



**República Argentina - Poder Ejecutivo Nacional**  
1983/2023 - 40 AÑOS DE DEMOCRACIA

**Acta firma conjunta**

**Número:**

**Referencia:** Acta N° 2511

---

**ACTA N° 2511**

En la ciudad de Buenos Aires, a los 4 días del mes de mayo de 2023, con la asistencia del Directorio Lic. Mayra Blanco, Lic. Esteban M. Ferreira y Lic. Nicolás González Roa y Dr. Juan José Tufaro, se da comienzo a la sesión convocada para el día de la fecha en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94.

La presente tiene por finalidad emitir la determinación final en el ámbito de competencia de esta Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) en los términos del Artículo 3 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio<sup>[1]</sup> aprobado por la Ley N° 24.425 y el Decreto Reglamentario N° 1.393/08 en la investigación por prácticas de dumping en las importaciones de “*Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*”<sup>[2]</sup> originarias de la República Popular China<sup>[3]</sup>, que tramita en el Expediente Electrónico (EE) CNCE N° EX-2022-24638155- -APN-DGD#MDP.

La solicitud fue presentada, en nombre de la rama de producción nacional, por la firma FERRUM S.A. DE CERÁMICA Y METALURGIA<sup>[4]</sup>.

Los miembros del Directorio cuentan con el Informe Técnico Previo a la Determinación Final IF-2023-46862540-APN-CNCE#MEC<sup>[5]</sup> elaborado por el equipo técnico sobre la base de la información aportada en el expediente y otras fuentes públicas.

**I. ANTECEDENTES<sup>[6]</sup>**

El 15 de marzo de 2022, la empresa FERRUM presentó ante la SSPYGC una solicitud de apertura de investigación por presunto dumping en las importaciones de artículos sanitarios originarios de China. Dicha solicitud ingresó a esta CNCE el 16 de marzo.

El 27 de abril de 2022, mediante Resolución ex Secretaría de Industria, Economía del Conocimiento y Gestión Comercial Externa (SIECYGCE) N° 246/2022 (RESOL-2022-246-APN-SIECYGCE#MDP) publicada en el Boletín Oficial el 28 de abril de 2022, se declaró procedente la apertura de la presente investigación.

El 29 de septiembre de 2022, mediante Resolución de la Secretaría de Comercio (SC) N° 24/2022 (publicada en el B.O. 30 de septiembre de 2022), se resolvió continuar la presente investigación sin la aplicación de derechos provisionales.

El 16 de noviembre de 2022, mediante Nota N° NO-2022-123829847-APN-SSPYGC#MEC, la SSPYGC remitió el ofrecimiento de compromiso de precios de la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD a fin de que se proceda al análisis del mismo en el marco de lo establecido en el Capítulo V del Decreto N° 1.393/08.

El 23 y 30 de noviembre de 2022 esta CNCE solicitó aclaraciones a la firma oferente del compromiso de precios. Se recibió respuesta el 28 de noviembre y 6 de diciembre.

Con fecha 3 de enero de 2023 por instrucción del Directorio mediante NO-2023-01055299-APN-CNCE#MEC se incorporó a las actuaciones Información Sistematizada de los Hechos Esenciales (ISHE), Informe GINC-GID/ISHE N° 01/23 – IF-2023-01028973-APN-CNCE#MEC.

El 5 de enero de 2023 mediante Acta N° 2489 (IF-2023-02080273-APN-CNCE#MEC) la CNCE concluyó que, desde el punto de vista de su competencia, *“el compromiso de precios presentado por las firmas FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD no reúne las condiciones previstas por la legislación vigente en cuanto a la eliminación del efecto perjudicial del dumping sobre la rama de producción nacional y que, por lo tanto, no corresponde su aceptación”*.

El 17 de enero de 2023 mediante NO-2023-06431504-APN-SSPYGC#MEC la SSPYGC remitió el informe técnico relativo al compromiso de precios ofrecido por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD (IF-2023-00471760-APN-SC#MEC). En el mismo se concluyó que, el compromiso de precios ofrecido por dichas firmas estaría cumpliendo con lo dispuesto en el Artículo 8 apartado 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Ronda Uruguay), en el sentido que *“Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping”*.

El 24 de enero de 2023 se recibió mediante NO-2023-09042870-APN-SSPYGC#MEC la instrucción de la SSPYGC para analizar un nuevo compromiso de precios presentado por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD.

El 27 de enero de 2023, mediante ME-2023-10166344-APN-SC#MEC, la SC autorizó a la utilización del plazo adicional previsto por el artículo 29 del Decreto N° 1.393/08.

El 9 de febrero de 2023, mediante NO-2023-15109953-APN-SC#MEC, la SC autorizó el uso del plazo adicional previsto en el artículo 30 del Decreto N° 1.393/08 a efectos de emitir la determinación final de daño.

El 17 de febrero de 2023 mediante Acta N° 2.498 (IF-2023-18562104-APN-CNCE#MEC) la CNCE concluyó que, desde el punto de vista de su competencia, *“el compromiso de precios presentado por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD. no reúne las condiciones previstas por la legislación vigente en cuanto a la eliminación del efecto perjudicial del dumping sobre la rama de producción nacional y que, por lo tanto, no corresponde su aceptación”*.

El 27 de febrero de 2023 mediante NO-2023-21346183-APN-SSPYGC#MEC la SSPYGC remitió el informe técnico relativo al segundo compromiso de precios ofrecido por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD. (IF-2023-11966455-APN-SC#MEC). En el mismo se concluyó que, el compromiso de

precios ofrecido por dichas firmas estaría cumpliendo con lo dispuesto en el Artículo 8 apartado 1 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Ronda Uruguay), en el sentido que “*Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping*”.

Por Nota NO-2023-21347942-APN-SSPYGC#MEC de fecha 27 de febrero de 2023, se recibió el Informe Final del Margen de Dumping (IF-2023-14573394-APN-SC#MEC) de la SSPYGC. El margen final de dumping calculado fue de 235,20%.

El 10 de abril de 2023, mediante NO-2023-38629931-APN-CNCE#MEC, se solicitó a la SC que, atento a la complejidad técnica del caso y con la finalidad de arribar a una determinación final, extienda el plazo de la investigación conforme lo establecido por el art. 5, párr. 10 del Acuerdo sobre Dumping. Se recibió autorización el 26 de abril mediante nota NO-2023-47148327-APN-SC#MEC.

## **II. MARCO LEGAL DE LA DETERMINACIÓN FINAL DE DAÑO**

La normativa específica aplicable a esta investigación es el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 de la Organización Mundial del Comercio, aprobado por la Ley N° 24.425 y su Decreto reglamentario N° 1.393/08.

Los incisos a) y d) del artículo 3ro. del Decreto N° 766/94 establecen que la CNCE es competente para conducir las investigaciones y el análisis de daño a la producción nacional causado por prácticas de dumping en el comercio internacional, así como para proponer las medidas que fueran pertinentes para paliarlo.

El artículo 30 del Decreto N° 1.393/08 establece que “*la Comisión (...) procederá a formular su determinación final de daño a la rama de producción nacional y de relación de causalidad entre éste y el dumping o la subvención, elevando sus conclusiones a la Secretaría y remitiendo copia de dicho informe a la Subsecretaría. Asimismo, de corresponder, deberá proponer las medidas definitivas que fueren pertinentes para paliar el daño, indicando la metodología utilizada para el cálculo de las mismas*”.

Asimismo, el artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping establece: “*La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:*

- i. una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;*
- ii. una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;*
- iii. el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y*
- iv. las existencias del producto objeto de la investigación.”*

El Informe Técnico y la determinación final de la Comisión son el resultado de la evaluación de los elementos

contenidos en el expediente, en especial de aquellos incorporados al mismo a partir de la determinación preliminar de amenaza de daño y de relación de causalidad expuesta en el Acta de Directorio N° 2.452 y su evaluación en el marco de las normas vigentes que rigen cada aspecto de la investigación, tal como se analiza en las secciones siguientes.

### **III. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN**

Conforme a lo establecido por la Resolución ex SIECYGCE N° 246/22, el producto investigado fue definido como “*artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*” originarios de China, que clasifica por las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (NCM) 6910.10.00, Sistema Informático Malvina (SIM) 210, 290, 410, 490, 510, 590, 610, 690, 710 y 790) y 6910.90.00, SIM 210, 290, 410, 490, 510, 590, 610, 690, 710 y 790. Para un detalle del régimen arancelario se remite al Anexo I del Informe Técnico.

En la tabla III.1 del Informe Técnico se presenta el detalle de los antecedentes de investigaciones antidumping que involucraron a los artículos sanitarios. No se realizaron en Argentina investigaciones relacionadas con artículos sanitarios de cerámica en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y del Acuerdo Sobre Salvaguardias de la OMC.

### **IV. PRODUCTO SIMILAR**

La legislación vigente exige que una determinación acerca de la existencia de daño a la industria nacional esté basada en una investigación acerca del efecto que las importaciones objeto de dumping causan a los productores de los productos similares a los importados (Artículo 3 del Acuerdo Antidumping).

A tal fin, el párrafo 6 del artículo 2 del Acuerdo Antidumping expresa que “*se entenderá que la expresión “producto similar” (“like product”) significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado*”.

Mediante el Acta N° 2.422 (de Existencia de Producto Similar y Representatividad) el Directorio de esta CNCE determinó que los “*Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*” de China encontraban un producto similar nacional. Dicha determinación fue ratificada mediante las Actas N° 2.425 (Existencia de Pruebas de Daño y Causalidad previas a la Apertura) y N° 2.452 (de Determinación Preliminar de Daño y Causalidad).

A continuación, se expondrá, en forma sintética, la información relativa a las características físicas, los usos y sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización y la percepción del usuario, tanto respecto del producto objeto de investigación como del producto similar nacional. Ello basado en la información brindada por la empresa productora nacional en su solicitud, su respuesta al cuestionario de la CNCE y en las distintas instancias del procedimiento; por las importadoras PRINGLES SAN LUIS, QUEIJA y PIAZZA HIDROSANITARIOS en sus respuestas al cuestionario de la CNCE y posteriores presentaciones, y por la exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD<sup>[7]</sup> en su propuesta de compromiso de precios. Adicionalmente se emplean datos de los sitios de internet de la peticionante, de IRAM y de empresas que elaboran o comercializan compuestos patentados para mesadas que en algunos usos sustituyen a los lavatorios

Ante todo, cabe mencionar que el producto nacional presenta la misma denominación que el importado objeto de investigación y que FERRUM informó que no existen diferencias significativas entre ambos productos, más allá

de algunas asociadas al diseño y la calidad. Las importadoras QUEIJA, PRINGLES SAN LUIS y PIAZZA HIDROSANITARIOS se expresaron en forma similar.

#### **IV.1. Características físicas**

El producto bajo análisis está elaborado con materiales cerámicos (porcelana o loza) y se compone de distintos artículos, tal como surge de su propia definición.

En Argentina se producen inodoros cortos y largos (con cisterna acoplada), cisternas (depósitos), lavatorios, lavatorios para apoyar (bachas), columnas (pedestales) y bidés. FERRUM elabora distintas líneas de productos.

PIAZZA HIDROSANITARIOS importa distintas líneas de inodoros largos, depósitos, bachas y bidés mientras que en el caso de PRINGLES SAN LUIS sus importaciones corresponden a inodoros, depósitos y bachas. QUEIJA importa exclusivamente bachas.

A continuación, se describen las principales características de los distintos artículos sanitarios de cerámica en función de lo informado por las partes:

Respecto a los inodoros y cisternas, los primeros son artefactos diseñados para recoger y evacuar hacia una instalación de saneamiento y evitar además la salida de olores mediante un desagüe acodado que retiene un volumen de agua, formando así un cierre hidráulico. Pueden o no llevar pie y se diferencian principalmente entre cortos (con cisterna separada para colgar) y largos (con cisterna acoplada). Asimismo, según surge del ofrecimiento de compromiso de JUNJING, existen inodoros largos “de una pieza”, de aspecto más compacto que los otros. El depósito o cisterna genera una importante descarga de agua al inodoro en poco tiempo y deja solo agua limpia en el codo del tapón y en la taza. El sistema del depósito está compuesto por las válvulas de entrada de agua y de descarga de agua con desborde y el sistema de accionamiento de la descarga.

El bidé es un complemento del inodoro para higiene personal, con conexión de agua caliente y fría, es de una sola pieza y puede contar con más de un orificio de salida.

Por último, el lavatorio es un recipiente en el que se vierte agua fría y caliente para el aseo personal mediante canillas. En su parte inferior tienen una válvula de desagüe conectada al saneamiento. Es habitual que el lavatorio se ubique por encima de una columna o pedestal también de porcelana o loza sanitaria. Asimismo, existen lavatorios para apoyar en otras superficies (bachas de apoyar).

El equipo técnico de la CNCE señaló que, al evaluar los catálogos de FERRUM se observan en sus modelos diferencias de diseño y terminación, bajo distintos aspectos. Existen líneas de diseños tradicionales con terminaciones redondeadas, en color blanco y menor peso y tamaño que otras líneas que cuentan con artículos con variedad de colores y detalles de diseño, tales como secciones rectangulares en inodoros y bidés, así como también diseños lisos de tipo minimalista. Con relación a estos aspectos, las mismas diferencias también se observan entre las distintas líneas de PIAZZA HIDROSANITARIOS (aunque en su catálogo solo constan artículos en color blanco).

FERRUM informó que *“los atributos básicos que exponen las diferencias entre los distintos modelos son el tamaño y el peso, variables relacionadas dado que no existen diferencias determinantes en los espesores (...) En general, las piezas más pequeñas y de menor volumen son más económicas y sencillas de fabricar”*. Asimismo, *los modelos “con superficies limpias y extendidas y con ángulos vivos entre ellas son de fabricación más compleja ya que aún pequeñas diferencias en la composición de la pieza expuestas al ciclo de cocción (...)”*

*pueden generar deformaciones o roturas inaceptables*". De acuerdo a la peticionante, las piezas *"grandes, pesadas, con superficies planas y ángulos vivos caracterizan a las líneas de lujo mientras que, por el contrario, piezas chicas, livianas, redondeadas y poco ornamentadas son propias de las líneas económicas"*.

