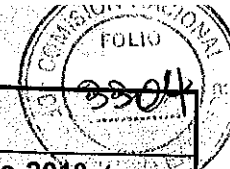


**ARTÍCULOS SANITARIOS DE CERÁMICA: INODOROS, DEPÓSITOS O
 CISTERNAS, LAVATORIOS, COLUMNAS (PEDESTALES) Y BIDÉS ORIGINARIOS
 DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA**
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL
EXPEDIENTE CNCE N° 48/17

Fecha: 10 de Julio de 2018
 Informe: GIN-GI/ITDF N° 05/18

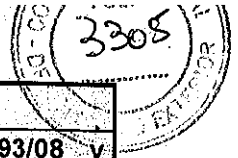
Información Sumaria	
Fecha de Presentación SC:	2 de mayo de 2017
N° de Expediente MP:	S01:0160563/2017
Fecha de Ingreso a la CNCE:	2 de mayo de 2017
N° de Expediente CNCE:	48/17
Denominación del Producto Importado:	Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés
Uso del Producto:	Higiene personal.
Posiciones Arancelarias NCM:	6910.10.00 y 6910.90.00
Orígenes del Producto Importado objeto de solicitud:	República Popular China
Práctica Desleal:	Dumping.
Producto Similar Nacional y Representatividad:	Acta de Directorio N° 1980 del 3 de mayo de 2017.
Admisibilidad de la Solicitud de Apertura de Investigación:	4 de mayo de 2017
Conforme ex SSCE:	5 de mayo de 2017 (recibido el 5 de mayo de 2017)
Determinación de Daño y de Causalidad Previa a la Apertura:	Acta de Directorio N° 1981 del 9 de mayo de 2017.
Apertura de la Investigación:	Resolución SC 396-E/2017 del 18 de mayo de 2017 (publicada en el B.O. el 19 de mayo de 2017)
Informe Preliminar del Margen de Dumping	4 de agosto de 2017.
Conforme SC:	16 de agosto de 2017.
Determinación Preliminar de Daño:	Acta de Directorio N° 2021 del 6 de octubre de 2017
Resolución de imposición de Derechos y su publicación en Boletín Oficial:	Resolución 866-E/2017 del 13 de noviembre de 2017 (publicada en el B.O el 15 de noviembre de 2017)
Verificaciones:	FERRUM S.A: 4, 5, 6 y 7 de diciembre de 2017. CENCOSUD S.A: 11 de diciembre de 2017. PIAZZA HIDROSANITARIOS S.A: 13 de diciembre de 2017.
Presentación de compromiso de precios de FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO., LTD	6 de diciembre de 2017
Fecha de instrucción ex SSCE:	3 de enero de 2018
Informe Técnico Relativo a la	10 de enero de 2018 (elaborado el 5 de enero de 2018)

[Handwritten signatures and initials on the left margin]



Procedencia del Compromiso de Precios elaborado por la ex DCD:	
Análisis del Compromiso de Precios efectuado por la CNCE	Acta de Directorio N° 2050 del 21 de febrero de 2018
Segunda presentación de compromiso de precios de FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO., LTD Compromiso	16 de marzo de 2018
Fecha de Instrucción SC:	9 de abril de 2018 (recibida el 10 de abril de 2018)
Informe Técnico Relativo a la Procedencia del Compromiso de Precios elaborado por la DNFC:	18 de abril de 2018 (elaborado el 17 de abril de 2018)
Análisis del Compromiso de Precios efectuado por la CNCE	Acta de Directorio N° 2067 del 10 de mayo de 2018
Tercera presentación de compromiso de precios de FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO., LTD Compromiso	6 de junio de 2018
Fecha de Instrucción SC:	29 de junio de 2018
Informe Final del Margen de Dumping:	6 de febrero de 2018
Conforme ex SSCE:	19 de febrero de 2018 (recibido el 20 de febrero de 2018).
Fecha de Incorporación de la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales:	11 de junio de 2018
Peticionante:	FERRUM S.A. DE CERÁMICA Y METALURGIA
CUIT:	30-52534126-3
Representante Legal:	Jorge Molinero (apoderado)
Otras partes acreditadas	
PRINGLES SAN LUIS S.A.	Importador/Productor
CUIT:	30-65784200-8
Representante Legal:	Ignacio Olivera (Apoderado)
PIAZZA HIDROSANITARIOS S.A.	Importador
CUIT:	30-71367890-9
Representante Legal:	Maria Gabriela SAMPIETRO
CENCOSUD S.A.	Importador
CUIT:	30-59036076-3
Representante Legal:	Ángel Javier LUZZI (Apoderado)
GRIFERIAS RODDEX S.A.	Importador
CUIT:	30-69476767-9
Representante Legal:	Ricardo Torres Brizuela (Apoderado)
BLAISTEN S.A.	Importador
CUIT:	30-69231139-2
Representante Legal:	Ángel Javier LUZZI (Apoderado)
YEKALON INDUSTRY Inc	Exportador
Representante Legal:	Ricardo Torres Brizuela (Apoderado)
GUANDONG ZHONGYA SANITARY WARE TECHNOLOGY CO. LTD	Exportador
Representante Legal:	Karina Russo (Apoderada)
FOSHAN JIUNGIN INDUSTRIAL CO. LTD	Exportador
Representante Legal:	Karina Russo (Apoderada)
CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE	Cámara.

Handwritten signatures and initials on the left margin, including a large signature at the top, a signature below it, and the initials 'AM' at the bottom.



Representante Legal:	Augusto VECHIO (Apoderado)
Legislación Aplicable:	Ley N° 24.425, Decreto Reglamentario N° 1393/08 y Resolución SICyPyME N° 293/08.
Equipo Técnico:	<u>Gerencia de Instrucción y Normas:</u> Alejandra Maisterra, Soledad Britti, Javier Baez Rivoira, Sergio Longo y Gabriela Macías. <u>Gerencia de Investigaciones sobre daño:</u> Carlos Wolff, Eduardo Faingerch y Mariano Abalo. <u>Gerencia de Análisis de Consistencia de Información y Verificación:</u> Carlos Bozzalla, Fernando Basta, Sebastián Cipolla y María Emilia Maidana.

Handwritten marks and signatures on the left margin, including the initials 'AM' at the bottom.



I. GLOSARIO.

Este glosario contiene los términos y abreviaturas utilizados por el equipo técnico en este informe, sin perjuicio de los que las partes hubieran empleado en sus presentaciones, en cuyo caso se transcriben textualmente y entre comillas.

I.1. Glosario de abreviaturas generales:

AFIP: Administración Federal de Ingresos Públicos.

ANSI: American National Standards Institute.

ASME: *American Society of Mechanical Engineers*

B.O.: Boletín Oficial de la República Argentina.

CNCE: Comisión Nacional de Comercio Exterior.

C.P.C.C.N.: Código Procesal Civil y Comercial de la Nación.

CSA: *Canadian Standards Association*

CUIT: Código Único de Identificación Tributaria.

DCD: Ex Dirección de Competencia Desleal.

DGA: Dirección General de Aduanas.

DNFC: Dirección Nacional de Facilitación del Comercio.

EE.UU.: Estado Unidos de Norteamérica.

GI: Gerencia de Investigaciones.

GIN: Gerencia de Normas Comerciales.

IAPMO: International Association of Plumbing and Mechanical Officials.

ISHE: Información Sistematizada de los Hechos Esenciales

ITDF: Informe Técnico Previo a la Determinación Final

ITDP: Informe Técnico previo a la Determinación Preliminar.

ITPA: Informe Técnico Previo a la Apertura.

ITPSR: Informe Técnico Acerca de la Existencia de un Producto Similar Nacional y de la Representatividad.

MEyFP: ex Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

MEyP: ex Ministerio de Economía y Producción.



MERCOSUR: Mercado Común del Sur.

MiyT: ex Ministerio de Industria y Turismo.

MP: Ministerio de Producción.

NCM: Nomenclatura Común del MERCOSUR.

S.A.: Sociedad Anónima.

SC: Secretaría de Comercio.

SSCE: Ex Subsecretaría de Comercio Exterior.

SG: Secretaría General.

SICyPyME: Ex - Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

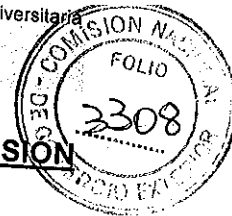
SIM: Sistema Informático Malvina.

SRL: Sociedad de Responsabilidad Limitada.

