 16 de marzo de 2001, en el libro 1, bajo el número 470.

REVISORA FISCAL PRINCIPAL	ALEJANDRA DEL CARMEN	43.164.755
	BETANCOURT POSADA	
	DESIGNACION	

Por comunicación del 27 de noviembre de 2006, de la Firma Revisora Fiscal, registrada en esta Cámara el 28 de noviembre de 2006, en el libro 1, bajo el número 3866

REVISOR FISCAL SUPLENTE	KATHERINE OSPINA TAMAYO	32.207.606
	DESIGNACION	

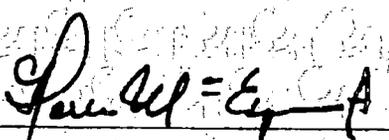
Por Comunicación del 12 de junio de 2007, de la Firma Revisora Fiscal, registrada en esta Cámara el 20 de junio de 2007, en el libro 1, bajo el número 2587.

CERTIFICA

Que en la CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN PARA ANTIOQUIA, no aparece inscripción posterior a la anteriormente mencionada, de documentos referentes a reforma, disolución, liquidación o nombramiento de representantes legales de la expresada entidad.

Los actos de inscripción aquí certificados quedan en firme cinco (5) días hábiles después de la fecha de su notificación, siempre que no hayan sido objeto de los recursos de la vía gubernativa en los términos establecidos en el artículo 50 del Código Contencioso Administrativo.

Medellin, Abril 15 de 2008 Hora: 10:49 AM



GLORIA MARIA ESPINOSA ALZATE