Para sus lavatorios QUEIJA informó que *"los elementos determinantes son las medidas y las formas"*. Agregó que *"las formas externas se identifican a simple vista, ya que pueden ser circulares, ovaladas, rectangulares o cuadradas, e incluir uno, tres o ningún agujero, para la colocación de la grifería. Las terminaciones en todos los casos son redondeadas. En cuanto al peso, varía dependiendo el modelo. A modo de ejemplo, el más liviano (BCH07) pesa 4,05 kg y el más pesado (...) 11,865 kg"*.

FERRUM y PIAZZA HIDROSANITARIOS informaron que sus artículos sanitarios de cerámica conforman distintas líneas o niveles (económico, intermedio y de lujo). Asimismo, FERRUM indicó que sus artículos representativos corresponden a su línea económica Andina, mientras que PIAZZA HIDROSANITARIOS consignó como económica a su línea Garda.

El equipo técnico observó que, en virtud de las características físicas o el diseño, los artículos identificados como económicos por cada empresa no serían estrictamente comparables. Los inodoros y bidets de la línea Garda de PIAZZA HIDROSANITARIOS tienen dimensiones superiores y, por lo tanto, mayor peso que los correspondientes a la línea Andina de FERRUM. En particular, los inodoros Garda de PIAZZA HIDROSANITARIOS son largos, mientras que los incluidos en la línea Andina son cortos, en tanto que los bidets Garda, además de un mayor tamaño, tienen fondo con diseño rectangular mientras que los bidets Andina son de forma redondeada y con menos materia prima. Por su parte, el lavatorio representativo y de menor peso informado por QUEIJA (bacha de apoyar ovalada BCH07) presenta un diseño oval con superficie lisa mientras que el lavatorio Andina de FERRUM es de diseño tradicional. En la tabla IV.1 del Informe Técnico se expone una comparación de inodoros, bidets y depósitos de las líneas Garda y Andina.

Con posterioridad a la determinación preliminar FERRUM aclaró que *"la línea Andina corresponde al segmento económico inferior y no es comparable en forma directa con la línea Garda"*. Al respecto, FERRUM informó que en dicho segmento son comparables los inodoros y depósitos Vessanti Agne y Sensi D'acqua Asis 2, importados por empresas que no presentaron información en la presente investigación. Agregó que sus líneas Mayo y Atuel son comparables con la línea Garda de PIAZZA HIDROSANITARIOS y están dirigidas al segmento económico, pero *"por encima' de la línea Andina"*.

Asimismo, FERRUM informó que para la comparación con la bacha de apoyar BCH07 de QUEIJA corresponde emplear su bacha de apoyar Persis Chica (PRS-BH-092-BL).

En virtud de la información obrante en el expediente, no surgen diferencias entre los artículos sanitarios nacionales y los importados de China respecto a sus características físicas esenciales.

## **IV.2. Usos y sustituibilidad**

Los artículos sanitarios de cerámica se emplean para usos higiénicos, siendo productos destinados a conformar las instalaciones de un baño. Según el artículo, están diseñados para permitir el paso del agua con evacuación total de sólidos y/o líquidos (inodoros y bidés), almacenar agua (depósitos), contener y evacuar agua (lavatorios) y sostener el lavatorio (pedestales).

FERRUM manifestó que no existen sustitutos para inodoros y bidés *"debido a que la cerámica esmaltada y cocida tiene características (resistencia, dureza, tersura y costo) ideales para el uso sanitario y de higiene"*

*personal*”. En el caso de los depósitos, los mismos pueden sustituirse mediante válvulas de descarga directa y dispositivos embutidos en la pared. La peticionante agregó que los pedestales “*compiten cada vez más intensamente con muebles (vanitories) que cumplen una función complementaria similar (sostener al lavatorio a la altura correcta)*”.

En el caso de los lavatorios de cerámica, FERRUM informó que existe sustitución “*con aquellos fabricados con otros materiales*” tales como el cristal templado, granito, mármol, hormigón, bronce, acero inoxidable, madera y materiales registrados como SILESTONE®, TECHNISTONE o CORIAN® (compuestos híbridos de cuarzo, otros minerales, resinas y materiales reciclados, según el caso, usados en particular para mesadas), entre otros. Según FERRUM, aunque el cristal “*mantiene los atributos de resistencia, dureza y tersura que le otorgan su cualidad higiénica*”, el granito, el hormigón o la madera no los poseen y en el caso de algunos materiales compuestos “*se deterioran con el paso del tiempo por la acción de los productos de limpieza*”. PIAZZA HIDROSANITARIOS se expresó en forma similar. No obstante, la peticionante aclaró que dicha situación se registra principalmente en las líneas de lujo.

Tanto en lo relativo a los usos como a la sustituibilidad de los artículos sanitarios, no se observan diferencias entre el producto nacional y el importado objeto de investigación.

### **IV.3. Proceso de producción**

Los artículos sanitarios de cerámica son producidos en base a una materia prima, la barbotina, que es una mezcla húmeda de arcillas, caolines, cuarzos y feldespatos. Las etapas del proceso son las siguientes:

1. Conformado: Puede ser tradicional o a alta presión. En el primer caso la barbotina líquida es introducida en un molde de yeso (en base a matrices plásticas propias) que copia la forma del artefacto sanitario por producir. Cuando el material se espesa en la superficie del molde de yeso (que es poroso) y se alcanza el espesor deseado se destapa la parte inferior del molde y se cuela el resto de la barbotina aún líquida, quedando en el molde la pieza. Luego se abren los moldes, se extrae la pieza en crudo y se procede a su secado en ambientes a temperaturas entre 30°C y 45°C. En el caso del colado a alta presión, se emplean moldes de resina plástica específicos, de fabricación propia o de terceros. La barbotina se inyecta al molde aplicando un gradiente de presión controlado.
2. Esmaltado: Luego del secado se realiza el esmaltado con soplete.
3. Horneado: Las piezas esmaltadas son sometidas al proceso de cocción en hornos de túnel de gran extensión con carros especiales que avanzan lentamente por el horno hacia temperaturas cada vez más elevadas, hasta el momento de la cocción, para luego ir avanzando hacia zonas de menor calor y salir del horno cerca de los 170°C. Cuando el horno alcanza temperaturas superiores a los 1200°C, el producto obtenido es porcelana sanitaria. Cuando el horno no supera los 850°C el resultado es loza sanitaria.
4. Inspección y empaque: Se controla la calidad y funcionamiento y luego se empaquetan los productos.

El proceso de producción de los artículos sanitarios de cerámica de China informado por PIAZZA HIDROSANITARIOS presenta características similares. QUEIJA y PRINGLES SAN LUIS no aportaron información con relación a este respecto.

No surgen en las presentes actuaciones diferencias entre los procesos productivos de los artículos sanitarios de cerámica nacionales e importados de China.

#### IV.4. Normas técnicas

Los artículos sanitarios de cerámica, tanto nacionales como importados, no están sujetos a normas técnicas de cumplimiento obligatorio, aunque existen Normas IRAM específicas y un Reglamento Técnico Marco<sup>[8]</sup>. Las Normas IRAM correspondientes a los artículos sanitarios de cerámica son las siguientes:

Tabla 1. Normas IRAM de los artículos sanitarios de cerámica

<b>Norma</b>	<b>Objeto</b>
11634	Definiciones
11635	Lavatorio, bacha y columna
11636	Inodoro
11637	Bidé
11639	Depósito
11640	Métodos de ensayos generales
11641	Accesorios
11670	Requisitos y métodos de ensayo

Fuente: Norma IRAM 11646:2011.

En 2021 se estableció para los artículos sanitarios de cerámica la Norma IRAM 11670 (“*Artefactos sanitarios de cerámica. Requisitos y métodos de ensayo*”). Sin perjuicio de dicha normativa que afecta el lapso final del período objeto de investigación, de acuerdo al catálogo de FERRUM sus inodoros cumplen con requerimientos de ensayos bajo Norma IRAM 11636, sus depósitos cumplen las Normas IRAM 11639, 11640 y 11646 y los bidés de la línea MARINA cumplen con la Norma IRAM 11637.

Asimismo, por Resolución ex SCI N° 920/21 se aprobó el Reglamento Técnico Marco que establece los requisitos esenciales de calidad y seguridad que deben cumplir los artefactos sanitarios y sus accesorios, de instalación permanente o transitoria, que se comercialicen en Argentina. En tal sentido, se dispuso que se dictarían reglamentos técnicos específicos con los requisitos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad para los productos alcanzados. Si bien FERRUM indicó que dichos requisitos “*son consistentes con aquellos incluidos en la Norma IRAM 11670*” se aclara que a la fecha de elaboración de la presente no fue emitida la referida reglamentación técnica específica.



PIAZZA HIDROSANITARIOS también hizo referencia a la Norma IRAM 11670 y a lo establecido por Resolución ex SCI N° 920/21 mientras que QUEIJA informó que sus lavatorios “*no están alcanzados por las normas mencionadas*”. PRINGLES SAN LUIS no aportó información al respecto.

Asimismo, los requisitos de instalación de los artículos sanitarios de cerámica están fijados por Norma IRAM 11646:2011, que establece alturas de uso, distancias horizontales y verticales y requerimientos de fijación y sellado, entre otros aspectos. Además, informa que las medidas de los artículos sanitarios de cerámica se establecen en las Normas IRAM correspondientes.

PIAZZA HIDROSANITARIOS señaló que “*en el caso de los inodoros existe una diferencia técnica en su instalación basada en la distancia exigida entre la pared y la conexión de la descarga al suelo. En Argentina esa distancia es de 25 cm. Todos nuestros inodoros cumplen con este requisito*”.

El equipo técnico aclaró que la diferencia aludida corresponde a requerimientos en la instalación del artículo mencionado y no a una norma técnica dimensional del artículo exigible por ser importado. En tal sentido, en su ofrecimiento de prueba FERRUM acompañó copia de la Norma IRAM 11646:2011 (Artefactos Sanitarios de Cerámica – Instalaciones) que según dicha firma “*demuestra la inexactitud de las afirmaciones que indican que solo pueden instalarse inodoros con el orificio de descarga a 250 mm de la pared*” ya que “*la norma vigente indica que la distancia de separación del orificio de descarga al plano vertical de referencia puede ser de 250 o 300 mm*”.

En virtud de lo observado en el ejemplar de la Norma IRAM 11646:2011 presentada por FERRUM, el equipo técnico aclaró que las medidas apuntadas por la peticionante corresponden a inodoros largos, mientras que en el caso de los inodoros cortos la norma dispone que la distancia de separación del orificio de descarga al plano vertical sea “*según modelo*”.

Por otra parte, FERRUM cuenta con certificaciones correspondientes a Normas ISO 9001 (gestión de calidad), 45001 (gestión de la seguridad y salud laboral) y 14001 (gestión ambiental).

No hay normas técnicas obligatorias para los artículos sanitarios de cerámica, sin perjuicio del Reglamento Técnico Marco emitido en septiembre de 2021 y los Reglamentos Específicos en proceso de elaboración. Por otra parte, se observa el cumplimiento de normativa técnica por FERRUM y PIAZZA HIDROSANITARIOS y que la peticionante cuenta asimismo con certificaciones de distintos sistemas de gestión.

#### **IV.5. Canales de comercialización**

De acuerdo a lo informado por FERRUM, el producto nacional se comercializa en un 80% a través del canal minorista y el resto a través de distribuidores mayoristas, mientras que en función de lo indicado por las importadoras los artículos sanitarios de cerámica de China también se venden principalmente a través de minoristas en un porcentaje similar, con la salvedad de PRINGLES SAN LUIS que reparte sus ventas en proporciones iguales entre mayoristas y minoristas.

Al interior del canal minorista el destino mayoritario corresponde a los comercios especializados y ferreterías. Respecto a los hipermercados y grandes superficies, dichos comercios cuentan con una mayor participación en el caso del producto importado objeto de investigación.

En función de la información considerada no se observan diferencias significativas en los canales de comercialización del producto nacional y el importado objeto de investigación.

#### **IV.6. Percepción del usuario**

La peticionante informó que el usuario no percibe diferencias importantes de calidad entre los artículos sanitarios de cerámica nacionales e importados objeto de investigación. En tal sentido, según FERRUM las preocupaciones del usuario respecto a estos últimos son el correcto funcionamiento de los inodoros, la oferta de repuestos, la garantía del fabricante y el servicio posventa. No obstante, estos factores *“no son tan determinantes como sí lo es el precio final, principal factor de decisión para la adquisición del producto (especialmente en líneas económicas)”*.

Por su parte, QUEIJA manifestó que *“no existen diferencias relevantes. Desde el punto de vista del usuario la elección de uno u otro producto dependerá de su gusto respecto al diseño”*. PIAZZA HIDROSANITARIOS y PRINGLES SAN LUIS se expresaron en forma similar.

En función de lo expuesto, no existen diferencias significativas respecto a la percepción del usuario entre los artículos sanitarios de cerámica nacionales e importados objeto de investigación.

#### **IV.7. Conclusión**

Teniendo en cuenta lo expuesto y como resultado del análisis de las pruebas aportadas en esta instancia final de la investigación, no se advierten elementos que ameriten modificar las conclusiones de esta Comisión, adoptadas en las Actas N° 2.422, N° 2.425 y N° 2.452, respecto de la existencia de un producto similar nacional.

Por los fundamentos recién expuestos, con la información disponible en esta etapa final, esta CNCE determina que los *“artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés”* originarios de la República Popular China encuentran un producto similar nacional.

#### **V. INDUSTRIA NACIONAL**

Una vez definido el producto similar, corresponde analizar si la CNCE cuenta en esta etapa de la investigación con información suficiente de la rama de producción nacional para evaluar el efecto de las importaciones objeto de dumping. En tal sentido, el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping expresa: *“a los efectos del presente Acuerdo, la expresión ‘rama de producción nacional’ se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos”*.

Conforme surge de la información certificada por la CÁMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS DE CERÁMICA, FERRUM representó entre el 51% y 60% de la producción nacional durante el período considerado.

La citada Cámara identificó entre las otras empresas productoras que conforman la industria nacional a la firma ROCA ARGENTINA, que no está adherida a la mencionada Cámara y tuvo una participación entre el 32% y 37% de la producción nacional, y otros productores que tuvieron una participación minoritaria dentro de la producción nacional, entre los que se encuentran las firmas CORDENONS, CERART, GULLIART, ARTE CERÁMICO, PRINGLES, FANGO BACHAS y LOSA 8 DE JULIO.