T.O.: Texto Ordenado.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]
AM



II. ANTECEDENTES Y ACTUACIONES REALIZADOS POR Y ANTE LA COMISION NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.^{1 2}

1. El 2 de mayo de 2017, la firma FERRUM S.A. DE CERÁMICA Y METALURGIA³, presentó una solicitud de apertura de investigación ante la SC por importaciones en presuntas condiciones de dumping de "Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" originarios de la República Popular China. Dicha solicitud ingresó bajo el expediente N° S01:0160563/2017 de la Mesa de Entradas y Notificaciones del Ministerio de Producción (fs. 1/304). El mismo día, la CNCE recibió copia del mencionado expediente, el que tramita bajo el N° 48/17 conforme providencia SG N° 04/2017 (fs. 305).
2. El 3 de mayo de 2017, la CNCE hizo saber a la CÁMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS DE CERÁMICA, que esta Comisión utilizaría la información sobre producción nacional presentada por FERRUM y suscripta por el Presidente de la mencionada Cámara (adjuntándose copia de la respectiva nota) y que, sin perjuicio de ello, en el supuesto que considerara necesario rectificar tales datos o efectuar algún comentario adicional, podría remitirlo a la CNCE hasta el día 5 de mayo de 2017 (fs. 306/7). Cabe señalar que se recibió la ratificación de la mencionada Cámara de fabricantes.
3. El 3 de mayo de 2017, y en virtud de lo establecido en el artículo 6.5 del Acuerdo Antidumping y en el artículo 5° del Decreto Reglamentario N° 1393/08, se comunicó a la ex DCD que este organismo consideraba que se encontraban reunidos los requisitos legales para conceder la confidencialidad requerida en la solicitud (fs. 308/9).
4. El 3 de mayo de 2017, mediante Acta N° 1980, el Directorio de esta CNCE dispuso la "inclusión del Informe GI-GN/ITPSR N° 02/17 en el Expediente" y determinó que "...los 'Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés' de producción nacional se ajustan, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de la República Popular China. Todo ello, sin perjuicio de la profundización del análisis sobre producto que deberá desarrollarse en el supuesto de producirse la apertura de la investigación".

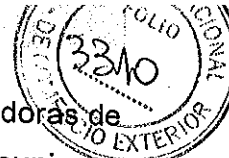
¹ Las fojas citadas en el presente informe corresponden al Expediente CNCE N° 48/17.

² En este informe, la denominación completa de cada entidad se menciona sólo la primera vez que se la nombra.

³ En adelante, FERRUM.



5. En la misma fecha y mediante el acta antes mencionada, la Comisión también concluyó que "...la peticionante cumple con los requisitos de representatividad dentro de la rama de producción nacional" (fs. 312/32).
6. El 5 de mayo de 2017, se recibió de la entonces SSCE la Nota N° 2017-08055414-APN-SSCE#MP, en la cual adjuntan copia del Informe de Admisibilidad de la Solicitud elaborado por la ex DCD con fecha 4 de mayo de 2017, haciéndose saber que el expediente reúne los requisitos formales necesarios para conceder la admisibilidad de la solicitud (fs. 337/40).
7. El 9 de mayo de 2017 se recibió de la entonces SSCE, mediante Nota N° 2017-08353439-APN-SSCE#MP copia del Informe Relativo a la Viabilidad de Apertura de Investigación elaborado por la ex DCD en la misma fecha (fs. 341/72).
El presunto margen de dumping determinado fue el siguiente: 147,22%.
8. El 9 de mayo de 2017, mediante Acta N° 1981, el Directorio de esta Comisión, dispuso la inclusión del informe GI-GN/ITPA N° 01/17 en el Expediente CNCE N° 48/17, y determinó que "...existen pruebas suficientes que respaldan las alegaciones 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' causado por las importaciones con presunto dumping originarias de la República Popular China" y remitió copia de la mencionada Acta a la ex SSCE (fs. 374/445).
9. En la misma fecha se remitió a la ex DCD una síntesis de las consideraciones efectuadas por el Directorio de esta CNCE mediante Acta N° 1981 (fs. 446/8).
10. El 18 de mayo de 2017, mediante Resolución 396-E/2017 (Publicada en el Boletín Oficial el 19 de mayo de 2017), la Secretaría de Comercio declaró procedente la apertura de investigación por presunto dumping en operaciones de exportación hacia la República Argentina de "Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés", originarias de China. El 19 de mayo de 2017 la ex DCD remitió copia de la mencionada resolución conjuntamente con el informe de recomendación (fs. 451/60).



11. El 24 de mayo de 2017 se contactó a las firmas productoras e importadoras de las cuales se tenía conocimiento a los fines de invitarlas a las reuniones explicativas del desarrollo de la investigación previas al envío de los Cuestionarios de la CNCE. Para un detalle de las firmas contactadas, ver proveído de fs. 461/2.
12. El 26 de mayo de 2017 se celebraron en el ámbito de la CNCE las reuniones explicativas del desarrollo de la investigación previa al envío de los Cuestionarios de la CNCE. En la reunión con importadores asistieron las firmas AMUBE S.A. y PRINGLES SAN LUIS S.A. A la reunión con productores únicamente asistió la firma peticionante FERRUM. En las citadas reuniones se recabaron opiniones acerca de algunos aspectos de los proyectos de los Cuestionarios para el Productor y para el Importador (fs. 463/4).
13. El 30 de mayo de 2017, se procedió a incorporar los modelos de "Cuestionario para el Productor", "Cuestionario para el Importador" y "Cuestionario para el Exportador" elaborados por la CNCE y se remitieron los mismos a las firmas que se detallan en las tablas II.1, II.2 y II.3 (fs. 468/597).
14. En las Tablas II.4, II.5 y II.6 se presentan las actuaciones subsiguientes relacionadas con las referidas respuestas.
15. El 16 de agosto de 2017, mediante Nota NO-2017-17234189-APN-SSCE#MP, se recibió de la entonces SSCE copia del Informe de Determinación Preliminar del Margen de Dumping, elaborado por la ex Dirección de Competencia Desleal con fecha 4 de agosto de 2017 (fs. 1563/1600).

Margen de dumping determinado preliminarmente por la ex DCD

Categoría	Valor Normal ajustado (USD/Unidad)	Precio FOB de Exportación (USD/Unidad)	Cantidad Exportada (Unidades)	Margen de Dumping (%)
Inodoros, depósitos o cisternas	56,68	23,69	152.792	139,26%
Bidés	49,12	14,55	72.745	237,59%
Lavatorios y columnas	41,41	15,76	152.814	162,75%
Total			378.351	167,65%

Fuente: Información obrante en las presentes actuaciones



16. El 1º de septiembre de 2017, se dejó constancia en las actuaciones de que teniendo en cuenta que se habían cumplidos los plazos para responder el cuestionario remitido por esta CNCE, así como también para subsanar los errores y omisiones detectados, dado que se había resuelto el tratamiento de confidencialidad solicitado por las firmas en las presentes actuaciones, y atento a los plazos a los que se encuentra sujeto el presente procedimiento, el equipo técnico de esta CNCE, basaría el Informe Técnico Previo a la Determinación Preliminar sobre la información recibida hasta el día de la fecha (Decreto Reglamentario-Texto Ordenado Decreto 1759/91, de la Ley de Procedimientos Administrativos - Ley 19.549) (fs. 1676).

Tabla II.1. Cuestionarios para el productor de la CNCE

EMPRESAS	Respondió SI/NO	Tipo de respuesta al Cuestionario
FERRUM S.A.	SI	COMPLETA
ROCA ARGENTINA S.A.	NO	N/C
CERAMICOS CERART	NO	N/C
SANITARIOS NUEVA HERA S.R.L.	NO	N/C
GULLIART S.A.	NO	N/C
CORDENONS	NO	N/C
8 DE JULIO	NO	N/C
ARTE CERAMICO	NO	N/C
PRINGLES SAN LUIS S.A.	NO	N/C
CAMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS ⁴	NO	Suministró información relativa a producción nacional del producto bajo análisis (fs. 644)

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

Tabla II.2. Cuestionarios para el Importador de la CNCE

EMPRESAS	Respondió SI/NO	Tipo de respuesta al Cuestionario
CAMARA DE IMPORTADORES DE LA REPUBLICA ARGENTINA	NO	N/C
AMUBE SA	NO	N/C
AURA HIDROSANITARIOS S.A./PIAZZA	SI	COMPLETA
BERCOVICH S A C I F I A	NO	N/C
CENCOSUD S A	SI	COMPLETA
FALABELLA S A	NO	N/C
RIOMAT SA	NO	N/C
TERMOPLASTICOS DEL SUR S.A.	NO	N/C
YOGUEL MAXIMILIANO IVAN	NO	N/C

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

⁴ El 16 de junio de 2017 esta Cámara solicitó prórroga (fs. 609), la que fue concedida por esta CNCE el 19 de junio (fs. 612/3).