Así, en esta etapa final del procedimiento y al igual que en las instancias anteriores, la Comisión determina que la empresa FERRUM constituye la rama de producción nacional, en los términos del Artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping.

## VI. ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES

En esta sección se expondrán en forma abreviada los distintos argumentos esgrimidos por las partes en las presentaciones agregadas al expediente. Los mismos serán analizados en las secciones subsiguientes, de corresponder. Se remite al Informe Técnico para mayor detalle.

Las expresiones de las partes no constituyen en modo alguno una opinión de la CNCE. Asimismo, los datos cuantitativos considerados por la CNCE para emitir sus recomendaciones y su decisión son las reproducidas en las otras secciones del presente Acta y que surgen del Anexo Estadístico del Informe Técnico.

Se indica que en ocasión de presentar las partes interesadas sus alegatos finales (PIAZZA HIDROSANITARIOS y FERRUM), de conformidad con lo establecido en el párrafo cuarto del artículo 18 del Decreto 1.393/08, en términos generales reiteraron las consideraciones realizadas en el transcurso de la investigación.

### VI.1. Respecto del daño importante

De acuerdo a FERRUM se observa un incremento significativo de las importaciones bajo análisis, *“tanto en términos absolutos como con relación al total de importaciones y al consumo aparente local”* durante el período bajo análisis.

Destacó que la pandemia del Covid-19 generó una caída de la actividad económica que colocó *“a la producción nacional en un estado de vulnerabilidad que amplifica el efecto adverso de las importaciones chinas en ese año y en los meses subsiguientes. Durante el año 2020, mientras la venta del producto nacional se contrajo, las importaciones del producto investigado mantuvieron su ritmo ascendente”*.

Posteriormente señaló que, en 2021, con la recuperación de la actividad general, creció la demanda de artículos sanitarios y se redujo la participación de China respecto a 2020, pero siguió siendo superior a la del 2019, año previo a la pandemia.

Según FERRUM, las importaciones de artículos sanitarios de China pasaron de representar un 8% aproximadamente del consumo aparente en 2019, con 242 mil unidades, a un 11% aproximadamente en 2021, con 385 mil unidades, y más del 15% en el primer trimestre de 2022, con 140 mil unidades de artículos sanitarios. [9]

Según lo indicado, *“la participación de las importaciones chinas respecto del total de importaciones del producto también creció de punta a punta en términos relativos. En el año 2019 representaban el 58% del total de importaciones y, si bien muestran un leve descenso al 54% en el año 2020, retoman el crecimiento en 2021 para ubicarse en el 61% en ese año y en el 72% en el primer trimestre de 2022”*.

En cuanto a volumen de las importaciones, para FERRUM *“es muy probable que los importadores no habrían ingresado esas cantidades a precio de no dumping”* y que *“en ese caso las importaciones de China habrían sido mucho más modestas o eventualmente nulas, con lo cual sólo puede concluirse que la totalidad de los indicadores habría arrojado un mejor comportamiento”*.

La peticionante destacó que en el primer trimestre de 2022 *“la participación de mercado del producto nacional perforó el piso del 80% (...) para ubicarse en el 78% mientras las importaciones del producto investigado incrementaban su participación en el mercado. Es decir, potencialmente la participación del producto nacional habría sido mayor, al igual que la utilización de la capacidad instalada y ello habría conllevado un mayor nivel*

*de empleo para los trabajadores argentinos”.*

FERRUM declaró que el mencionado aumento de la participación de las importaciones originarias de China en el mercado *“es sumamente preocupante para la producción nacional”.*

Las firmas importadoras PIAZZA HIDROSANITARIOS y QUEIJA coincidieron al expresar que no hubo un aumento significativo de las importaciones de sanitarios originarios de China durante el período objeto de investigación, y que dichas importaciones representaron un bajo porcentaje del consumo aparente, donde hay un predominio del producto nacional. Asimismo, PIAZZA HIDROSANITARIOS agregó que la repercusión de las importaciones en términos relativos *“responden claramente a la coyuntura del sector de la construcción, ya que se trata de un producto cuya dinámica no puede explicarse de otra manera”.*

Según PRINGLES SAN LUIS, empresa que respondió el Cuestionario para el Importador de la CNCE pero que informó ser fabricante de productos relacionados con los artículos sanitarios bajo análisis, los importadores que *“no apuestan a la industria nacional (...) producen un daño a los que si invertimos y apostamos a la producción local”.*

De acuerdo a FERRUM, *“si no se hubiera incurrido en una práctica de discriminación de precios no se habrían producido efectos adversos en la industria nacional”.*

Seguidamente expresó que *“es obvio que a un valor tres veces más alto, corrigiendo el margen de dumping, lo más probable es que los costos no le habrían dado al importador y ese material no habría llegado a nuestro país.”*

La mencionada productora nacional destacó que las importaciones bajo análisis causaron *“un efecto de contención sobre los precios y desplazaron su participación de mercado, al menos en una porción importante del volumen ingresado desde China. Ello es especialmente comprobable en la línea de productos más representativos, que son a la sazón el mayor volumen de ventas y en los que los precios (...) han actuado fijando un techo a los precios del producto nacional”.*

FERRUM reiteró que *“de no haber existido las importaciones con un alto margen de dumping, todos los factores habrían mostrado un mejor desempeño”.*

Las firmas importadoras PIAZZA HIDROSANITARIOS y QUEIJA señalaron que el precio del producto nacional es fijado por sus productores de acuerdo a sus propias variables, y no se ven influenciados por las importaciones originarias de China. QUEIJA agregó que las importaciones de estos artículos sanitarios satisfacen una demanda no cubierta por las principales empresas productoras de artículos sanitarios del país: FERRUM y ROCA.

En ocasión de presentar la solicitud de inicio de investigación, FERRUM informó que el desarrollo, fabricación y comercialización de artículos sanitarios *“presenta claras economías de escala”,* y *“para ser rentables en un entorno competitivo, las empresas necesitan un tamaño adecuado de mercado o segmento de mercado”.* De acuerdo a lo señalado, en Argentina *“el segmento que cumple con este requerimiento de tamaño es económico, muy competido en precio y de rentabilidad muy ajustada”.*

Según la peticionante, las importaciones objeto de investigación impactan a FERRUM y al resto de los productores nacionales porque reduce el acceso al mercado y la rentabilidad. Además, no solo afectan a las líneas económicas de artículos sanitarios, sino que también fortalece la presencia de los productos importados de todas

las líneas en la cadena de distribución, afectando el nivel de ventas y la rentabilidad de todos los productos locales.

La situación descrita por FERRUM *“retrasa decisiones de inversión asociadas tanto al aumento de capacidad instalada como a mejoras de eficiencia operativa, disminuyendo así la posibilidad de reemplazo de importaciones con el consecuente impacto en la generación de divisas y, siendo la industria de mano de obra intensiva, con la generación de nuevos puestos de trabajo”*.

En su respuesta al Cuestionario para el Productor, FERRUM agregó que la rentabilidad en el período investigado mostró un comportamiento predominantemente negativo, incluso en el caso en que los márgenes fueron positivos se posicionaron por debajo del nivel considerado como de referencia y que la recuperación de ventas de FERRUM tuvo lugar resignando margen.

Para la peticionante, *“este hecho muestra también una presión del producto investigado sobre los precios de la producción nacional”*.

También argumentó que *“la posibilidad de reunir capital mostró valores bajos, siendo negativo para el período 2020, lo que demuestra un nivel de vulnerabilidad en función de la naturaleza que revisten las inversiones necesarias para mantener un estándar tecnológico adecuado en un mercado altamente competitivo”*.

Por otra parte, FERRUM observó que, en pesos constantes, el salario medio mensual durante el período analizado se redujo.

Como conclusión, la peticionante consideró que *“aún en los factores cuya ponderación no arrojan un resultado negativo en términos actuales, si lo hacen en los términos potenciales (...) de no haber existido las importaciones del producto investigado todos los factores habrían mostrado un mejor desempeño. Ello sumado a que (...) ninguno de los factores aisladamente, ni varios de ellos juntos bastarán para obtener una orientación decisiva.”*

Por su parte, PIAZZA señaló que la industria nacional no ha sufrido ningún daño causado por las importaciones. *“En efecto, surge del propio balance de la solicitante, que viene aumentando su producción, volumen de ventas y exportaciones durante el período objeto de investigación”*.

Para esta importadora, surge de los Estados Contables de la peticionante *“un incremento en el margen de utilidad, la recuperación en los volúmenes de venta y una mejora en los niveles de productividad”*<sup>[10]</sup>.

Además, esta firma importadora citó las *“perspectivas para el próximo ejercicio”* expuestas en los Estados financieros consolidados de FERRUM correspondientes al ejercicio económico terminado el 30 de junio de 2021 <sup>[11]</sup>, en el sentido que se espera que el sector de la construcción continúe con la recuperación ya iniciada y que en tal contexto la empresa continuará trabajando para ser el principal referente del mercado de sanitarios, mejorando la eficiencia, incorporando tecnología, invirtiendo para incrementar la capacidad productiva, en un marco sustentable, aplicando los protocolos de seguridad.

Dado lo expuesto, PIAZZA HIDROSANITARIOS considera que de la propia información de la peticionante surge que se trata de una empresa que goza de muy buena salud. Señala que *“un análisis general de su situación muestra a todas luces que no es una empresa dañada”*.

Según QUEIJA, *“la importación de artículos sanitarios viene para cubrir la demanda que excede a la producción nacional. Con lo cual, no genera especulaciones respecto al precio de venta del mercado”*.

En sus alegatos finales PIAZZA HIDROSANITARIOS enfatizó la ausencia de indicadores de daño a la industria nacional, destacando la situación de solvencia patrimonial de la peticionante a la vez que reiteró que las exportaciones de China a la Argentina no han tenido un aumento significativo.

Además, destacó que el segmento de mayor volumen de venta es el económico donde la presencia del producto importado no es significativa y que, durante el período analizado el mercado nacional de artículos sanitarios estuvo abastecido mayoritariamente por la producción nacional (en un porcentaje superior al 80%) mientras que el resto correspondió a las importaciones, principalmente a las originarias de China que alcanzó un 10% de la cuota de mercado.

En la misma instancia final, FERRUM destacó que sin perjuicio de lo determinado preliminarmente por esta Comisión entienden que existen elementos que permiten una determinación de daño importante en esta etapa final de la investigación, tales como: el aumento en términos absolutos de las importaciones como así también en relación al consumo aparente, el efecto de estas importaciones sobre los precios del producto similar nacional, la disminución real de las ventas en 2020 y potencial en el resto del período, que las ventas de FERRUM arrojaron beneficios inferiores a los que habría percibido en ausencia de prácticas desleales, el incremento de sus existencias, la caída de la productividad y en que si bien el número de empleados aumento en el período investigado (sustancialmente debido al proceso de recuperación de la economía pos pandemia), el salario medio mensual por empleado en valores constantes experimentó un retroceso.

Para la peticionante en caso de que se mantuviera el criterio adoptado en la determinación preliminar de no hallar bases suficientes para una determinación de daño, surge con claridad que la imposición de medidas resulta necesaria para evitar un daño inminente a la producción nacional en el futuro inmediato, reiterando en ese marco las consideraciones que serán expuestas a continuación en relación con la amenaza de daño.

## VI.2. Respetto de la amenaza de daño importante

De acuerdo a FERRUM, el incremento de las importaciones originarias de China, tanto en términos absolutos como en relación al consumo aparente y a la producción argentina, *“no debe verse de manera aislada, sino en conjunto con la participación de los fabricantes y exportadores chinos en el mercado internacional de productos sanitarios de cerámica”*.

Citando datos de COMTRADE para el año 2021, FERRUM informó que *“China fue el actor principal en este mercado con una participación del 73,5 % del valor total de las exportaciones mundiales”*, y que *“año tras año ha incrementado su participación en las exportaciones mundiales”*.

Para la peticionante *“ello es consistente con el sistema comercial de ese país de mantener bajo el paraguas del gobierno una conducta profundamente agresiva en materia de exportaciones a fin de captar mercados y sostener altos niveles de producción y empleo en su propio país a costa de la producción y el empleo en los países importadores de sus productos. Todo ello en función de prácticas desleales reñidas con los principios de la Organización Mundial del Comercio. Si se observan las estadísticas de la propia OMC, China es por lejos el país más afectado por investigaciones por dumping y subsidios. Más aún, el papel estratégico de las exportaciones de empresas chinas en el planeamiento económico de esa nación y la influencia del gobierno en tal actividad puede verse claramente en el litigio que ha tenido lugar en los Estados Unidos de América en el caso de antitrust “Animal Science Products v Hebei Welcome Pharmaceutical Co. Vitamin C Antitrust Litigation” ([https://www.supremecourt.gov/opinions/17pdf/16-1220\\_3e04.pdf](https://www.supremecourt.gov/opinions/17pdf/16-1220_3e04.pdf)) en el que el Ministerio de Comercio de China admite su rol como regulador del comercio internacional y de las exportaciones de ese país”*.

El documento citado precedentemente fue acompañado por FERRUM en el período probatorio del presente procedimiento. Sin embargo, de la lectura del mismo se desprende que no resulta análogamente aplicable al tipo de investigación que nos convoca en autos. A mayor abundamiento, el citado accionar del gobierno del origen investigado no resulta conducente con la finalidad expresa de la presente investigación, ni es propicio para la decisión que debe adoptar este organismo en el marco de las competencias asignadas por la normativa vigente.

De acuerdo a lo informado, China ocupa el primer lugar como productor y exportador mundial de artículos sanitarios. Según FERRUM, esa posición *“la ha conseguido a fuerza de penetración en otros mercados y eliminación de la competencia local. El ejemplo más relevante es Estados Unidos. Si se observa el caso de empresas productoras y sus domicilios corporativos se observará en segundo lugar a dicho país. Aunque las oficinas corporativas sigan teniendo su domicilio en Estados Unidos, gran parte de la producción se ha trasladado a China”*.

Por otro lado, FERRUM expuso que, en términos generales, no hay en el comercio de artículos sanitarios una limitante por distancia, ni de concentración de exportaciones regionales. En este sentido, la peticionante señaló que el principal mercado de las exportaciones de China es el americano *“con lo cualquier argumento referente a roturas y distancia queda desde el comienzo descartado. Por eso China ha ‘liquidado’ la producción de los artículos sanitarios de cerámica en Estados Unidos”*. Además, informó que las exportaciones a los países de la región Asia-Pacífico han descendido en el último quinquenio.

De acuerdo a FERRUM, los países más alejados concentran casi las tres cuartas partes del volumen de exportación de artículos sanitarios chinos. También informó que los empaques adecuados han reducido prácticamente a cero la rotura del producto en viajes marítimos, con independencia de las distancias recorridas. En resumen, para FERRUM *“la distancia (el costo del flete y seguros) no representa una barrera de entrada a los mercados de otros países en ningún lugar del mundo”*.

FERRUM destacó que las importaciones chinas no eran relevantes hasta hace unos años, pero en el período investigado han aumentado en forma continua y sistemática en términos absolutos y relativos.

La peticionante expresó que el *“nivel de penetración del producto de origen chino en el mercado local demuestra el interés de exportadores e importadores de comercializar su producto en nuestro país aprovechando la subvaloración (...) de la línea dirigida al segmento más importante del mercado. Es evidente que exportadores (por política de exportación y situaciones del mercado chino como el affaire Evergrande[12]) e importadores (por razones de precio) tienen un incentivo especial para incrementar de manera sustancial el ingreso del producto investigado en un futuro inmediato (el primer trimestre de 2022 constituye una prueba evidente de ello) y ocasionar un daño a la producción nacional”*.

Finalmente, FERRUM señaló que en la medida que se consolidan las relaciones comerciales entre los fabricantes chinos y sus importadores de Argentina, la participación de las importaciones en el mercado argentino aumentará, causando *“dificultades para ofrecer el producto en forma rentable lo que puede tener consecuencias negativas para las empresas y trabajadores de un sector industrial de mano de obra intensiva”*.

En cambio, PIAZZA consideró que *“no hay elementos que permitan visualizar que pueda llegar a existir en un futuro una amenaza de daño. Así, la previsión es que las importaciones se mantengan en volúmenes más o menos similares a los actuales”*.

Para esta firma, las exportaciones chinas a la Argentina no han tenido un crecimiento significativo ni lo tendrán, dado que los excedentes de producción no podrían ser colocados en un mercado como el argentino, que cuenta

con regulaciones diferentes, dadas las particularidades de las normas técnicas en Argentina. Este argumento ya fue contestado en el Apartado (Sección) IV.4 de la presente Acta. Para mayor información respecto a las normas técnicas del producto bajo análisis ver Sección IV del presente informe.

Respecto a lo argumentado por FERRUM, relativo al probable aumento de importaciones a medida que se consoliden las relaciones comerciales entre los fabricantes chinos y sus importadores y distribuidores en la Argentina, PIAZZA HIDROSANITARIOS manifestó que dicha afirmación *“es difusa, poco precisa y arbitraria, no hace otra cosa que confirmar la falta de elementos para documentar la figura de amenaza de daño”*.

Por último, esta importadora argumentó que las medidas antidumping a los artículos sanitarios originarios de Brasil *“han tenido un efecto negativo para el consumidor, ya que los precios han aumentado, antes incluso de las tasas de inflación medio/altas registradas en los últimos meses. Esto a su vez ha generado una mayor concentración de mercado, que no ha podido ser salvada por el natural aumento de las importaciones de otros orígenes”*. En este escenario, es razonable la evolución y el leve crecimiento de las importaciones chinas, ya que se trata de uno de los principales productores mundiales, pero *“no significa que ello represente una amenaza para la producción local en Argentina”*.

En sentido similar se pronunció QUEIJA al indicar que *“no hay ningún elemento que permita suponer que pueda llegar a existir en un futuro un aumento significativo de las importaciones”*.

Respecto de la capacidad libremente disponible del productor/exportador en el mercado de origen, o cambios previstos en la misma, FERRUM informó que *“la mayor amenaza de daño está basada en la capacidad instalada de producción de sanitarios en China, el principal productor y exportador mundial”*.

Según la peticionante, se observa caída en las ventas de artículos sanitarios en el mercado interno de China, en unidades, durante el período bajo análisis, y debido a ello *“los fabricantes apelan cada vez más a la exportación para compensar una capacidad de producción que queda ociosa por reducción del mercado interno”*.

De acuerdo a lo informado, China exporta a 205 países, y dichas exportaciones, medidas en valor FOB, representaron en 2020 el 67% del total mundial, seguida muy detrás por México y Alemania con el 4% del total cada uno.

Además, FERRUM informó que las importaciones de sanitarios en China son pequeñas (calculadas en 1,9 millones de piezas en 2020), aproximadamente el 1,4 % mercado interno. La producción neta ha sido de aproximadamente 245 millones de piezas en 2019, cuando alcanzó su máximo nivel de producción.

FERRUM estimó una capacidad de producción china de alrededor de 285 millones de unidades por año, considerando la producción aparente (ventas al mercado interno menos las importaciones más las exportaciones) y la utilización de la capacidad promedio de las principales empresas globales<sup>[13]</sup>. Para la información de ventas al mercado interno chino la peticionante utilizó fuentes provistas por *BRG Building Solutions* y los datos de comercio exterior en base a *ITC Trade Map*.

En ocasión de ofrecer sus pruebas FERRUM acompañó el reporte de *BRG Building Solutions* de agosto de 2022. Este documento muestra la información histórica y el pronóstico del mercado doméstico chino de artículos sanitarios de cerámica<sup>[14]</sup>.

Para la citada productora, al analizar la evolución de las variables, en presencia de un menor crecimiento, estancamiento o reducción del mercado local, los fabricantes chinos destinan su producción al mercado externo.



En dicho sentido, en 2020 y 2021, años en los que se registraron una menor demanda del mercado interno chino de artículos sanitarios, las exportaciones llegaron a representar el 40% de lo fabricado.

De acuerdo a la firma peticionante, la capacidad de producción china de artículos sanitarios “*revela la magnitud de la amenaza ya que, de no adoptarse medidas antidumping, una mínima parte de la capacidad disponible es suficiente para destruir por completo la industria doméstica con efectos lapidarios para productores y trabajadores*”.

Según FERRUM, la situación descrita se ve agravada por la crisis de confianza en el sector de la construcción china a partir de septiembre de 2021 a raíz de las dificultades financieras de la segunda desarrolladora inmobiliaria del país asiático, *Evergrande*. Seguidamente manifestó que, más allá del crecimiento genuino, alentado por una fuerte intervención estatal, el proceso de especulación inmobiliaria alentó nuevas construcciones derivando en una proporción no menor de edificios terminados sin ocupar, las “*ciudades fantasmas*”. Muchos dueños no se preocupaban en ocuparlas, alquilarlas o venderlas sino sólo en mantenerlas por la ganancia financiera que producía el constante aumento de sus precios. De acuerdo a lo informado, las últimas medidas del gobierno chino están encaminadas a desinflar esa burbuja inmobiliaria, buscando evitar que se repitan estallidos al estilo *Lehman Brothers* en Estados Unidos, y que los planes del gobierno chino incluyen una futura ley de impuestos a la propiedad urbana y una mayor presión para hacer cumplir las reglamentaciones de prudencia financiera. Para FERRUM, esto resultará en una disminución adicional en el ritmo de construcciones, proceso gradual y controlado si las autoridades tienen éxito, proceso abrupto si no se logra el “*aterrizaje suave*”.

Conforme a FERRUM, las ventas de artículos sanitarios se correlacionan muy estrechamente con el ritmo de la construcción, y las cifras oficiales sobre construcción muestran un panorama de desaceleración y derivarán en una caída. Para la peticionante, los comunicados de prensa de la *National Bureau of Statistics of China* (NBSC), el órgano oficial de estadísticas chino, reflejan ese cambio.

En dicho orden ideas, FERRUM destacó que en los mencionados comunicados de prensa sobre desarrollo inmobiliario en el año 2021 que comparó la superficie de la construcción en metros cuadrados, entre ese año y el anterior (2020), arrojó las siguientes variaciones:

- – Superficie en Construcción: 5,2%
- – Nueva Construcción: -11,4%
- – Construcción Terminada: +11,2%

Adicionalmente, si se considera el comunicado de prensa del trimestre Ene / Mar 2022, FERRUM expuso las siguientes variaciones:

- – Superficie en Construcción: +1,0%
- – Nueva Construcción: -17,5%
- – Construcción Terminada: -11,5%

En ocasión de ofrecer sus pruebas, FERRUM adjuntó como documental el Comunicado de Prensa de la Oficina Nacional de Estadística de China sobre Desarrollo inmobiliario y ventas a nivel nacional de enero a julio de 2022, que muestra la caída de los indicadores de construcción precedentemente individualizados (IF-2022-91893433-APN-CNCE#MEC).

En dicha oportunidad, la peticionante también acompañó el “*Reporte de S&P Global Ratings*” sobre perspectiva del mercado inmobiliario en China, en el que se expone la caída estimada de las ventas de propiedades en China

(IF-2022-91894886-APN-CNCE#MEC).

De acuerdo a FERRUM, estos valores *“no auguran crecimiento en el mercado doméstico de artículos sanitarios sino todo lo contrario, por lo que la amenaza de daño por capacidad ociosa se agrandará, y la presión sobre los mercados de exportación se intensificará en el futuro inmediato”*. Además, señaló que las últimas noticias sobre Evergrande *“la encuentran luchando por retornar a la actividad”*, y que *“las ventas de la compañía están prácticamente paralizadas”*.

Finalmente, FERRUM indicó que las circunstancias descriptas *“conduce a una muy alta probabilidad de que los productores chinos se vean en la necesidad de incrementar sus exportaciones a otros mercados, entre ellos el argentino”*.

La firma PIAZZA manifestó que no cuenta con información sobre la capacidad libremente disponible de los productores/exportadores de China, pero destacó que *“no hay ningún riesgo de que su producción sea enviada hacia Argentina, aumentando las exportaciones hacia nuestro país, ya que el tipo de artefacto utilizado en Argentina es diferente al utilizado en el resto del mundo, y esto hace que sean muy pocas las fábricas que están capacitadas y dispuestas a producir para nuestro mercado, además de que lo hacen exclusivamente a pedido”*.

Para efectuar dicha argumentación, esta importadora se basa en la existencia de normas IRAM que contienen especificaciones exclusivas para inodoros y bidets. Se aclara que los artículos sanitarios de cerámica, tanto nacionales como importados, no están sujetos a normas técnicas de cumplimiento obligatorio, tal como reconoce la propia PIAZZA HIDROSANITARIOS en su respuesta al Cuestionario al informar que la normativa *“es de cumplimiento voluntario”*. Sin perjuicio de lo expuesto, existen Normas IRAM específicas y un Reglamento Técnico Marco respecto a los alcances de las normas técnicas vigentes se remite a la Sección IV Producto Similar del Informe Técnico.

Con relación al efecto de los precios de las importaciones objeto de dumping sobre los precios internos, FERRUM señaló que teniendo en cuenta los argumentos expuestos precedentemente, y el significativo margen de dumping determinado, *“es indudable que el nivel de práctica desleal se incrementará presionando aún más los precios. Es probable entonces que la empeore aún más la situación descripta (...) demostrando que las importaciones del producto investigado impiden colocar el nivel de precios que permita una rentabilidad adecuada. Lo cierto es que los bajos precios del producto investigado estimularán, a su vez, una mayor demanda por parte de los importadores”*.

En este sentido, destacó que el incremento de las exportaciones chinas en 2021 con respecto al año anterior fue de 0,5% en volumen y 5% medidas en divisas. *“Esto es una muestra de que los exportadores chinos están acomodando sus operaciones para mantener volumen, siendo los precios un factor secundario”*.

Las firmas importadoras PIAZZA y QUEIJA reiteraron que las importaciones chinas no tienen efecto sobre los precios internos de los productos, y que los mismos son fijados por el productor nacional. En sentido similar se manifestó la firma PRINGLES.

PIAZZA HIDROSANITARIOS se refirió a los efectos de la inflación señalando que, en términos generales, *“los precios de las exportaciones se han visto afectados por la inflación, fenómeno del que no escapan las exportaciones desde China”*.

### VI.3. Respecto de otros factores de daño.

FERRUM manifestó que no hay otros factores de daño distintos de las importaciones bajo análisis, pero que *“la situación vivida durante el año 2020 por las restricciones originadas por la pandemia, período en el que se registró una caída de la demanda por la baja en la actividad de la construcción, pudo afectar a la producción nacional y a Ferrum. Sin embargo, lo cierto es que ese acontecimiento resultó solamente el marco para un escenario de mayor vulnerabilidad de la industria local”*. Para la peticionante, *“en términos absolutos y relativos, lo único que se contrajo fueron las ventas del producto nacional, al tiempo que las importaciones del producto investigado crecieron tanto en volumen como en porcentaje del consumo aparente y de la producción nacional”*.

De acuerdo a PIAZZA, no se evidencia en el análisis de los Estados Contables de la peticionante *“que haya sufrido ni esté sufriendo ningún daño”*.

Finalmente, para PRINGLES, el daño se evidencia por el *“manejo discrecional del mercado”* de las firmas FERRUM y ROCA ARGENTINA, sin aportar más argumentaciones al respecto.

## **VII. DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS**

El Artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping establece que: *“La determinación de la existencia de daño a los efectos del Artículo VI del GATT de 1994 se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo: a) del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno, y b) de la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos”*.

En vista de lo dispuesto en la citada norma, la CNCE procedió a analizar inicialmente la evolución de las importaciones de artículos sanitarios y su efecto sobre los precios del producto nacional, para luego considerar la repercusión sobre la rama de producción nacional en el marco de las condiciones de competencia que son características del mercado en cuestión.

El período investigado comprende los años completos 2019 a 2021 y el período enero- marzo de 2022<sup>[15]</sup>. No obstante, en ocasiones se considera un período de referencia más largo con el fin de señalar tendencias de mediano plazo.

### **VII.1.- Evolución de las importaciones y condiciones de competencia entre el producto nacional y el importado objeto de investigación**

El artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping exige que, al analizar las pruebas pertinentes, se tenga en cuenta si ha habido un aumento significativo de las importaciones objeto de presunto dumping, *“en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador”*.

Los datos de importaciones fueron obtenidos de fuente Dirección General de Aduanas (DGA) y corresponde a las operaciones que ingresaron por las posiciones arancelarias ya indicadas en la sección correspondiente.