Tabla II.3. Cuestionarios para el exportador de la CNCE

EMPRESAS/EMBAJADA	Respondió SI/NO	Tipo de respuesta al Cuestionario
EMBAJADOR DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA EN ARGENTINA	NO	N/C
CONSEJERO ECONOMICO DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA.	NO	N/C

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

Tabla II.4. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Productor de la CNCE⁵

	FERRUM
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	06/07/2017
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	16/06/2017 (fs.608)
Vencimiento prórrogas establecido por CNCE	21/07/2017 (fs. 610/11)
Fecha de presentación del Cuestionario	21/07/2017 (fs. 751/1220)
1º Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 28/07/2017 Vencimiento: 04/08/2017 (fs.1304/08)
Prórroga solicitada	NO
Vencimiento prórroga	N/C
Respuesta a 1º Errores y Omisiones	04/08/2017 (fs 1400/13)
2º Nota de Errores y Omisiones	Salida CNCE: 09/08/2017 Vencimiento: 15/08/2017 (fs. 1477/78).
Prórroga solicitada	NO
Vencimiento prórroga	N/C
Respuesta a 2º Errores y Omisiones	15/08/2017 (fs. 1561/62)
3º Nota de Errores y Omisiones	NO
Respuesta a 3º Errores y Omisiones	N/C

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

⁵ Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.



Tabla II.5. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Importador de la CNCE⁶

	CENCOSUD	BLAISTEN S.A.	PIAZZA	AMUBE
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	06/07/2017	06/07/2017	06/07/2017	06/07/2017
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	05/07/2017 (fs. 614/15)	05/07/2017 (fs. 621/22)	05/07/2017 (fs. 635)	06/07/2017 (fs. 642)
Vencimiento prórrogas establecido por CNCE	21/07/2017 (fs. 636/7)	21/07/2017 (fs. 636/7)	21/07/2017 (fs. 638/9)	21/07/2017 (fs. 643)
Fecha de presentación del Cuestionario	24/07/2017 (fs. 1226/97)	NO	20/07/2017 (fs. 646/750)	NO
1º Nota de errores y omisiones	Salida CNCE: 28/07/2017 Vencimiento: 04/08/2017 (fs. 1299/301)	N/C	Salida CNCE: 28/07/2017 Vencimiento: 04/08/2017 (fs. 1302/03)	N/C
Prórroga solicitada	04/08/2017 (fs. 1414)	N/C	NO	N/C
Vencimiento prórrogas establecido por CNCE	11/08/2017 (fs. 1415)	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 1º Errores y Omisiones	11/08/2017 (fs. 1489/553)	N/C	04/08/2017 (fs. 1416/17)	N/C
2º Nota de Errores y Omisiones	Salida CNCE: 14/08/2017 Vencimiento: 18/08/2017 (fs. 1554/55)	N/C	NO	N/C
Prórroga solicitada	NO	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 2º Errores y Omisiones	18/08/2017 (fs. 1607/32)	N/C	N/C	N/C
3º Nota de Errores y Omisiones	28/08/2017 (fs. 1634/36)	N/C	N/C	N/C
Prórroga solicitada	06/09/2017 (fs. 1678)	N/C	N/C	N/C
Vencimiento prórrogas establecido por CNCE	14/09/2017 (fs. 1679)	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 3º Errores y Omisiones	14/09/2017 (fs. 1681/9)	N/C	N/C	N/C

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

⁶ Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.

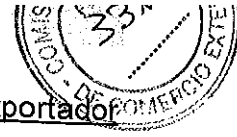


Tabla II.6. Síntesis de las Actuaciones Relativas a los Cuestionarios para el Exportador de la CNCE⁷

	WISDOM THINK SANITARY WARE	BRIGHT SUN INDUSTRIA L (HK) Co.	TANGSHAN IMEX INDUSTRIAL Co. Ltd.	YEKALON INDUSTRY Inc.
Fecha vencimiento original para responder Cuestionario	06/07/2017	06/07/2017	06/07/2017	06/07/2017
Prórrogas solicitada para responder Cuestionario	05/07/2017 (fs. 627)	05/07/2017 (fs. 629)	05/07/2017 (fs. 631)	05/07/2017 (fs. 633)
Vencimiento prórrogas establecido por CNCE	21/07/2017 (fs. 640/1)	21/07/2017 (fs. 640/1)	21/07/2017 (fs. 640/1)	21/07/2017 (fs. 640/1)
Segunda prórrogas solicitada para responder Cuestionario	21/07/2017 (fs. 1221)	21/07/2017 (fs. 1222)	21/07/2017 (fs. 1223)	21/07/2017 (fs. 1224)
Segundo vencimiento prórrogas establecido por CNCE	31/07/2017 (fs. 1225)	31/07/2017 (fs. 1225)	31/07/2017 (fs. 1225)	31/07/2017 (fs. 1225)
Fecha de presentación del Cuestionario	31/07/2017 (fs. 1324/34)	31/07/2017 (fs. 1310/23)	NO	31/07/2017 (fs. 1335/82)
1º Nota de errores y omisiones ⁸	Salida CNCE: 01/08/2017 Vencimiento: 07/08/2017 (fs. 1386/87)	Salida CNCE: 01/08/2017 Vencimiento: 07/08/2017 (fs. 1388/89)	N/C	Salida CNCE: 01/08/2017 Vencimiento: 07/08/2017 (fs. 1384/85)
Prórroga solicitada	NO	NO	N/C	NO
Vencimiento prórroga otorgada	N/C	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 1º Errores y Omisiones	08/08/2017 (fs. 1418/36)	08/08/2017 (fs. 1437/52)	N/C	08/08/2017 (fs. 1453/76)
2º Nota de Errores y Omisiones	Salida CNCE: 09/08/2017 Vencimiento: 15/08/2017 (fs. 1479/80)	Salida CNCE: 09/08/2017 Vencimiento: 15/08/2017 (fs. 1481/82)	N/C	Salida CNCE: 09/08/2017 Vencimiento: 15/08/2017 (fs. 1483/5)
Prórroga solicitada	NO	NO	N/C	NO
Vencimiento prórroga otorgada	N/C	N/C	N/C	N/C
Respuesta a 2º Errores y Omisiones	15/08/2017 (fs. 1560)	15/08/2017 (fs. 1558/59)	N/C	15/08/2017 (fs. 1557)

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

⁷ Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.

⁸ En el caso de las firmas exportadoras, atento a las distintas prórrogas solicitadas y teniendo en cuenta los plazos a los que se encuentra sujeto el presente procedimiento, no se enviaron notas de errores y omisiones sino que se solicitó que se cumplan los requisitos establecidos por la legislación vigente respecto de la información suministrada con carácter confidencial.



17. El 19 de septiembre de 2017, la ex Dirección de Competencia Desleal remitió copia de una presentación realizada por CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE (CCOIC) en la cual formulaba aclaraciones con relación al informe previo a la apertura de la investigación (fs. 1702/8).

18. El 19 de septiembre de 2017, la firma PIAZZA solicitó una audiencia con el Directorio de la CNCE (fs. 1709), la que fue concedida el 25 de septiembre de 2017 (fs. 1723/4) y llevada a cabo el 5 de octubre de 2017 conforme surge del acta obrante a fs. 1736.

19. El 6 de octubre de la CNCE mediante su Acta de Directorio N° 2021 dispuso la inclusión del informe GI-GN/ITDP N° 10/17 en el expediente y determinó preliminarmente que la rama de producción nacional de *"artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés"* sufre amenaza de daño importante causado por las importaciones con presunto dumping originarias de la República Popular de China, estableciéndose así los extremos requeridos para continuar con la investigación, y recomendó *"continuar con la investigación sin aplicación de medidas provisionales"*. En la misma fecha se remitió copia del Acta a la entonces SSCE y una síntesis de las consideraciones de daño a la ex DCD (fs. 1739/869).

20. El 10 de octubre de 201, se comunicó a la Embajada de China⁹, a FERRUM, FOSHAN JIUNGIN INDUSTRIAL CO. LTD, GUANDONG ZHONGYA SANITARYWARE TECHNOLOGY CO. LTD, WISDOM THINK SANITARY WARE, BRIGHT SUN INDUSTRIAL., TANGSHAN IMEX INDUSTRIAL, YEKALON INDUSTRY, GRIFERIA RODDEX, PIAZZA HIDROSANITARIOS, CENCOSUD, y PRINGLES SAN LUIS lo determinado por la Comisión por Acta N° 2021 y, asimismo, que se había resuelto fijar como fecha límite el día 10 de noviembre de 2016 para que las partes interesadas, de considerarlo pertinente, ofreciesen sus pruebas ante esta CNCE, conforme lo contemplado en el artículo 18 del Decreto 1393/08 (fs.1878/85 y 1918/21). Para mayor información acerca de las actuaciones relativas a los ofrecimientos de prueba, Ver Anexo III del presente informe técnico.

⁹ Tanto a su Embajador como así también a su Consejero Económico y Comercial.