Las importaciones totales de artículos sanitarios, en volumen, se incrementaron durante todo el período objeto de investigación, 28% en 2020, 18% en 2021 y 11% en el primer trimestre de 2022.

Las importaciones del origen investigado mostraron un aumento sustancial en términos absolutos durante todo el

período analizado. Dichos aumentos fueron de 18% en 2020, 35% en 2021 y 34% en los meses analizados de 2022, mientras que el aumento punta a punta entre 2019 y 2021 fue del 59%. Estas importaciones fueron ganando participación dentro de las importaciones totales, pasando del 58% en 2019 al 72% en el período parcial de 2022. A su vez, los volúmenes de las importaciones de China fueron sensiblemente superiores a los registrados desde 2014 a Ene-Abr 2017, período analizado por esta CNCE en oportunidad de la investigación que culminara con el dictado de la Resolución ex SC N° 56/18.

Las importaciones del resto de los orígenes, que representaron entre el 28% y 46% de las importaciones totales, aumentaron en 2020 y cayeron durante el resto del período objeto de investigación.

Lo señalado en relación al volumen importado de los artículos sanitarios puede observarse en la tabla que se presenta a continuación.

Tabla 2– Importaciones de artículos sanitarios: volumen, variaciones y participación

Período	Importaciones totales			Importaciones origen investigado			Importaciones de orígenes no investigados (*)					
							Brasil			Resto		
	Unid	Var (%)	Part. (%)	Unid	Var (%)	Part. (%)	Unid	Var (%)	Part. (%)	Unid	Var (%)	Part. (%)
2019	417.903	-	100	241.486	-	58	110.909	-	27	65.508	-	16
2020	533.403	28	100	285.485	18	54	190.980	72	36	56.938	-13	11
2021	628.720	18	100	384.738	35	61	138.933	-27	22	105.049	84	17
Ene-Mar 2022	193.004	11	100	139.565	34	72	36.910	-17	19	16.529	-37	9

(\*) Entre ellos se destaca Brasil. Se señala que existe una medida vigente para las importaciones originarias de Brasil, impuesta por la Resolución ex Ministerio de Economía y Producción 21/05 (Boletín Oficial del 19/12/2005). En el Informe Técnico se presentan los datos desagregados entre Brasil y el Resto.

Fuente: Cuadro 6.1 obrante en el Informe Técnico.

Las importaciones totales y las del origen objeto de investigación, en valores, registraron la misma tendencia que las importaciones en volumen; por su parte, las de Brasil aumentaron en 2020 y cayeron en 2021 y el primer trimestre de 2022 y las del resto de los orígenes se redujeron el primer año, aumentaron en 2021 y volvieron a caer en los meses considerados de 2022. Lo señalado se expone en la tabla a continuación:

Tabla 3- Importaciones artículos sanitarios: valores y variación

Período	Importaciones totales		Importaciones origen investigado		Importaciones de orígenes no investigados			
	Dólares FOB	Var (%)	Dólares FOB	Var (%)	Brasil		Resto	
					Dólares FOB	Var (%)	Dólares FOB	Var (%)
2019	10.095.924	-	4.971.037	-	2.624.367	-	2.500.520	-
2020	10.818.994	7	5.676.867	14	3.280.668	25	1.861.459	-26
2021	13.112.263	21	7.714.056	36	2.540.042	-23	2.858.165	54
Ene-Mar 2022	3.945.329	22	2.767.762	60	660.670	-20	516.898	-23

Fuente: Cuadro 6.1 (Cont.) obrante en el Informe Técnico.

El precio medio FOB de los artículos sanitarios originarios de China mostró una disminución del 4% entre puntas del período analizado. El precio medio FOB de los artículos sanitarios provenientes de China fue inferior al de Brasil en 2019, un origen que luego de la revisión que finalizara mediante Resolución MDP N° 295/22 se determinó que, de suprimirse las medidas vigentes contra las exportaciones de Brasil, se recrearían las condiciones de dumping y de daño que fueran determinadas oportunamente. En el resto del período los precios del origen China fueron, en promedio, un 10% superiores a los de Brasil, pero entre 26% y 39% inferiores al precio medio de los demás orígenes.

Tabla 4- Precios medios FOB en dólares por unidades (U\$S/un.)

Período	Origen objeto de investigación		Orígenes no investigados			
			Brasil		Resto	
	U\$S/Un	Variación (%)	U\$S/Un	Variación (%)	U\$S/Un	Variación (%)
2019	20,6	-	23,7	-	38,2	-

Período	Origen objeto de investigación		Orígenes no investigados			
			Brasil		Resto	
	U\$\$/Un	Variación (%)	U\$\$/Un	Variación (%)	U\$\$/Un	Variación (%)
2020	19,9	-3	17,2	-27	32,7	-14
2021	20,1	1	18,3	6	27,2	-17
Ene-Mar 2022	19,8	19	17,9	-4	31,3	23

Fuente: Cuadro 6.2 obrante en el Informe Técnico.

El consumo aparente de artículos sanitarios fue de 2.936.795, cayó un 17% en 2020, y aumentó en el resto del período analizado 48% en 2021 y 7% en el primer trimestre de 2022. El aumento entre puntas de los años completos fue del 22%.

La participación de las importaciones de China en el consumo aparente creció 3 puntos porcentuales de 2019 a 2020, manteniendo una cuota de mercado del 10% también en 2021 y enero-marzo 2022 en un contexto de fuerte crecimiento del mercado de sanitarios. Cabe señalar que la participación de estas importaciones en el consumo aparente creció un 300% respecto la situación registrada en 2014 en donde las importaciones chinas tuvieron una participación del 2% en el mercado, en oportunidad de la primera solicitud de investigación realizada por FERRUM S.A. y que culminara con el dictado de la Resolución ex SC N° 56/18.

La participación de las importaciones del resto de los orígenes no superó el 3%, mientras que el origen Brasil mantuvo una participación de 4%.

La industria nacional, por su parte, concentra una participación preponderante en el mercado, con más del 79% de participación en el período analizado. Sin embargo, entre 2019 y enero-marzo 2022 perdió 3 puntos porcentuales de participación en el consumo aparente a merced de las importaciones investigadas. La merma de la industria se ve explicada por una caída de 4 puntos porcentuales en las ventas de FERRUM que, si bien retrocedieron en términos de market share, ganaron en volumen un 36% en 2021 y un 6% en el primer trimestre de 2022.

Tabla 5– Consumo aparente de artículos sanitarios: volumen y participación

Período	Consumo aparente		Importaciones del origen objeto de investigación	Importaciones de orígenes no objeto de investigación	Ventas de producción nacional	Ventas de FERRUM
	Unidades	Participación (%)				
2019	2.936.795	100	7	6	87	48
2020	2.423.782	100	10	10	79	50
2021	3.581.737	100	10	7	83	46
Ene-Mar 2022	894.171	100	10	6	84	44

Fuente: Cuadro 8 obrante en el Informe Técnico.

Tabla 5 (Cont.) - Variaciones en volumen del consumo aparente de artículos sanitarios

Período	Consumo aparente (%)	Importaciones del origen objeto de investigación (%)	Importaciones de los orígenes no objeto de investigación (%)	Ventas de producción nacional (%)	Ventas de FERRUM (%)
2020/2019	-17	19	41	-25	-15
2021/2020	48	40	-2	55	36
Ene-Mar 2022/Ene-Mar 2021	7	4	-24	10	6

Fuente: Cuadro 8 obrante en el Informe Técnico.

La relación entre las importaciones objeto de investigación y la producción nacional de artículos sanitarios pasó de 9% en 2019 a 12% en 2021 y 19% en enero-marzo de 2022, creciendo de esta forma en 10 puntos porcentuales entre puntas del período investigado.

## VII.2.- Efecto de las importaciones investigadas sobre los precios del producto similar

De acuerdo con el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping la Comisión debe considerar “*si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio del producto similar del Miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido*”.

Como precios de la industria se consideraron los correspondientes al ingreso medio por ventas de las líneas de FERRUM ANDINA, identificada por la empresa como “económica” y PERSIS CHICA, MAYO y ATUEL, identificadas por FERRUM como líneas dirigidas al segmento económico “por encima” de la línea económica ANDINA. En tanto, los modelos importados equivalentes fueron identificados por FERRUM.

Los precios medio FOB de los modelos equivalentes a la línea ANDINA fueron identificados a partir de la información suministrada por FERRUM[16] y nacionalizados a partir de la estructura de gastos de nacionalización aportada por los importadores QUEIJA y PIAZZA HIDROSANITARIOS hasta nivel de depósito del importador, debido a que, conforme al ranking de importadores, las empresas que comercializaron estas líneas de producto son revendedores de materiales para la construcción que pueden tener abastecimiento dual de productos de origen nacional e importado. Esto es, la línea ANDINA compite en su primera venta contra el valor en el depósito del importador.

Adicionalmente, para el caso de aquellos importadores que no tienen abastecimiento dual, se realizaron comparaciones de precios a nivel de primera venta considerando los precios informados por QUEIJA y PIAZZA HIDROSANITARIOS (cuadros 7.3 y 7.5).

En los cuadros 7.1.b, 7.2.b, 7.3.b, 7.4.b, 7.5.b y 7.6.b del Informe Técnico se presentaron comparaciones con los precios reconstruidos con una rentabilidad de referencia de la industria nacional.

En las comparaciones entre los productos importados y nacionales de la línea económica, que en la mayoría de los casos se realizaron a nivel de primera venta<sup>[17]</sup>, se observaron sobrevaloraciones crecientes para inodoros y lavatorios, de hasta 97% y 39%, respectivamente, y sobrevaloraciones a la baja en el caso de los bidets, aunque del orden del 49% en el período parcial 2022. Es decir que, con excepción de las comparaciones realizadas para inodoros con depósito del segmento económico inferior y depósitos de la segunda punta de precios, los precios de la solicitante fueron superiores a los precios de las importaciones nacionalizadas.

Las comparaciones que arrojan subvaloraciones corresponde a los artículos en los que se pudo realizar la comparación de la línea económica ANDINA con el producto importado comparable, según lo informado por FERRUM, en el caso de los inodoros con depósito segmento económico inferior las subvaloraciones oscilaron entre un 36% y 54%, mientras que en el caso de los depósitos con las líneas MAYO y ATUEL, las mismas se ubicaron entre 22% y 27% al final del período. El resto de las comparaciones se refieren a líneas “dirigidas al segmento económico por encima de la línea ANDINA”, siempre según lo informado por FERRUM.

Los resultados obtenidos se describen en la Tabla a continuación:



Tabla 6- Comparaciones de precios

Producto representativo	Precio producto investigado	Precio producto nacional	Nivel de comercialización	Diferencia porcentual (Precio importado-precio nacional/precio nacional)			
				2019	2020	2021	Ene-Mar 2022
Lavatorios	Línea BCH07 de QUEIJA	PERSIS CHICA de FERRUM	Primera venta	33	16	35	39
		PERSIS CHICA de FERRUM con rentabilidad de referencia	Primera venta	27	19	35	32
Inodoros	Línea GARDA de PIAZZA	Líneas MAYO y ATUEL de FERRUM	Primera venta	28	11	72	97
		Líneas MAYO y ATUEL de FERRUM con rentabilidad de referencia	Primera venta	24	17	65	58
Inodoro+ Depósito	Líneas VESSANTI modelo Agne y SENSI D'ACQUA modelo Asis 2	Línea ANDINA de FERRUM	Depósito del importador	-36	-43	-50	-43
		Línea ANDINA de FERRUM con rentabilidad de referencia	Depósito del importador	-44	-51	-54	-51
Bidet	Línea GARDA de PIAZZA	Líneas MAYO y ATUEL de FERRUM	Primera venta	61	59	83	38

Producto representativo	Precio producto investigado	Precio producto nacional	Nivel de comercialización	Diferencia porcentual (Precio importado-precio nacional/precio nacional)			
				2019	2020	2021	Ene-Mar 2022
		Líneas MAYO y ATUEL de FERRUM con rentabilidad de referencia	Primera venta	51	41	65	49
	Línea VESSANTI modelo no especificado	Línea ANDINA de FERRUM	Depósito del importador	59	36	25	-
		Línea ANDINA de FERRUM con rentabilidad de referencia	Depósito del importador	42	25	17	-
Depósitos	Línea GARDA de PIAZZA	Líneas MAYO y ATUEL de FERRUM	Primera venta	-28	-48	-28	-27
		Líneas MAYO y ATUEL de FERRUM con rentabilidad de referencia	Primera venta	-27	-45	-20	-22

Fuente: Cuadros 7 obrantes en el Informe Técnico.

### VII.3.- Repercusión de las importaciones sobre la industria nacional

El artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping establece que “*El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción*”.

### VII.3.1.- Condición de la industria

La evaluación de la condición o situación de la industria nacional debe incluir un conjunto de “factores e índices económicos pertinentes” que influyan en el estado de la rama de producción nacional. Si bien la norma mencionada enumera un conjunto de factores e índices, expresa que la “*enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva*”.

En esta etapa final de la investigación la Comisión ha considerado los indicadores enunciados en el Acuerdo, según surge de los cuadros incorporados en el Informe Técnico que se adjunta a la presente. A continuación, se desarrollarán en forma sintética las observaciones que se desprenden de los mismos.

La producción nacional de artículos sanitarios fue de 2.550.000 unidades en 2019, cayó 29% en 2020 en parte, como consecuencia de la pandemia, y aumentó 83% en 2021. Así, el incremento entre dichos años fue del 29%. En enero-marzo de 2022 cayó 1% respecto de igual período del año anterior, con 730.000 unidades producidas.

La producción de FERRUM mostró evoluciones del mismo signo que la del total nacional, si bien la caída del primer trimestre de 2022 fue más acentuada que la de la producción nacional (15%). La producción de la solicitante representó entre el 56% y 60% de la producción nacional durante los años completos del período investigado y alcanzó el 51% en el período parcial de 2022.

Las ventas al mercado interno de la empresa peticionante, en volumen, cayeron 15% en 2020 y aumentaron 36% en 2021, lo que significó un crecimiento del 15% entre puntas de los años completos, más un aumento del 6% en el primer trimestre 2022. Pese al aumento de cantidades absolutas, la industria nacional cedió 3 puntos de participación de mercado desde el inicio del período, ubicándose en 84% al final del mismo.

El ingreso medio por ventas de FERRUM, en pesos constantes de enero-marzo de 2022, aumentó durante todo el período objeto de investigación un 28%, siendo las variaciones interanuales del 27% en 2020, 2% en 2021 y 2% en los meses analizados de 2022.

Las exportaciones de artículos sanitarios de FERRUM aumentaron en 2021, después de caer en 2020 y volvieron a caer en el período parcial de 2022, alcanzando 56,5 mil unidades y 10,8 mil unidades, respectivamente. El coeficiente de exportación no superó el 5%. Las exportaciones nacionales fueron de 70 mil unidades en 2019, 47,7 mil unidades en 2020, 64 mil unidades en 2021 y 13,8 mil unidades en el primer trimestre de 2022. El coeficiente de exportación nacional fue de 2,7%, 2,7%, 1,9% y 1,9 %, respectivamente.

Las existencias de FERRUM mantienen una tendencia creciente, fueron de 376.899 unidades en 2019, disminuyeron 47% en 2020 pero registraron aumentos sustanciales en 2021 y los meses analizados de 2022 (123% y 64%, respectivamente).

La capacidad de producción nacional fue de 4,5 millones de unidades en los años completos del período analizado y de 1,125 millones en los meses analizados de 2022. El grado de utilización de dicha capacidad fluctuó a lo largo del período de 57% al inicio a 40% en 2020, 73% en 2021 y 65% en enero-marzo de 2022.

La capacidad de producción de FERRUM fue de 2,7 millones de unidades en 2019 y se mantuvo estable durante el período analizado. El grado de utilización de dicha capacidad fue de 53% en 2019, 40% en 2020, 74% en 2021 y 56% en enero-marzo de 2022.

El nivel de empleo de FERRUM correspondiente al área de producción de artículos sanitarios fue de 973 personas en 2019 y aumentó durante todo el período analizado, totalizando 1.237 empleados en el período parcial de 2022. El salario medio mensual, en pesos constantes de enero-marzo de 2022, se redujo de 156.276 pesos por empleado en 2019 a 115.915 pesos por empleado en el período parcial de 2022.

El producto físico medio del empleo fue de 122 unidades por empleado por mes, se redujo 33% en 2020, aumentó 64% en 2021 y volvió a caer 18% en enero-marzo de 2022, al ubicarse en 101.

La evolución de las distintas variables relativas a la industria nacional y a la empresa solicitante se expone de manera detallada en las Tablas a continuación:

Tabla 7- Condición de la industria de artículos sanitarios

<b>Variable</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Enero-Marzo 2022</b>
Producción nacional (en unidades)	2.550.000	1.800.000	3.300.000	730.000
Producción FERRUM (en unidades)	1.421.203	1.075.943	1.943.385	375.943
Participación de la solicitante en la producción nacional (en %)	56	60	59	51
Ventas al mercado interno de la solicitante (en unidades)	1.423.240	1.205.811	1.635.053	396.807
Ingreso medio por ventas de la solicitante (en pesos constantes de enero- marzo 2022 por unidad)	5.707	7.237	7.369	7.287
Exportaciones de FERRUM (en unidades)	66.907	41.770	56.524	10.806

<b>Variable</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Enero-Marzo 2022</b>
Coeficiente de exportación FERRUM (en %)	5	4	3	3
Existencias de la solicitante (en unidades)	376.899	200.346	447.712	415.134
Relación existencias/ventas (en meses de venta promedio)	3,2	2,0	3,3	3,1
Capacidad de producción nacional (en unidades)	4.500.000			1.125.000
Capacidad de producción FERRUM	2.700.000			675.000
Grado de utilización nacional (en porcentaje)	57	40	73	65
Grado de utilización FERRUM (en porcentaje)	53	40	72	56
Empleo solicitante correspondiente al área de producción del producto similar nacional	973	1.100	1.208	1.237
Salario medio mensual del personal en área de producción del producto similar	156.276	127.909	126.706	115.915

<b>Variable</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Enero-Marzo 2022</b>
(en pesos constante por empleado de enero-marzo de 2022)				
Producto físico medio del empleo (en unidades por empleado por mes)	122	82	134	101

Fuente: Cuadro 1 obrante en el Informe Técnico.

Tabla 7 (Cont.)- Variaciones porcentuales anual de la condición de la industria

<b>Variable</b>	<b>2020/2019</b>	<b>2021/2020</b>	<b>Ene-Mar 2022/ Ene-Mar 2021</b>
Producción nacional	-29%	83%	-1%
Producción FERRUM	-24%	81%	-15%
Ventas al mercado interno de la solicitante	-15%	36%	6%
Ingreso medio por ventas de la solicitante en valores constantes	27%	2%	2%
Exportaciones de la solicitante	-38%	35%	-35%
Existencias de la solicitante	-47%	123%	64%
Capacidad de producción nacional	s/v	s/v	s/v
Capacidad de producción FERRUM	s/v	s/v	s/v
Empleo correspondiente al área de producción del producto similar de la peticionante	13%	10%	4%

Variable	2020/2019	2021/2020	Ene-Mar 2022/ Ene-Mar 2021
Salario medio mensual en valor constante	-18%	-1%	-9%
Producto físico medio del empleo	-33%	64%	-18%

Fuente: Cuadro 1 obrante en el Informe Técnico.

FERRUM suministró las estructuras de costos de inodoro, depósito y bidé de las líneas ANDINA, MAYO y ATUEL, de lavatorio y pedestal de la línea ANDINA y del lavatorio de la línea PERSIS CHICA, en pesos por unidad para los años 2019, 2020, 2021 y enero – marzo de 2022.

Se deja constancia que a los datos proporcionados por la empresa en el “Cuestionario para el Productor” y en presentaciones posteriores han sido ajustados por los técnicos de la CNCE ya que los mismos incluían rubros que no se deben considerar en el cálculo de dicha variable<sup>[18]</sup>, tales como impuesto a las ganancias y resultados de empresas vinculadas.

En base a dicha información se observó que el costo medio unitario en moneda constante aumentó entre el 11% y 25% en 2020 para todos los artículos, mientras que mostró evoluciones de distinto signo según el modelo considerado en 2021 (variación promedio simple 0%) y enero-marzo de 2022 (variación promedio simple 4%).

En cuanto a los márgenes unitarios, medidos como la relación precio/costo, en la mayoría de los modelos y períodos analizados, fue inferior a la unidad o inferior al nivel considerado de referencia para el sector por esta CNCE. Así, sólo el depósito de colgar de línea económica modelo ATUEL y el inodoro de línea económica modelo MAYO presentaron márgenes superiores al nivel considerado de referencia para todo el período objeto de investigación.

En la siguiente tabla se consigna el comportamiento registrado y los márgenes unitarios.

Tabla 8- Costos en valores constantes y márgenes unitarios

Referencias:

< 1: Inferior a la unidad

< RR: Superior a la unidad, pero inferior a la relación precio / costo considerado como de referencia para CNCE.

> RR: Superior a la relación precio / costo considerado como de referencia para CNCE.

Producto representativo	Variación interanual del Costo Medio Unitario (CMU) en valores de enero-febrero de 2022			Relación precio/costo			
	2020/2019	2021/2020	Enero-Marzo 2022/2021	2019	2020	2021	Enero-Marzo 2022
Lavatorio de línea económica modelo ANDINA (código LEA3 B)	23	5	10	< 1	< 1	< 1	< 1
Pedestal de línea económica modelo ANDINA (código CTF B)	23	8	15	< 1	< 1	< 1	< 1
Inodoro de línea económica modelo ANDINA (código IFA B)	25	-3	3	< RR	< RR	< RR	< RR
Bidé de línea económica modelo ANDINA (código BEA3 B)	17	3	3	< RR	< RR	< RR	< RR
Depósito de Colgar de línea económica modelo ANDINA (código DPCXF B)	17	-3	5	< 1	< 1	< 1	< 1
Inodoro de línea modelo ATUEL	11	3	4	< RR	< RR	< 1	< 1
Depósito de Colgar de línea modelo ATUEL	19	1	-1	> RR	> RR	> RR	> RR



Producto representativo	Variación interanual del Costo Medio Unitario (CMU) en valores de enero-febrero de 2022			Relación precio/costo			
	2020/2019	2021/2020	Enero-Marzo 2022/2021	2019	2020	2021	Enero-Marzo 2022
Bidé de línea modelo ATUEL	18	-2	10	< RR	< RR	< 1	> RR
Lavatorio de línea modelo PERSIS CHICA	15	-4	2	< RR	> RR	> RR	< RR
Inodoro de línea modelo MAYO	25	-6	-2	> RR	> RR	> RR	> RR
Depósito de Colgar de línea modelo MAYO.	23	-7	-2	> RR	> RR	> RR	< RR
Bidé de línea modelo MAYO	20	3	-	< RR	< 1	> RR	-

Fuente: Cuadros 2 obrantes en el Informe Técnico.

Se calcularon los precios constantes a marzo de 2022 de los modelos representativos informados por FERRUM a partir del IPIM Nivel General y del sectorial 'IPIM de productos de cerámica no refractaria para uso no estructural', elaborados por el INDEC, los que se presentan en la Tabla 9. De la misma se desprende que los precios reales respecto del IPIM general mostraron una mejoría entre puntas de los años completos, en prácticamente todos los productos analizados, excepto en bidet línea ATUEL, y también entre puntas del período investigado, excepto el inodoro línea ATUEL. Asimismo, cabe destacar que en 2020 hubo un crecimiento significativo respecto de dicho índice, de entre 12% y 35%, que, por lo general, resultan unos puntos levemente superiores al crecimiento que se registró también en dicho año para los costos medios unitarios, también deflactado por el IPIM general. De esto, puede colegirse que, hubo un aumento real de precios que se mantuvo hasta el final del período, con la excepción señalada para el inodoro de la línea ATUEL. Respecto del índice sectorial se observan variaciones negativas, lo que indica que la solicitante aumentó menos los precios que el resto de los productores de la industria nacional de artículos sanitarios.

Tabla 9 – Precios constantes

Modelo representativo	Variación del precio en moneda constante del Producto Deflactado por IPIM NIVEL GENERAL			Variación del precio en moneda constante del Producto Deflactado por IPIM sectorial		
	2020/ 2019	2021/ 2020	Ene-Mar 22/ Ene-Mar 21	2020/ 2019	2021/ 2020	Ene-Mar 22/ Ene-Mar 21
LAVATORIO LINEA ECONÓMICA ANDINA - Código LEA3 B	28	1	-15	-10,7	-3	-21
PEDESTAL LINEA ECONÓMICA ANDINA - Código CTF B	28	1	-12	-11	-2	-18
INODORO LINEA ECONÓMICA ANDINA - Código IFA B	27	5	5	-11,9	2	-2
BIDE LINEA ECONÓMICA ANDINA - Código BEA3 B	20	5	12	-16,4	1	5
DEPÓSITO DE COLGAR LINEA ECONÓMICA ANDINA- Código DPCXF B	12	1	-8	-22	-3	-14
INODORO LINEA ATUEL	20	-14	-29	-17	-16	-33

Modelo representativo	Variación del precio en moneda constante del Producto Deflactado por IPIM NIVEL GENERAL			Variación del precio en moneda constante del Producto Deflactado por IPIM sectorial		
	2020/ 2019	2021/ 2020	Ene-Mar 22/ Ene-Mar 21	2020/ 2019	2021/ 2020	Ene-Mar 22/ Ene-Mar 21
DEPÓSITO LINEA ATUEL	21	15	8	-16	12	0
BIDE LINEA ATUEL	12	-16	29	-22	-19	-20
LAVATORIO LINEA PERSIS CHICA	24	-6	-	-14	-9	-
INODORO LINEA MAYO	35	-7	-	-6	-10	-
DEPÓSITO LINEA MAYO	28	-12	-	-11	-15	-
BIDE LINEA ECONÓMICA MAYO	13	21	-	-21	17	-

Fuente: Cuadros 3 obrantes en el Informe Técnico.

La información de cuentas específicas, que abarca al conjunto del producto similar nacional, muestra contribuciones marginales positivas y crecientes a lo largo del período objeto de investigación<sup>[19]</sup>. Las relaciones ventas/costo total fueron superiores al nivel de rentabilidad considerado de referencia por la CNCE para el sector, excepto en 2019.

La Tabla 10 presenta los principales indicadores contables de FERRUM. Para mayor detalle, se remite al Informe Técnico.

Tabla 10- Índices contables

Variable/ Indicador	FERRUM –Corresponde a los estados contables cerrados al 30 de junio de cada año		
	2019	2020	2021
Participación en la facturación total de la empresa en pesos constantes de enero-marzo 2022	68%	71%	79%
Resultado bruto sobre ventas	28%	32%	44%
Resultado operativo sobre ventas	5%	4%	24%
Resultado operativo ajustado por amortizaciones sobre ventas	8%	7%	26%
Margen neto/ ventas	1%	-2%	14%
Tasa de retorno/ patrimonio neto	1%	-2%	21%
Tasa de retorno/ activos	1%	-1%	13%
Liquidez corriente	264%	256%	224%
Liquidez ácida	120%	151%	146%
Endeudamiento Global	55%	57%	64%
Flujo neto de fondos generado por actividades operativas (en miles de pesos)	101.290	601.610	2.178.652

Fuente: Cuadro 4 obrante en el Informe Técnico.

La participación de los artículos sanitarios producidos por la empresa explica entre el 70% y el 80% de la facturación de FERRUM. El margen neto sobre ventas se recupera en 2021 después de haber sido negativo en 2020, de manera similar la capacidad de reunir capital<sup>[20]</sup> de la empresa, que mostró valores negativos en 2020 y se recupera en 2021, hasta alcanzar un ROE de 21% y un ROA de 13%. El flujo neto de fondos generado por actividades operativas fue positivo en todos los ejercicios contables analizados, con tendencia creciente en el período objeto de investigación. Los indicadores de liquidez son holgados y el nivel de endeudamiento global bajo.

### **VII.3.2.- Condiciones de competencia**

A continuación se expondrán, de manera resumida, las características del mercado de artículos sanitarios concentrándose en tres aspectos: a) el mercado nacional, aspectos de la oferta y demanda, cambios durante el período, consideraciones y particularidades del producto y su comercialización, b) el mercado internacional, oferta y demanda mundial, breve descripción de los principales flujos comerciales, y características del mercado del origen objeto de investigación, y c) la existencia de investigaciones en otros países. Para mayor detalle sobre estos y otros aspectos relacionados con las condiciones de competencia, se remite al Informe Técnico.