21. El 11 de octubre de 2017, esta CNCE le solicitó a la firma FERRUM información adicional de costos y precios, en el marco de las presentes actuaciones (fs. 1886/916). El 24 de octubre de 2017, FERRUM solicitó prórroga para responder lo requerido por este organismo (fs. 1931), la que fue concedida el mismo día conforme surge de fs. 1932/3. Finalmente, el 7 de noviembre se recibió la respuesta de la firma peticionante (fs. 1998/2047).
22. El 14 de noviembre de 2017, este CNCE le solicitó aclaraciones a FERRUM relativas a la presentación efectuada en el 7 de noviembre de 2017 (fs. 2062/4).
23. El 15 de noviembre de 2017, la DCD mediante Nota Número: NO-2017-28490245-APN-DCD#MP, remitió copia de la Resolución 866-E/2017 del 13 de noviembre de 2017, publicada en el Boletín Oficial el 15 de noviembre de 2017, en la que se "...recomienda continuar la investigación sin la aplicación de medidas antidumping provisionales a las operaciones de exportación originarias de la República Popular de China..." Asimismo, acompañó copia del correspondiente Informe de Recomendación (fs. 2067/76).
24. El 21 de noviembre de 2017 se procedió a notificar a las empresas FERRUM, CENCOSUD y PIAZZA HIDROSANITARIOS¹⁰ que la CNCE había decidido realizar verificaciones "in situ" en las instalaciones de dichas empresas, las que se llevaron a cabo por técnicos de esta Comisión los días 4, 5, 6 y 7 de diciembre de 2017 en FERRUM, 11 de diciembre de 2017 en CENCOSUD y el 13 de diciembre de 2017 en PIAZZA HIDROSANITARIOS (fs. 2080/2). En la tabla II. 7 se presentan las actuaciones relacionadas con las verificaciones.

Tabla II.7. Verificaciones de la CNCE

Empresa	FERRUM	CENCOSUD	PIAZZA HIDROSANITARIOS
Salida nota CNCE	21/11/2017 (fs. 2080)	21/11/2017 (fs. 2081)	21/11/2017 (fs. 2082)
Conforme Empresa	27/11/2017 (fs. 2086)	30/11/2017 (fs. 2090)	30/11/2017 (fs. 2091)
Fecha y Acta de Verificación:	4 al 6 de diciembre de 2017 (fs. 2095/2204) 7 de diciembre de 2017 (fs. 2205/6)	11 de diciembre de 2017 (fs. 2249/51)	13 de diciembre de 2017 (fs. 2254/92)
Presentación de información requerida en la Verificación	11/12/2017 (fs. 2229/48)	21/12/2017 (fs. 2294/6)	26/12/2017 (fs. 2300/2541)

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

¹⁰ Respecto a la verificación de esta empresa, originalmente estaba programada para el día 5 de diciembre de 2017. Atento que la empresa no podía dicho día, la misma fue reprogramada para el día 13 de diciembre de 2017.



25. El 27 de noviembre de 2017, la firma FERRUM realizó una presentación ante esta CNCE efectuando consideraciones en el marco de las actuaciones de la referencia (fs. 2087/89).
26. El 12 de diciembre de 2017 el Directorio de la CNCE convocó a una reunión a la firma peticionante FERRUM (fs. 2252/3), la que fue llevada a cabo el 18 de diciembre de 2017 conforme surge del Acta de fs. 2293.
27. El 22 de diciembre de 2017, la firma PRINGLES SAN LUIS solicitó una reunión con el Directorio de esta CNCE (fs. 2299), la que fue concedida el 15 de enero de 2018 y llevada a cabo el 8 de febrero de 2018, conforme surge del Acta obrante a fs. 2621 de las presentes actuaciones (fs. 2585/6)
28. El 3 de enero de 2018 la ex SSCE mediante Nota número NO-2018-00348841-APN-SSCE#MP remitió copia del compromiso de precios presentado el 6 de diciembre de 2017 en la mesa de entradas del MP por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO., LTD (fs. 2546/51).
29. El 9 de enero de 2018, esta CNCE le solicitó a la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL aclaraciones relacionadas con el compromiso de precios ofrecido (fs. 2554/5).
30. El 10 de enero de 2018 la ex SSCE mediante Nota número NO-2018-01720997-APN-SSCE#MP, recibida el 11 de enero de 2018, remitió copia del Informe Técnico relativo al compromiso de precios ofrecido por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL elaborado por la ex DCD con fecha 5 de enero de 2018 (fs. 2574/80).
31. El 16 de enero de 2018, la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL presentó ante esta CNCE, aclaraciones relacionadas con el compromiso de precios ofrecido (fs. 2587/8).
32. El 24 de enero de 2018, se recibió de la ex DCD copia de presentaciones efectuadas por CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE y de las firmas PRINGLES SAN LUIS y FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL en la mencionada Dirección (fs. 2595/608).
33. El 1º de febrero de 2018, la ex DCD remitió copia de una presentación efectuada por la firma FERRUM ante la mencionada Dirección (fs. 2615/18).



34. El 16 de febrero de 2018, la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL realizó una presentación efectuando consideraciones en el marco de las presentes actuaciones (fs. 2625/6).
35. El 19 de febrero de 2018, esta CNCE le solicitó a la entonces SSCE que, atento a la complejidad técnica del caso y ante la imposibilidad de cumplir con los plazos establecidos para la Determinación Final, se autorice a esta Comisión a hacer uso del plazo adicional previsto en el artículo 30, segundo párrafo, del Decreto Reglamentario N° 1393/08 (fs. 2627/8).
36. El 20 de febrero de 2018, se recibió de la entonces SSCE, copia del Informe Final del Margen de Dumping elaborado por la ex DCD el 6 de febrero de 2018 (fs. 2629/762).

En la tabla que se presenta a continuación se expone el margen determinado por la ex DCD.

Tabla N° II.8 Margen de dumping

Categoría	Valor Normal ajustado (USD/Unidad)	Precio FOB de Exportación (USD/Unidad)	Cantidad Exportada (Unidades)	Margen de Dumping
Inodoros, depósitos o cisternas	56,68	23,69	152.792	139,26%
Bidés	49,12	14,55	72.745	237,59%
Lavatorios y columnas	41,41	15,76	152.814	162,75%
Total			378.351	167,65%

Fuente: Informe Final del Margen de Dumping obrante en las presentes actuaciones

37. El 21 de febrero mediante Acta N° 2050, el Directorio de la CNCE dispuso la inclusión del Informe Técnico GN-GI/ITEC N° 04/18, y concluyó que "...desde el punto de vista de la competencia de la CNCE, 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" (fs. 2764/85).
38. El 22 de febrero de 2018, la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL solicitó una reunión con el Directorio de esta CNCE y realizó consideraciones en el marco de las presentes actuaciones (fs. 2788/833, 2836 y 2840/2). La mencionada reunión fue llevada a cabo el 9 de marzo de 2018 conforme surge del Acta obrante a fs. 2844.



39. El 28 de febrero de 2018, la SC autorizó a hacer uso del plazo adicional de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 30, segundo párrafo del Decreto Reglamentario N° 1393/08 (fs. 2837/8).
40. El 26 de marzo de 2018, esta CNCE le solicitó a la SC que, atento a la complejidad técnica del caso, extienda el plazo de la investigación, conforme lo previsto en el artículo 32, segundo párrafo, del Decreto Reglamentario N° 1393/08, el que prevé que "...En circunstancias excepcionales, la Secretaría podrá extender el plazo de investigación de conformidad con lo establecido por el Artículo 5º, párrafo 10, del Acuerdo sobre Dumping..." (fs. 2847).
41. El 5 de abril de 2018 se dejó constancia en las presentes actuaciones que el equipo técnico de esta CNCE basaría la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" sobre la información recibida hasta la fecha, con miras a la elaboración del mencionado Informe Técnico en el marco de la presente investigación, a efectos de, luego de su incorporación a las presentes actuaciones, y según lo establecido por el Art. 6.9 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, invitar a las partes a que examinen toda la información disponible, y de considerarlo oportuno presenten sus alegatos con miras a la Determinación Final de la CNCE (fs. 2851).
42. El 9 de abril de 2018 la SC mediante Nota número NO-2018-15212325-APN-SECC#MP (recibida el 10 de abril de 2018) remitió copia del compromiso de precios presentado por la firma exportadora FOSHAN JUNJING con fecha 16 de marzo de 2018 (fs. 2852/6).
43. El 9 de abril de 2018, la SC mediante Nota número NO-2018-15212068-APN-SECC#MP (recibida el 10 de abril de 2018) informó que la Autoridad de Aplicación había dispuesto, de acuerdo a lo contemplado en el Artículo 5.10 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, incorporado a nuestro ordenamiento jurídico mediante Ley N° 24.425, hacer uso de un plazo adicional, con el objeto de dar cumplimiento a la finalización de la presente investigación (fs. 2857).
44. El 18 de abril de 2018 la SC mediante Nota número NO-2018-17219927-APN-SECC#MP remitió copia del Informe Técnico relativo al compromiso de precios



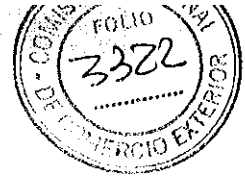
ofrecido por la firma exportadora FOSHAN JUNJING elaborado por la DNFC con fecha 17 de abril de 2018 (fs. 2860/7).

45. El 10 de mayo de 2018, mediante Acta N° 2067, el Directorio de la CNCE dispuso la inclusión del Informe Técnico GIN-GI/ITEC N° 02/18, y concluyó que "...desde el punto de vista de la competencia de la CNCE, 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" (fs. 2873/97).
46. El 14 de mayo de 2018, la firma FERRUM efectuó ante esta CNCE una presentación realizando consideraciones relacionadas al segundo compromiso de precios presentado por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL (fs. 2899/902).
47. El 6 de junio de 2018, la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL acompañó copia de un nuevo compromiso de precios presentado ante la DNFC en la misma fecha, y solicitó una reunión técnica en esta CNCE para tratar temas relativos al nuevo compromiso ofrecido (fs. 2907/12).
48. El 11 de junio de 2018, por instrucción de los miembros del Directorio de la Comisión Nacional de Comercio Exterior, conforme el Memorándum DIR N° 9/18 del 7 de junio de 2018, se incorporó la "Información Sistematizada de los Hechos Esenciales" (ISHE) - Informe GI-GN/ISHE N° 02/18. Asimismo, esta CNCE hizo saber que se encontraba a disposición de las partes interesadas el citado Informe, a efectos de que tomen vista y examinen toda la información disponible en las actuaciones de la referencia y que, hasta el día 2 de julio de 2018, ejerciten la defensa de sus intereses, efectuando sus consideraciones finales acerca de lo actuado en base a la mencionada información si lo estimaren conveniente (fs. 2914/3122 y 3126/9).
49. El 12 de junio de 2018, esta CNCE le hizo saber a la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL que, teniendo en cuenta la instancia de la presente investigación, y los plazos y procedimientos establecidos en el Capítulo V del Decreto N° 1393/08, no resultaba factible conceder la reunión técnica solicitada (fs. 3124).



50. El 14 de junio de 2018, la firma FERRUM realizó una presentación efectuando consideraciones relacionadas con el tercer compromiso de precios presentado por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL (fs. 3132/35).
51. Entre el 29 de junio y el 2 de julio de 2018 se recibieron los alegatos finales efectuados por la firma PIAZZA (fs. 3142/52), por la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE (fs. 3161/72), por las firmas CENCOSUD (fs. 3173/84) y FERRUM (fs. 3185/237).
52. El 29 de junio de 2018 la SC mediante Nota número NO-2018-30965027-APN-SECC#MP remitió copia del compromiso de precios presentado por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL con fecha 6 de junio de 2018 (fs. 3153/60).

[Handwritten marks and signatures on the left margin]



III. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

III.1. Descripción.

Conforme surge de la Resolución 396-E/2017 de la Secretaría de Comercio, el producto importado objeto de investigación son los "Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés"¹ originarios de la República Popular China² que clasifican por las posiciones arancelarias NCM 6910.10.00 y 6910.90.00.

III.2 Posiciones arancelarias³

De acuerdo a lo señalado anteriormente, el producto importado objeto de investigación ingresa por las posiciones arancelarias NCM 6910.10.00 y 6910.90.00 (fs. 11), tal como se describe en la Tabla que se presenta a continuación:

Tabla N° III.1. Posiciones arancelaras de los artículos sanitarios objeto de investigación

POSICIÓN	PRODUCTO
6910	FREGADEROS (PILETAS DE LAVAR), LAVABOS, PEDESTALES DE LAVABO, BAÑERAS, BIDES, INODOROS, CISTERNAS (DEPÓSITOS DE AGUA) PARA INODOROS, URINARIOS Y APARATOS FIJOS SIMILARES, DE CERÁMICA, PARA USOS SANITARIOS.
6910.10.00	De porcelana
6910.10.00.2	Lavabos
6910.10.00.210	Blancos
6910.10.00.290	Los demás
6910.10.00.4	Pedestales
6910.10.00.410	Blancos
6910.10.00.490	Los demás
6910.10.00.5	Bidés
6910.10.00.510	Blancos
6910.10.00.590	Los demás
6910.10.00.6	Inodoros
6910.10.00.610	Blancos
6910.10.00.690	Los demás
6910.10.00.7	Cisternas
6910.10.00.710	Blancas
6910.10.00.790	Las demás
6910.90.00	Los demás
6910.90.00.2	Lavabos
6910.90.00.210	Blancos
6910.90.00.290	Los demás
6910.90.00.4	Pedestales
6910.90.00.410	Blancos
6910.90.00.490	Los demás
6910.90.00.5	Bidés
6910.90.00.510	Blancos
6910.90.00.590	Los demás
6910.90.00.6	Inodoros
6910.90.00.610	Blancos

¹ En adelante, artículos sanitarios.

² En adelante, China

³ Ratificadas por la DGA.



Tabla N° III.1. (Continuación)

POSICIÓN	PRODUCTO
6910.90.00.690	Los demás
6910.90.00.7	Cisternas
6910.90.00.710	Blancas
6910.90.00.790	Las demás

Fuente: www.tarifar.com (28/08/2017)

Por otra parte, FERRUM no identificó a las firmas exportadoras del producto objeto de investigación (fs. 11). Sin embargo, declarada la apertura de investigación se presentaron en las presentes actuaciones las siguientes firmas WISDOM THINK SANITARY WARE, BRIGHT SUN INDUSTRIAL (HK) Co., TANGSHAN IMEX INDUSTRIAL Co. Ltd., YEKALON INDUSTRY Inc. y la Cámara CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE.

Por último, las principales firmas importadoras del producto importado objeto de investigación según FERRUM serían CENCOSUD S.A., PRINGLES SAN LUIS S.A., FALABELLA S.A., HYDROLATINA S.A., TERMOPLÁSTICOS DEL SUR S.A., PIAZZA HIDROSANITARIOS y AMUBE S.A (fs. 21)⁴. Declarada la apertura de la presente investigación, se presentaron en el marco de las actuaciones de la referencia las firmas CENCOSUD, BLAISTEN, PIAZZA y GRIFERIAS RODDEX.

III.3. Investigaciones anteriores relacionadas con el producto objeto de investigación.

A continuación, en la Tabla III.2 se presenta la información sobre las investigaciones llevadas a cabo en Argentina, relacionadas con los artículos sanitarios.

⁴ Se destaca que la propia peticionante se identificó como importadora, dentro del período bajo análisis, del producto objeto de investigación debido "...a dificultades momentáneas con esas líneas de producción interna en el proceso de adaptación a la nueva tecnología de colado de alta presión de piezas complejas (inodoros y bidés)..." (fs. 22).

Tabla Nº III.2: Investigaciones llevadas a cabo en Argentina relacionada con los artículos sanitarios.

Peticionante	Expediente CNCE	Práctica	Orígenes	Apertura de investigación (Resolución, fecha y publicación B.O.)	Medidas Provisionales (Resolución, fecha y publicación B.O.)	Medidas Definitivas (Resolución, fecha y publicación B.O.)	Derecho aplicado	Viger
FERRUM	69/03	Dumping	Brasil y Uruguay	Resolución Ex-SICyPyME Nº 141/2004 del 15 de junio de 2004, publicada en el B.O. el 17 de junio de 2004	Resolución Ex-SICyPyME Nº 78/2005 del 23/05/05, publicada en el B.O. el 26/05/05. Continúo la investigación sin la aplicación de derechos antidumping provisionales	Resolución ex-MEYP Nº 21/05 del 12 de diciembre de 2005, publicada en el B.O. el 19 de diciembre de 2005.	Derechos ad valorem a la importación de los siguientes artículos provenientes de Brasil: para DURATEX ⁵ : Bidé: 65,17%, Cisterna: 35,53% y Pedestal: 20,94%; para el Resto de Brasil ⁶ : Bidé: 147,40%, Pedestal: 51,58%, Inodoro: 53,23% y Lavatorio: 50,89% y de Uruguay: Bidé: 76,25%; Cisterna: 61,45%, Pedestal: 140,24%, Inodoro: 73,57% y Lavatorio: 84,37%	Tres (3) a
METZEN Y SENA S.A.	25/08	Revisión por cambio de circunstancias	Uruguay	Resolución ex-SICyPyME Nº 75/09 del 13 de marzo de 2009, publicada en el B.O. 19 de marzo de 2009.	n/c		Se aceptó compromiso de precios ⁷	Tres (3) a
FERRUM	27/08	Revisión por expiración del plazo	Brasil y Uruguay	Resolución MP Nº 08/08 del 11 de diciembre de 2008, publicada en el B.O. el 12 de diciembre de 2008.	n/c	Resolución ex-MlyT Nº 206/10 del 10 de junio de 2010, publicada en el B.O. el 11 de junio de 2010.	Derechos ad valorem a la importación de los siguientes artículos provenientes de Brasil: para DURATEX; Bidé: 65,17%, Cisterna: 35,53% y Pedestal: 20,94%; para el Resto de Brasil; Bidé: 147,40%, Pedestal: 51,58%, Inodoro: 53,23% y Lavatorio: 50,89% y de Uruguay: Bidé: 76,25%; Cisterna: 61,45%, Pedestal: 140,24%, Inodoro: 73,57% y Lavatorio: 84,37%	Cinco (5) a

⁵ Al respecto, cabe señalar que DURATEX no tiene medidas vigentes aplicadas a inodoros y lavatorios.⁶ Al respecto, cabe señalar que el RESTO de Brasil no tiene medidas vigentes aplicadas a cisternas.⁷ En honor a la brevedad, ver Anexo que con veintitrés (23) hojas forma parte integrante de la resolución ex-MlyT Nº 206/10.