#### **VII.3. 2.a. - Mercado nacional**

El mercado de artículos sanitarios está estrechamente relacionado con la construcción de obras, tanto públicas como privadas, por lo que se encuentra fuertemente afectado por las expectativas del público consumidor y la existencia de líneas de crédito para la construcción. En este sentido, la demanda de los artículos sanitarios de cerámica está determinada, básicamente, por dos factores: a) las variaciones en la construcción nueva de viviendas y oficinas, y b) el nivel general de la economía, afectando esta última variable al nivel de remodelaciones de baños y cocinas.

Existen diferentes líneas de artículos sanitarios de cerámica orientadas a distintos sectores del mercado de acuerdo al poder adquisitivo del potencial comprador. Así, los productos se diferencian según su grado de elaboración, complejidad, diseño y tamaño, entre otras características, abarcando desde los más económicos y de consumo popular hasta los más refinados y de alto precio.

En este mercado, las empresas presentan a sus distribuidores una amplia gama de productos ordenados en líneas y por orden de precios, de las más baratas a las más caras, ofreciendo asimismo una gran variedad de lavatorios especiales, los que pueden combinarse con cualquiera de las líneas y otros artículos sanitarios de cerámica no considerados en la presente investigación.

De acuerdo a la información obrante en el expediente de referencia, las líneas de mayor volumen de venta son las más económicas. En el caso de FERRUM, el segmento económico inferior lo constituye la línea Andina que representó en promedio el 36% del monto total de ventas de sanitarios de la empresa durante el período analizado. Le siguieron en orden de importancia las líneas Bari, Marina y Veneto que registraron una participación porcentual en el monto total de ventas del 27%, 11% y 4%, respectivamente.

En 2021 el mercado interno de artículos sanitarios de cerámica fue de alrededor de 3.582.000 unidades y 17.400 millones de pesos (USD 183 millones).

Durante el período analizado 2019 a marzo 2022, el mercado nacional de artículos sanitarios de cerámica estuvo

abastecido mayoritariamente por la producción nacional -en un porcentaje superior al 80%- , mientras que el resto correspondió a las importaciones, principalmente de origen chino, que alcanzaron al 10% del consumo aparente.

Como ya se fuera mencionado, FERRUM representó entre 51% y 60% de la producción nacional de artículos sanitarios de cerámica durante el período considerado. La CÁMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS DE CERÁMICA identificó entre las otras empresas productoras que conforman la industria nacional a la firma ROCA ARGENTINA, que no está adherida a la mencionada cámara y tuvo una participación de entre 32% y 37% de la producción nacional, y a otros productores con una participación minoritaria dentro de la producción nacional, entre los que se encuentran las firmas CORDENONS, CERART, GULLIART, ARTE CERÁMICO, PRINGLES SAN LUIS, FANGO BACHAS y LOSA 8 DE JULIO.

PRINGLES SAN LUIS señaló que FERRUM y ROCA realizan prácticas duopólicas, amenazando a sus clientes con quita de descuentos si realizan compras a otras empresas del mercado argentino y añadió que FERRUM es dueña de la firma PIEDRA GRANDE, que produce y comercializa la materia prima para la producción de sanitarios y cobra precios más altos en comparación con los precios de la materia prima de origen importado y, en algunos casos, directamente la firma PIEDRA GRANDE, por orden de su mandante, no le vende a ciertos fabricantes nacionales.

QUEIJA manifestó que la oferta de artículos sanitarios de cerámica está muy concentrada y que, a partir de la pandemia, hubo falta de abastecimiento en el mercado local.

FERRUM realizó importaciones de artículos sanitarios de cerámica de origen Ecuador durante el período analizado y, en menor medida, de China.

FERRUM consideró que sus importaciones fueron reducidas, registrando una escasa incidencia en la producción general de la empresa, y que obedecieron a la estrategia de introducción de productos al mercado, debido a la necesidad de testear productos nuevos antes de emprender el proceso de desarrollo local, con el objetivo de seleccionar los que resultan atractivos y descartar aquellos cuyo nivel de demanda no lo justifica.

Conforme a FERRUM, otro de los factores que incidieron en su decisión de importar fue la necesidad de aprovechar economías de escala, dedicando la capacidad existente a los productos de mayor volumen de venta y a los que tienen un diseño propietario o asociado a la marca, adquiriendo en el exterior aquellos que no tienen una rotación adecuada, por una baja relación entre demanda y lote mínimo de producción, o los que requieren de otra tecnología para hacer eficiente su fabricación.

Las partes coincidieron en que no existen variaciones estacionales en la oferta, con excepción de PIAZZA HIDROSANITARIOS que señaló que *“en el primer bimestre de cada año las plantas dejan de producir para hacer mantenimiento”*. Conforme a información en conocimiento de esta Comisión de otras investigaciones antidumping tramitadas relativas a artículos sanitarios de cerámica, durante el verano, y coincidente con el período vacacional, FERRUM realiza una parada de planta de entre tres a cinco semanas para el mantenimiento de sus instalaciones.

De acuerdo a la información obrante en el expediente, en el mercado argentino de artículos sanitarios de cerámica no se producen variaciones significativas en las cantidades demandadas mensuales a lo largo del año.

La instalación de artículos sanitarios de cerámica se realiza con obra cerrada y bajo techo por lo que no está particularmente afectada por factores climáticos, más allá de la estacionalidad normal de cada región por factores que condicionan a la construcción en general.

De acuerdo a información obrante en esta CNCE de investigaciones anteriores sobre el mismo producto, en la línea económica la decisión de compra pasa casi exclusivamente por el precio con nula o escasa incidencia de la marca, dado que el consumidor es en general de bajos ingresos y lo que busca es satisfacer una necesidad, que es contar con los sanitarios adecuados a las funciones que deben cumplir, y que esa función sea cumplida al menor precio posible. En tanto, en los sectores de ingresos medios y altos, los consumidores son más influenciados por las marcas y los modelos de esas marcas y sus precios, que reflejan características como óptimo funcionamiento, mayor belleza y novedad o tendencia de líneas, tamaño, colores, etc., y por la publicidad y promoción de las marcas, el asesoramiento y la atención personalizada, entre otros elementos. Por lo tanto, no resulta razonable un porcentaje que pueda resumir en forma genérica el diferencial de precios por prestigio de marca, sino que ese diferencial es nulo o casi nulo en los niveles populares y se eleva a medida que se asciende en la escala de precios.

El producto investigado y el nacional se comercializan en forma mayoritaria a través de comercios especializados y ferreterías y en menor medida a través del canal mayorista. Conforme a la información obrante en el expediente de referencia, las importaciones chinas se dividen entre importadores como PIAZZA HIDROSANITARIOS, QUEIJA y PRINGLES SAN LUIS que son competidores de FERRUM y no compran a la industria nacional e hipermercados de la construcción que tienen abastecimiento dual de productos de origen nacional e importado, por lo que las comparaciones de precios se realizaron tanto a nivel de depósito del importador como a nivel de primera venta.

### **VII.3.2.b. - Mercado internacional**

Conforme a información suministrada por FERRUM, la oferta de artículos sanitarios de cerámica a nivel mundial se encuentra concentrada geográficamente en China. Su producción abastece casi totalmente al mercado interno y las 2/3 partes de las exportaciones mundiales.

En la Tabla 11 se muestran la producción y capacidad de producción total de artículos sanitarios de cerámica de China informadas por FERRUM.

Tabla 11. Producción y capacidad de producción de artículos sanitarios de cerámica de China

<b>Período</b>	<b>Capacidad de Producción de sanitarios de China</b>	<b>Producción de sanitarios de China</b>
<b>2019</b>	<b>285.000.000</b>	<b>244.682.000</b>
<b>2020</b>	<b>285.000.000</b>	<b>233.756.000</b>
<b>2021</b>	<b>285.000.000</b>	<b>253.448.000</b>
<b>Ene / Mar 2022</b>	<b>71.250.000</b>	<b>n/d</b>
<b>Ene / Mar 2021</b>	<b>71.250.000</b>	<b>n/d</b>

Fuente: FERRUM

Los siguientes grupos y empresas más destacados a nivel internacional tienen fábricas en China: grupo ROCA, KOHLER, GEBERIT, TOTO, LIXIL, HUIDA, IDEAL STANDARD, ARROW, DURAVIT y DONGPENG.

El grupo ROCA es de capital íntegramente español y tiene más de 100 años de experiencia en la producción y comercialización de artículos sanitarios de cerámica. Posee una alta participación en el mercado europeo y se encuentra presente en más de 170 países. En 1999 adquirió el grupo suizo KERAMIK HOLDING LAUFEN, cuarto fabricante mundial de porcelana sanitaria consolidando la posición del grupo ROCA como un operador global. Actualmente, la red comercial de ROCA consta de 81 plantas de producción y más de 24.000 trabajadores que emplea en todo el mundo. Comercializa las marcas Roca, Celite, Incepa, Logasa y Capea. Su producción fue de alrededor de 34 millones de unidades en el año 2019. Le siguieron en orden de importancia el grupo KOHLER (EE.UU.), con una producción de alrededor de 18 millones de unidades en el mismo período, el grupo GEBERIT (Suiza) y TOTO (Japón) con una producción de alrededor de 12 millones de unidades cada uno, CORONA (Colombia) 10 millones de unidades, HUIDA (China) y LIXIL CORP. (Japón), cada uno con 8 millones de unidades, DURATEX (Brasil) con 7 millones de unidades, CERSANIT (Polonia) e IDEAL STANDARD (Bélgica) 6 millones de unidades cada uno. Los países mencionados entre paréntesis corresponden al origen corporativo de las compañías, pero casi todas las empresas de la lista tienen plantas productivas distribuidas globalmente.

Según FERRUM, la distancia geográfica no es un impedimento para que los artículos sanitarios de cerámica chinos logren participaciones importantes en países lejanos; la distancia promedio entre China y los países importadores es de 7.521 km y su principal destino es el continente americano. Según el productor nacional, las razones de ello son los cambios tecnológicos en materia de transporte internacional que han producido un importante abaratamiento de los fletes marítimos por la incorporación de los contenedores y el posterior desarrollo de los barcos “super porta contenedores”. A ello se suma el abaratamiento de la operación de puertos por la automatización de movimientos tanto en origen como destino, incluido los movimientos de carga en fábrica y transporte a puerto. Adicionalmente, FERRUM señaló que las mejoras en los materiales de empaque y las técnicas de trincado, movimiento y estiba, han hecho prácticamente inexistente la rotura en viajes de ultramar y que la diferencia entre los precios chinos de artículos sanitarios de cerámica versus los vigentes en los países importadores es, al margen de sus oscilaciones, generalmente superior al valor de los fletes.

De acuerdo a información obtenida de fuente COMTRADE, el principal país exportador a nivel internacional de artículos sanitarios de cerámica de la partida arancelaria 6910 durante el período 2019-2021 fue China, alcanzando al 70% de participación sobre el total exportado en dólares. Le siguieron en orden de importancia, con participaciones comparativamente muy inferiores, México y Alemania (4% cada uno), Turquía, Italia y Tailandia (2% cada uno). El resto de los países tuvieron participaciones inferiores o iguales al 1%. Argentina no figura entre los exportadores mundiales de artículos sanitarios de cerámica de la partida arancelaria 6910 informados por la base COMTRADE durante 2021.

EE.UU. fue el principal importador a nivel mundial de artículos sanitarios de cerámica de la partida arancelaria 6910 durante el período 2019-2021, con una participación de 24%. Le siguieron en orden de importancia Alemania, con una participación de 8%, Francia y Reino Unido, con 5% cada uno.

Argentina ocupó el puesto número 61 en el ranking de importadores mundiales de artículos sanitarios de cerámica de la partida arancelaria 6910 con USD 16.411.360 en 2021 y una participación de 0,2% en el total de importaciones mundiales.



### **VII.3.2.c. – Investigaciones en terceros mercados**

No se encontraron medidas vigentes ni investigaciones en curso por dumping, salvaguardias o subsidios referentes a artículos sanitarios originarios de China, así como tampoco medidas existentes para otros orígenes.

### **VIII. INFORME FINAL DE DUMPING**

Por Nota NO-2023-21347942-APN-SSPYGC#MEC de fecha 27 de febrero de 2023, se recibió el Informe Final del Margen de Dumping (IF-2023-14573394-APN-SC#MEC) de la SSPYGC. En el mismo se concluyó “*la existencia de márgenes de dumping*” en las operaciones de exportación hacia Argentina de artículos sanitarios originarios de China. El margen final de dumping calculado fue de 235,20%.

### **IX. CONCLUSIONES DE LA COMISIÓN SOBRE LA EXISTENCIA DE DAÑO<sup>[21]</sup> Y LA RELACIÓN DE CAUSALIDAD**

La Comisión procedió a evaluar, siguiendo los lineamientos establecidos en el Artículo 3 del Acuerdo Antidumping, si existen pruebas que demuestren la existencia de daño sobre la rama de producción nacional y, en su caso, si este daño ha sido causado por las importaciones investigadas o por otras causas distintas de estas importaciones.

Las importaciones de artículos sanitarios originarios de China ganaron apenas tres puntos porcentuales de participación en 2020 respecto del año anterior, alcanzando una cuota de mercado máxima del 10%, que mantuvieron el resto del período sin modificaciones a pesar del crecimiento sostenido del consumo aparente. En ese sentido, las importaciones chinas se incrementaron un 59% en términos absolutos entre puntas de los períodos anuales considerados y aumentaron su importancia relativa dentro las importaciones totales, llegando a representar el 61% de las mismas en el 2021.

Por su parte, las ventas de producción nacional perdieron cuatro puntos porcentuales de participación en el mercado entre puntas de los años completos, sin perjuicio de lo cual logró mantener su participación preponderante en el consumo aparente, la cual se mantuvo alrededor del 80% durante los períodos anuales analizados, alcanzando el 84% en enero-marzo 2022.