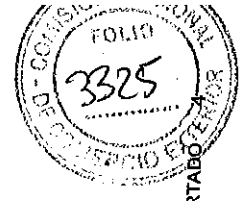
Tabla N° III.2: Investigaciones llevadas a cabo en Argentina relacionada con los artículos sanitarios (continuación)

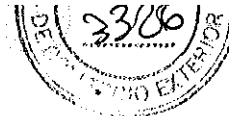
Peticionante	Expediente CNCE	Práctica	Orígenes	Apertura de Investigación (Resolución, fecha y publicación B.O.)	Medidas Provisionales (Resolución, fecha y publicación B.O.)	Medidas Definitivas (Resolución, fecha y publicación B.O.)	Derecho aplicado	Vigen
FERRUM	21/15	Revisión por expiración del plazo	Brasil	Resolución ex - MEyFP N° 436/16 del 10 de junio de 2016, publicada en el B.O. el 12 de junio de 2015.	n/c	Resolución MP N° 245/16 del 8 de junio de 2016, publicada en el B.O. el 10 de junio de 2016.	Derechos <i>ad valorem</i> a la importación de los siguientes artículos provenientes de Brasil: para DURATEX; Bidé: 65,17%, Cisterna: 35,53% y Pedestal: 20,94%; para el Resto de Brasil; Bidé: 147,40%, Pedestal: 51,58%, Inodoro: 53,23% y Lavatorio: 50,89%.	Cinco (5) años

Fuente: Boletín Oficial de la República Argentina.



 AM





IV. PRODUCTO SIMILAR NACIONAL.

El Directorio de esta Comisión determinó mediante Acta N° 1980 que los "...los Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" de producción nacional se ajustan, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de la República Popular China. Todo ello, sin perjuicio de la profundización del análisis sobre producto que deberá desarrollarse en el supuesto de producirse la apertura de la investigación" (fs. 312/32).

Esta sección se basa principalmente en la información brindada por la firma productora FERRUM al momento de presentar la solicitud de inicio de investigación y en su correspondiente respuesta al Cuestionario para el Productor de la CNCE, así como también por la información brindada por las firmas importadoras PIAZZA HIDROSANITARIOS y CENCOSUD, y por la firma exportadora YEKALON INDUSTRY al responder el respectivo cuestionario confeccionados por la CNCE¹ sobre los temas relacionados de la presente sección.

A continuación, se presentan las características físicas, los usos, la sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del consumidor y los precios, tanto del producto importado objeto de investigación como del producto nacional, de acuerdo a la información que obra en el expediente.

IV. 1. Características físicas.

En primer lugar se señala que tanto el producto objeto de investigación como el nacional similar se tratan de "Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" (fs. 9 y 12).

Los artefactos sanitarios bajo análisis están hechos de cerámica (porcelana o loza) y tienen que permitir el paso del agua con evacuación total de sólidos, líquidos y papel en el caso de los inodoros, el almacenaje de agua hasta su evacuación en depósitos o cisternas, y la contención y/o evacuación del agua en los lavatorios (fs. 12/13).

¹ En oportunidad de elaborar el ITDP, se había considerado en la presente sección información acompañada por el Gestor Procesal de la firma exportadora BRIGHT SUN. Al no ratificar la gestión conforme lo establecido en el artículo 48 del C.P.C.C.N, lo aportado no se tendrá en cuenta para el presente informe técnico.



La variedad de productos similares a los importados es muy amplia, y la oferta de las diferentes empresas se articula, en forma general, a partir de líneas con un diseño similar para el conjunto de las piezas que la forman (fs. 13).

Con relación a los artículos sanitarios en particular de producción nacional, FERRUM informó que los inodoros pueden ser cortos (alimentados por depósitos de cerámica de colgar, y también por depósitos empotrados en pared, válvula de carga, etc.) o largos (alimentados por depósitos de apoyar). Según FERRUM lo más importante es la capacidad de evacuación completa de líquidos servidos, sólidos y papel, y la reposición de agua limpia, en un solo accionamiento del pulsador de flujo.

De acuerdo a la peticionante, "...el liderazgo de FERRUM en el mercado argentino se ha mantenido a lo largo de los años por el excelente funcionamiento de sus inodoros, y los sistemas de descarga de sus depósitos (la no pérdida de agua, el funcionamiento adecuado en un solo flujo) característica que no se da en todos los competidores, ya sea por menor rendimiento estándar o por fallas en los elementos de los depósitos (válvulas de admisión, válvulas de descarga, sistema de accionamiento y corte, etc.)" (fs. 13, 759, 761).

Respecto de los lavatorios, FERRUM indicó que pueden ser para usar con columna o pedestal, y también para mesada, de distinto tipo (de apoyar, de colgar, de sobreponer, etc.) llamados genéricamente "Bachas". Pueden corresponder por diseño a las distintas líneas producidas o no. Son de una variedad muy amplia. Su venta es independiente de las líneas principales y se pueden combinar con todas ellas y con las de la competencia. En el segmento más popular se utilizan más los lavatorios con columna y los inodoros cortos con depósito de colgar. A medida que se escala en los modelos más sofisticados se utiliza más los inodoros largos con depósito de apoyar y las "bachas" sobre mesada. La utilización de bidés es generalizado en todos los segmentos de precio, pero la proporción bidé/inodoro se hace creciente a medida que se sube en la sofisticación y precio (fs. 13 y 759).

FERRUM informó que tiene una amplia gama de líneas². Al respecto indicó que por las características generales de los productos importados de China, los segmentos más afectados en las piezas de base (inodoro, depósito, bidé) son las líneas Andina y Bari, y en menor medida Atuel (es un producto nuevo y de poco volumen por el momento) aunque también están afectadas las líneas de precios medios y altos. En el caso de las bachas, según FERRUM la afectación es general (fs. 13).

²FERRUM informó las siguientes líneas: a) Lujo/Alto Precio: Qubiq, Marina, Trento y Adriática; b) Lujo /Precios Medios: Murano y Veneto; c) Destacados/Precio Medio bajo: Bari y Atuel y d) Popular/Precio Bajo: Andina.



Con relación al producto importado objeto de investigación, la firma peticionante FERRUM informó que los inodoros ingresan al país haciendo conjunto con depósitos o cisternas. También se importan, en cantidades menores, los inodoros "OnePiece", es decir, un inodoro y depósito horneado en una sola pieza (fs. 9).

Recuadro Nº IV.1: Los denominados sanitarios "One Piece"

De acuerdo a la información obrante en el expediente, los denominados inodoros "One Piece", corresponden a un artículo sanitario de fabricación en un solo molde, es decir que integra el inodoro y el depósito en uno solo artículo (fs. 9, 1245, 1501 y 1610).

Conforme lo indicado por CENCOSUD, "... no hay fabricación nacional de este modelo, el precio es conveniente ya que no solo incluye el depósito y el inodoro sino también el asiento caída amortiguada y todos los sistemas de descarga del depósito" (fs. 1244, 1247, 1500, 1503 y 1612).

Entre las características técnicas de los mencionados inodoros "One Piece" se destaca el depósito incorporado de doble descarga (*Dual Flush*) que permite un ahorro del 60% en agua y el asiento de acrílico con caída amortiguada (fs: 1244/45 y 1500/01).

Según esta importadora, atento a que el modelo no es fabricado en Argentina y no hay ningún modelo que sea parecido "...solo es la decisión del cliente en última instancia el que define la preferencia de estos artículos según su gusto..." y "...el producto innova tanto en diseño como en lineamientos ecológicos...". Continuó indicando que con posterioridad a la primera importación "...los proveedores locales comenzaron a utilizar este tipo de descargas en la mayoría de sus depósitos. Dentro del mercado Argentino el cliente tiende a modelos clásicos, demostrado por las ventas de los productores nacionales; el producto que ofrecemos al mercado marca un diferencial acotado para los clientes que necesitan un modelo con un diseño distinto, sin excederse en precio y con misma funcionalidad que un sanitario de alta gama. No se presentó en todo el tiempo investigado una propuesta de los productores nacionales que reemplace al artículo importado por nuestra empresa, no poseen los moldes para realizarlo y no se demostró un interés para generar estos moldes en Argentina. La excusa general en el periodo fue la sobreventa y la falta de respuesta ante la demanda del mercado, con lo cual tampoco se demostró interés en realizar las reformas necesarias para contar dentro de la producción con un producto similar al sanitario de una pieza" (fs: 1247, 1503 y 1612).

Para CENCOSUD, la peticionante "...debe declarar cuáles son las características que definen a ese producto, que le van a servir a las autoridades para la investigación y eventualmente la aplicación de una medida antidumping. Por ello en el cuestionario, debe, figuradamente, hacer un 'diagrama de Venn' e incluir en ese conjunto todas aquellas características esenciales que tiene ese producto. Delimitado que fuera ese conjunto de características que definen al producto, todo aquello que no esté dentro de ese Diagrama de Venn, no corresponde al producto investigado, por lo tanto debe considerárselo no incluido en la investigación, porque de no hacerlo así se estaría ante una situación contraria a la lógica (todo lo que no está dentro del conjunto no pertenece a ese conjunto) y al derecho porque sería extender arbitrariamente el alcance de la investigación, fijado por la parte peticionante. En efecto, al señalar el conjunto de características del objeto que caerá en investigación, está señalado por contrario sensu, que todos aquellos objetos que no tengan esas características no deben incluirse en la investigación" (fs. 1232).

De acuerdo a CENCOSUD, el inodoro importado por la empresa "...puede parecer que tiene las mismas características del producto nacional, pero que en rigor de verdad, adquiere y contiene características que lo hacen esencialmente diferente del producto investigado, sin perjuicio que, en virtud de la falta de una distinción adecuada en el texto inserto en Nomenclador Arancelario, el mismo sea clasificado por la misma Posición Arancelaria, circunstancia que lejos está de 'definir' el producto o de alterar su esencia" (fs. 1232/33).



Recuadro N° IV.1 (continuación)

Finalmente señaló que "las importaciones de estos productos no obedecen a una mera cuestión de precio sino a un conjunto de necesidades y de demandas que resultan distintas en los productos nacionales y los que importa..." y que este tipo de inodoro "...es producto de un desarrollo, vinculada a la estrategia de venta de los productos con una garantía de que dicha calidad permanecerá en el tiempo" (fs. 1233).

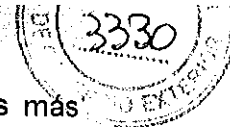
Los lavatorios importados se concentran en la subcategoría comercial de "bachas", para ser colocadas sobre mesada, modalidad que ha venido creciendo significativamente en los últimos años a expensas del conjunto lavatorio con columna o pedestal. En lavatorios la variedad es mucho más amplia que en la de los conjuntos de inodoro y depósito. Por sus características, las "bachas" son un artefacto ubicuo, que puede ser combinado con casi cualquier línea de base (inodoro, depósito, bidé), aprovechando que el color blanco es la mayoría abrumadora del mercado nacional (según FERRUM los colores han ido perdiendo peso en los últimos años). De acuerdo a lo señalado por FERRUM, existe enorme variedad de diseños, tamaños y modelos (fs. 9/10 y 29).

Según la peticionante, la competencia con las piezas de FERRUM es en todas las categorías, tanto en las piezas de pegar bajo mesada, como las de poner con pestaña, así como las de sobreponer tipo florero (o "Vessels" en la jerga comercial internacional) (fs. 10).

Con relación a los bidés, la peticionante destacó la existencia de un modelo muy similar al Bari de FERRUM, que es la pieza más competida por estas importaciones (fs. 10).

En este sentido, para FERRUM, las diferencias en los productos son por diseño, tamaño y calidad. En las piezas que no implican funcionamiento (lavatorios, columnas, bidés) las diferencias por diseño implican el tamaño (a mayor tamaño mayor posibilidad de utilización y menor de salpicado fuera de la pieza), y se valora que la porcelana sea muy "espejada", denotando su brillo no sólo la calidad de la pieza sino su buen escurrido, asimismo como la ausencia de zonas de acumulación del agua fuera de la zona de desagote (fs. 761).

Por otra parte, la cualidad del brillo es una de las características de las buenas porcelanas (que se consiguen con hornos por arriba de los 1.100 grados de temperatura) a diferencia del menor brillo, espejado y escurrimiento de las simples lozas, que se obtienen con hornos de menor temperatura (habitualmente 850 grados). Según esta productora, "...se valora mucho el grado de blancura de la superficie, donde en las piezas de buenas porcelanas y esmaltes bien elaborados es



notoriamente diferente a los materiales utilizados en simples lozas y esmaltes más económicos" (fs. 761).

También señaló FERRUM que "...la otra característica valorada por el público es la garantía y la disponibilidad de repuestos aun de piezas de muchos años y hasta de las discontinuadas. Un sanitario puede durar muchos más años que la vida comercial de un determinado modelo y de allí la importancia de las piezas de repuesto y el service" (fs. 761)³.

Finalmente se destaca que FERRUM adjuntó folletos del producto nacional, el que se encuentra obrante a fs. 89/106. En dichos folletos se pueden observar las diferentes "líneas" de producto así como también ciertas características físicas (formatos, medidas capacidades, etc). Asimismo la citada productora nacional adjuntó a las presentes actuaciones, copia de impresiones de diferentes páginas web con imágenes del producto importado objeto de investigación (fs. 60/72). En honor a la brevedad corresponde remitirse al expediente de la referencia para mayor información al respecto.

Por su parte, de acuerdo a lo señalado por PIAZZA el producto importado objeto de investigación en cuanto a calidad y técnica presentan características similares a la de producción nacional. Dichos productos fueron diseñados y fabricados en conformidad con las normas vigentes, materiales medidas y ensayos requeridos (fs. 655).

Los inodoros de PIAZZA en concordancia con el ahorro de agua tienen todos los modelos el sistema de doble botón de descarga de 3 y 6 litros. Según esta firma, hay varios modelos de fabricación local que no poseen este sistema⁴, sino que poseen el sistema de funcionamiento simple que está permitido por la norma de referencia IRAM 11639 (fs. 655).

Por su parte, la firma exportadora china YEKALON señaló que el producto exportado tiene similar calidad, y que el diseño de las dos piezas inodoro y pedestal es diferente. Asimismo indicó que Argentina solo tiene algunas marcas, como FERRUM y Roca mientras que China tiene más marcas, como American Standard, Kholer, Dongpeng, Huida, Eagle, SSWW, etc. Finalmente manifestó que no proveen el servicio de instalación y que el período de garantía es más largo.

³ Conforme lo señaló por PIAZZA en sus alegatos finales, "...esta es una ventaja competitiva más a favor de la industria nacional..." (fs. 3144).

⁴ De acuerdo a la información obrante en los catálogos y en la página web de la firma peticionante, FERRUM ofrece depósitos con este sistema de doble descarga a partir de la línea económica (Andina).



En síntesis de lo expuesto por la mayoría de las partes se desprende que no existen diferencias entre los inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés ya sean de fabricación nacional o importado objeto de investigación, más allá de las diferencias de diseño y tamaño.

Respecto de los denominados artículos sanitarios "One Piece", se destaca que desde la presentación de la solicitud de inicio de investigación y en los correspondientes informes técnicos, este tipo de artículos estaba contemplado en el alcance del producto investigado. Asimismo, conforme lo establecido por la normativa vigente, el producto similar puede no ser igual en todos los aspectos⁵. En este caso en particular, las diferencias se detectan en un modelo de inodoro en particular que reemplazaría al inodoro largo y con su respectivo depósito en conjunto. Finalmente, las partes no han agregado nuevos elementos a las actuaciones con relación a este particular.

IV.2. Usos y sustituibilidad.

De acuerdo a la información aportada en el expediente el uso de los artículos sanitarios, tanto importado como de producción nacional, es el aseo personal. Asimismo, cada artículo tiene una función en particular (fs. 15, 654, 761, 1246, 1502, 1611).

Asimismo, de acuerdo a lo señalado por la firma peticionante FERRUM, PIAZZA, CENCOSUD no existen productos sustitutos del producto bajo análisis (fs. 15, 655, 761, 1247, 1503, 1612).

De acuerdo a la información obrante en el expediente, no habría diferencias en los usos y sustituibilidad en el producto bajo análisis.