Las comparaciones de precios muestran que el precio del producto importado de China fue superior al nacional en la mayoría de los productos representativos considerados, tanto a nivel de depósito del importador como a nivel de primera venta. Si bien se observaron subvaloraciones sustanciales en los casos del inodoro con depósito y depósito, debe destacarse que se tratan de artículos en los que la rentabilidad unitaria de la empresa peticionante resultó positiva en todo el período y mayormente superior al nivel considerado de referencia para el sector, excepto en el caso de los inodoros, en los que la relación precio/costo se ubicó en torno a dicho nivel.

La relación precio/costo de los productos representativos de la línea económica ANDINA de FERRUM en la mayoría de los casos fue inferior a la unidad y en la mayor parte de los casos en los que fue positiva, estuvo ciertamente por debajo del nivel considerado de referencia para el sector por esta CNCE. Mientras que, la relación precio/costo de los productos identificados por FERRUM como dirigidos al segmento económico, pero “por encima” de la línea económica ANDINA, estuvo mayormente por arriba de la unidad y, dependiendo del artículo, fue superior o inferior al nivel considerado de referencia por esta Comisión.

Pero cuando se analiza el mismo indicador para el conjunto de los productos investigados en las cuentas específicas consolidadas, se advierte que la relación ventas/costo total de FERRUM fue positiva y superior a la

considerada como de referencia para el sector en todo el período, a la vez que presentó una tendencia creciente a lo largo del mismo.

Tanto la producción nacional como la producción y las ventas en volumen al mercado interno de FERRUM se incrementaron entre puntas de los años completos 29%, 37% y 15%, respectivamente. Si bien las existencias de la empresa solicitante aumentaron, en términos de sus ventas mantuvieron una relación en torno a los 3 meses de venta promedio en todo el período. Su grado de utilización de la capacidad instalada aumentó en los períodos anuales alcanzando un nivel de uso máximo del 72%. Asimismo, el nivel de empleo afectado al área de producción de los artículos sanitarios aumentó en todo el período, generándose 264 nuevos puestos de trabajo.

Respecto de la información contable de la empresa, considerando que la participación del producto similar en la facturación total de la firma fue de entre el 68% y el 79%, muestra incrementos en los indicadores de rentabilidad entre puntas de los ejercicios contables analizados. También creció el flujo neto de fondos generado por las actividades operativas en términos reales. Así, pudo observarse que la situación patrimonial fue de solvencia con muy altos y crecientes indicadores de liquidez y bajos y decrecientes indicadores de endeudamiento, lo cual muestra una posición económico-financiera sólida de la firma en el último año.

En síntesis, de la información disponible en esta instancia final se advierte, al igual que en las instancias anteriores que, si bien se registraron importaciones crecientes de los artículos sanitarios originarios de China, estas ingresaron mayormente a precios superiores a los de la producción nacional y, aunque se observaron subvaloraciones en ciertos artículos, como se mencionó, se tratan de productos en los que la empresa obtuvo una rentabilidad unitaria mayormente superior a la unidad y, dependiendo el producto, mayor al nivel considerado de referencia para el sector, por lo que no se ha configurado una situación de daño importante en los términos del Acuerdo Antidumping. Esto se sustenta en que la peticionante mantuvo su cuota de mercado en torno del 50%, mientras que el total de la industria nacional obtuvo una participación superior al 79% del consumo aparente, al tiempo que las importaciones investigadas obtuvieron una participación máxima del 10% que mantuvieron desde el 2020. Además, se registró una relación ventas/costo total positiva y superior al nivel considerado de referencia para el sector, e incluso en el período más reciente alcanzaron su máximo nivel.

En este contexto, la Comisión concluye que la industria nacional de artículos sanitarios no sufre daño importante en los términos del Acuerdo Antidumping.

En atención a lo expuesto, esta Comisión analizará la posible existencia de amenaza de daño importante, considerando los lineamientos del artículo 3, numeral 7, del Acuerdo Antidumping.

## **IX.2- Amenaza de daño**

En función de lo señalado en el párrafo precedente, el Directorio procedió a expedirse acerca de la posible existencia de una amenaza de daño, considerando para ello los lineamientos del artículo 3, numeral 7, del Acuerdo Antidumping.

Según lo dispuesto en el citado artículo 3.7, a fin de realizar dicha determinación, esta CNCE debe analizar los siguientes elementos: *“i) una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones; ii) una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones; iii) el hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en*

*los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y iv) las existencias del producto objeto de la investigación”.*

Con relación al inciso i) conforme fuera expuesto precedentemente, se observó que las importaciones de China, si bien aumentaron en todo el período analizado, en términos del mercado no tuvieron una participación significativa. En efecto, alcanzaron su nivel más alto del 10% en 2020, participación que mantuvieron sin variaciones por el resto del período analizado.

En función de lo antedicho, con los elementos reunidos en esta etapa final del procedimiento, esta CNCE considera que el aumento de las importaciones originarias de China en términos absolutos, no resulta significativo en los términos del artículo 3.7 del Acuerdo Antidumping. En este sentido, no cabe concluir que dicho incremento indique la probabilidad de que las mismas se incrementen sustancialmente en períodos posteriores a los analizados.

En cuanto a los ítems ii) y iv) previamente citados, no se dispone de mayor información que la proporcionada por la peticionante en la instancia anterior relacionada al país exportador objeto de investigación y su gran capacidad exportadora.

Al respecto, FERRUM señaló que China es el principal productor y exportador mundial de artículos sanitarios. La empresa estimó una capacidad de producción del origen investigado de alrededor de 285 millones de unidades por año y, en base a un reporte que acompañó en ocasión de su ofrecimiento de pruebas explicó que, ante un escenario de menor crecimiento, estancamiento o reducción del mercado interno chino, destinarían su producción al mercado externo. En efecto, explicó que en 2020 y 2021, años en los que se registró una menor demanda del mercado interno chino de artículos sanitarios, las exportaciones llegaron a representar el 40% de lo fabricado.

Asimismo, esta CNCE observó, de acuerdo a las estadísticas que surgen de la base de datos de COMTRADE, correspondiente a la partida 6910 que, en el período 2019-2021, China se posicionó como el principal exportador mundial, participando con el 70% de las exportaciones mundiales. Sin perjuicio de ello, debe señalarse que por la partida analizada ingresan más productos que los considerados en la presente investigación, resultando estos de escasa significatividad dentro del total, por lo que las evoluciones antes mencionadas no permiten extraer conclusiones confiables sobre el comportamiento de los artículos sanitarios investigados.

De todo lo expuesto podría inferirse que un re direccionamiento de las exportaciones chinas de artículos sanitarios hacia el mercado argentino podría afectar negativamente y de un modo considerable la participación del producto nacional en dicho mercado, como así también otras variables de la rama de producción nacional. No obstante, no debe soslayarse lo expuesto en relación a que estos productos no han tenido una participación significativa en el mercado argentino, y en los últimos años la misma se mantuvo estable. A su vez, la actualización de la información de importaciones del producto muestra que las importaciones investigadas se redujeron 59% en el primer trimestre de 2023 respecto de igual período del año anterior, por lo cual la inferencia no pudo comprobarse hasta el momento.

Con relación al ítem iii) del referido artículo 3.7, las importaciones de China se realizaron a precios que, nacionalizados, resultaron superiores a los de la rama de producción nacional, con excepción de ciertas subvaloraciones en los casos del inodoro con depósito y depósito. No obstante, debe reiterarse que, en el caso de los inodoros de la línea económica, que representaron aproximadamente el 9,3% de la facturación total de artículos sanitarios en 2021, la empresa obtuvo márgenes unitarios positivos y entorno al nivel considerado de

referencia para el sector hacia el final del período analizado; mientras que, en el caso de los depósitos, la relación precio/costo fue mayormente superior al nivel considerado de referencia.

Según el precio y artículo sanitario que se observe puede existir subvaloración o sobrevaloración, aunque debe destacarse que, en las cuentas específicas consolidadas de la empresa, se advierte que la relación ventas/costo total de FERRUM fue positiva y superior a la considerada como de referencia para el sector en todo el período, a la vez que presentó una tendencia creciente a lo largo del mismo.

Por todo ello, no resulta razonable pensar que las importaciones investigadas hayan tenido el efecto de hacer bajar los precios del producto nacional o de contener su subida de manera significativa, ni de hacer aumentar la demanda de nuevas importaciones, reiterándose la importante y creciente presencia en el mercado de la rama de producción nacional.

Por lo tanto, en el contexto descripto para la determinación de la inexistencia de daño a la industria nacional, no aparece como probable que las importaciones investigadas puedan aumentar en forma relevante en el corto plazo como para causar daño importante sobre la industria nacional. De esta forma, no se estaría configurando una situación de amenaza de daño importante a la industria nacional, tal cual lo prescribe la legislación vigente.

En atención a todo lo expuesto, esta Comisión concluye que la rama de producción nacional de artículos sanitarios no sufre daño importante ni amenaza de daño importante por las importaciones originarias de China.

Así, sin perjuicio de la determinación de existencia de dumping para estas importaciones, dadas las conclusiones sobre la inexistencia de daño y de amenaza de daño a la rama de producción nacional de artículos sanitarios expuestas en los párrafos precedentes, no corresponde expedirse respecto de la relación de causalidad en tanto no se ha encontrado uno de los extremos requeridos para establecer tal relación entre el daño y el dumping.

En relación a lo descripto y analizado anteriormente, esta CNCE considera que no se encuentran reunidos los requisitos exigidos por la legislación vigente para disponerse la aplicación de medidas definitivas respecto de las importaciones de “*Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*” originarios de la República Popular China y, por tal motivo, correspondería el cierre de la investigación sin la aplicación de medidas antidumping.

## **X. DECISIÓN DE LA CNCE**

A continuación, de acuerdo con lo establecido en el artículo 19 del Decreto N° 766/94, el Directorio, Lic. Mayra Blanco, Lic. Esteban M. Ferreira, Dr. Juan José Tufaro y Lic. Nicolás González Roa, decide por unanimidad lo siguiente:

1°.- Disponer la inclusión del Informe Técnico IF-2023-46862540-APN-CNCE#MEC en el Expediente CNCE N° EX-2022-24638155- -APN-DGD#MDP.

2°.- Determinar que la rama de producción nacional de “*Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*”, no sufre daño importante ni amenaza de daño importante a causa de las importaciones con dumping originarias de la República Popular China.

3° - Determinar que, dadas las conclusiones sobre la inexistencia de daño importante y de amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de “*Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*”, no corresponde expedirse respecto de la relación de

causalidad en tanto no se ha encontrado uno de los extremos requeridos para establecer tal relación entre el daño y el dumping.

4°.- Determinar que no se encuentran reunidos los requisitos exigidos por la legislación vigente para disponerse la aplicación de medidas definitivas respecto de las importaciones de “*Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*” originarias de la República Popular China.

5°.- Remitir la presente Acta a la Secretaría de COMERCIO con las conclusiones a las que se arriba sobre el particular.

Se levanta la sesión.

---

[1] En adelante, Acuerdo Antidumping.

[2] En adelante, “artículos sanitarios”.

[3] En adelante, China.

[4] En adelante, “FERRUM”. Asimismo, podrá denominarse “peticionante” o “solicitante”, indistintamente.

[5] En adelante, “Informe Técnico”.

[6] La denominación completa de las entidades como el carácter societario de las empresas se utiliza sólo la primera vez que son nombradas.

[7] En adelante, JUNJING.

[8] Establecido por Resolución ex MDP N° 920/21, publicada en el B.O. el 10 de septiembre de 2021. El Reglamento se dicta en el marco de las facultades aceptadas a los estados por el Acuerdo Sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC para adoptar medidas necesarias para asegurar objetivos relativos a seguridad, calidad, la protección de la salud y ambiente y la prevención de prácticas que puedan inducir a error.

[9] Las importaciones ajustadas por las ventas informadas por los importadores registraron una participación en el consumo aparente del 7% en 2019 y 10% en 2020, 2021 y el período enero-marzo 2022.

[10] De lo estados contables no surge información relativa a los niveles de productividad.

[11] Obrantes en las presentes actuaciones (IF-2022-59590282-APN-CNCE#MDP)

[12] Se refiere al proceso de especulación inmobiliaria que tuvo como principal protagonista la desarrolladora inmobiliaria Evergrande. Fuente utilizada por FERRUM: GLOBAL TIMES 20/10/21 (<https://www.globaltimes.cn/page/202110/1236852.shtml>)

[13] FERRUM citó como fuente a Ceramic World Review CWR 144-2021 Dic.2021 ([www.ceramicworldweb.com/en/magazines/ceramic-world-review-1442021](http://www.ceramicworldweb.com/en/magazines/ceramic-world-review-1442021) )

[14] IF-2022-101154207-APN-CNCE#MEC

[15] En adelante se podrá referir a dicho período como “período parcial de 2022”, “meses analizados de 2022” o “primer trimestre del 2022”, indistintamente. Asimismo, las variaciones realizadas para este período se calcularon respecto de igual período del año anterior, excepto en el análisis de costos en las que se calcularon respecto al año completo 2021. Por otra parte, se presentan algunos datos redondeados. Para precisiones respecto a los datos exactos, se remite al Informe Técnico.

[16] Códigos de producto: inodoros y depósitos marca VESSANTI modelo AGNE y marca SENSI D’ACQUA modelo ASIS 2, bidets marca VESSANTI códigos FX001 y FX003 comercializados localmente por CENCOSUD, donde no es posible determinar si corresponden o no al modelo AGNE (IF-2022-102403460-APN-CNCE#MEC).

[17] Los importadores que informaron precios manifestaron no tener abastecimiento dual.

[18] La apertura de los datos fue solicitada por la CNCE mediante NO-2022-114076979-APN-CNCE#MEC y aportados por la firma con fecha 7 de noviembre de 2022.

[19] El margen de contribución marginal es la diferencia entre las ventas menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia.

[20] Esta información se refiere al rendimiento del capital (cuantos más resultados positivos –ganancias- obtiene la empresa más posibilidades de reunir capital tiene, ya que con las ganancias obtenidas la firma puede, entre otras cosas, capitalizarse). En este sentido, a los efectos de analizar este indicador, deben tenerse en cuenta la tasa de retorno sobre el patrimonio neto y la tasa de retorno sobre los activos.

[21] En los términos de la Nota al pie Nro. 9 del Acuerdo Antidumping que establece que “*en el presente Acuerdo se entenderá por “daño”, salvo indicación en contrario, un daño importante causado a una rama de producción nacional, una amenaza de daño importante a una rama de producción nacional o un retraso importante en la creación de esta rama de producción...*”.