IV.3. Proceso de producción.

Al respecto, a continuación se presenta el proceso de producción de los artículos sanitarios de producción nacional, conforme lo informado por FERRUM a fs. 13/14 y 761 de las presentes actuaciones:

⁵ Conforme el Artículo 2º, numeral 6 del Acuerdo Antidumping "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". Esta definición incorporada a nuestro ordenamiento jurídico mediante la Ley N° 24.425, permite que las autoridades incluyan otros elementos a efectos de analizar la existencia de un producto similar nacional.

⁶ Con posterioridad a la Determinación Preliminar, los elementos aportados por las firmas importadoras se centraron fundamentalmente en las distancias desde el centro de descarga del suelo hacia la pared de los inodoros. Cuyo desarrollo se expone en el apartado IV de la presente sección.



Los artefactos sanitarios de cerámica son producidos en base a una materia prima, la barbotina, que es una mezcla húmeda de arcillas, caolines, cuarzos y feldespatos, en proporciones propias de cada fabricante. Los pasos de la producción son los siguientes:

- 1.-Colado: la barbotina líquida es introducida en un molde de yeso que copia la forma del artefacto sanitario a producir. Luego de un cierto tiempo, la barbotina líquida se espesa en la superficie del molde de yeso (que es poroso). Cuando se ha logrado el espesor deseado, se destapa la parte inferior del molde de yeso y se "cuela" el resto de la barbotina que aún está líquida, quedando dentro del molde la pieza en barbotina no líquida. Pasado un cierto tiempo se abren los moldes de yeso y se extrae la pieza "en crudo", entrando en un proceso de secado que llevará varias horas en ambientes a temperaturas de entre 30 y 45 grados.
- 2.-Esmaltado: luego que las piezas se han secado y prolijado, se pasa a la sección de esmaltado, donde se las pinta a soplete.
- 3.-Horno: las piezas crudas y esmaltadas son sometidas al proceso de cocción en hornos de túnel de gran extensión. Carros especiales portando las piezas avanzan lentamente por el horno hacia temperaturas cada vez más elevadas, hasta el momento en que se produce la cocción, para luego ir avanzando hacia zonas de menor calor y salir del horno cerca de los 170 grados. El proceso total dura más de diez horas, teniendo cada fábrica su proceso especial. Cuando el horno llega a temperaturas superiores a los 1200 grados, el producto obtenido es porcelana sanitaria. Cuando el horno no supera los 850 grados, el producto resultante es loza sanitaria. La diferencia exterior es sólo detectable por expertos, siendo la porcelana de superficie más homogénea, y menos absorbedora de humedad que la loza.
- 4.-Inspección y empaque: en la inspección se controla la calidad de los productos salidos del horno, así como el funcionamiento de los inodoros. Luego se empacan los productos (generalmente los productos baratos en pallets sin empaques adicionales y los de lujo en cajas de cartón corrugado), y se envían a los depósitos de productos terminados, a la espera de su despacho.

Asimismo, PIAZZA y CENCOSUD informaron el proceso de producción del producto importado objeto de investigación fs. 653/4, 1245/6, 1501/2 y 1611 conforme se detalla a continuación:



El proceso de producción de los aparatos sanitarios contempla el recorrido de múltiples etapas en las cuales el diseño, el conocimiento y la tecnología, plasman en cada pieza el arte de trabajar la arcilla y convertirla en un elemento completamente funcional y de alto valor decorativo.

1 - Generación de moldes: el proceso de producción inicia con el desarrollo de los moldes a partir de las matrices originales de los aparatos sanitarios. Cada molde tiene una vida útil al cabo de la cual debe ser destruido y vuelto a generar para el adecuado moldeo de las piezas (entre 100 y 150 reutilizaciones).

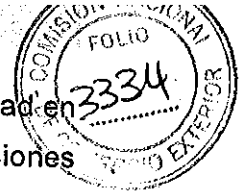
2 - Preparación materias primas y molturación: las materias primas son introducidas al proceso de molienda en donde materiales como caolín, arcillas, feldspatos y materiales no plásticos son reducidos de manera constante y cíclica hasta hacerlas lo suficientemente finas para ser mezcladas con elementos que generan el fluido viscoso denominado "barbotina".

3 - Colada y apertura de moldes: la barbotina es bombeada hacia la sección de moldeado, introduciéndola dentro de moldes de yeso, que le darán la forma final al producto. Este proceso se realiza a temperatura ambiente o ligeramente más elevada, y no requieren presiones superiores a los 2000 Kg./cm². Los moldes son llevados a sitios específicos, donde se realizará el proceso de secado a temperatura y humedad ambiente; luego los moldes son abiertos y el objeto es llevado a la siguiente etapa del proceso. En esta parte la pieza es frágil y no resiste las tensiones del uso. El secado de la pieza permite realizar el pulido. Además se llevan a cabo cortes particulares (orificios de descarga, orificio de entrada, etc) al igual que la aplicación de algunas partes cerámicas que son requeridas de forma manual. La pieza pasa en este momento por una primera inspección por medio de la cual se determinarán cuales continuarán en el proceso y cuáles serán retiradas del mismo.

4 - Pulido.

5 - Esmaltado o vidriado: se aplica una capa vitrea uniforme de aproximadamente 1mm de grosor. Se pueden aplicar entre 3 y 4 capas de esmalte.

6 - Horneado: Las piezas esmaltadas se exponen a altas temperaturas durante largos períodos de tiempo (entre 8 y 12 horas), que las dota de la firmeza y la vitrificación necesaria. Las piezas pasan desde una temperatura de 50 grados hasta 1200°C. Tras de ello, se expone a un proceso de enfriamiento acelerado en donde la pieza se expande de manera controlada y adquiere el brillo final. El horneado se realiza en hornos continuos de túnel.



7 - Clasificación y empaque: cada pieza es expuesta a un análisis de calidad en el cual se lleva a cabo la clasificación de la pieza de acuerdo con sus condiciones finales. Son agregadas a la pieza las marcas de producción necesarias para su identificación y empacadas adecuadamente para su almacenamiento. Aquellas piezas que presentan defectos ligeros y superficiales son reingresadas al proceso para su corrección. Las piezas que no sean viables de recuperar son descartadas y trituradas para su reciclaje.

Por su parte, la firma exportadora YEKALON informó su proceso productivo pero el mismo no es expuesto en el presente informe por no acompañarse conforme lo establecido en el artículo 16, párrafo cuarto del Decreto Reglamentario N° 1393/08 y artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos, Decreto N° 1759/72 T.O. 2017.

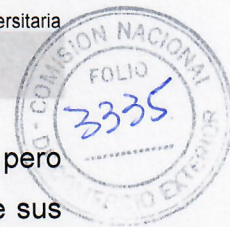
De acuerdo a la información obrante en el expediente respecto del proceso de producción y sus respectivas etapas, no habría diferencias significativas en este aspecto entre el producto de fabricación nacional y el importado objeto de investigación.

IV.4. Normas técnicas.

Sobre este particular, la firma peticionante informó que "...las normas de 'Calidad Ferrum' han sido por años la definición de la más alta calidad del mercado nacional". De acuerdo a lo señalado, los productos sanitarios fabricados por la empresa peticionante están certificados con las Normas IRAM de Argentina. Los beneficios de cumplir con las normas IRAM para la producción es el reconocimiento del público consumidor quien puede esperar buena calidad garantizada, buen funcionamiento de los sanitarios y una empresa centenaria que se hace responsable de esos productos, que además gozan de condiciones de garantía de calidad de la misma empresa. Para las exportaciones de inodoros a los Estados Unidos, oportunamente han certificado en el IAPMO, cumpliendo las normas propias de ese país (normas ANSI) (fs. 14/15 y 760).

Por su parte, la firma importadora PIAZZA informó que cumple las siguientes normas de referencia de acuerdo al artículo sanitario que se trate:

- Lavatorios, "bachas" y columnas: IRAM 11635.
- Inodoro: IRAM 11636.
- Bidé: IRAM 11637.
- Otras normas: IRAM 11640 relativa a métodos de ensayo generales.



Según esta importadora, las normas arriba mencionadas están publicadas pero no son obligatorias, no hay ningún ente que las homologue. Además, señaló que sus productos fueron diseñados y fabricados en conformidad con las normas de referencias (fs. 653).

La firma importadora CENCOSUD señaló que realizan chequeos de calidad y funcionalidad en origen, suministrado por su oficina en Shanghai. Específicamente se testea la seguridad para el uso, calidad, dimensiones, pesos, análisis de humedad en el artículo, diferencias de colores/terminaciones, "packaging", apilamiento, arrastres, filtraciones, accesorios propios del empaque, estabilidad del "packaging", información de importación e ingreso al país importador (fs. 1245, 1501 y 1611).

Por otra parte, en el recuadro que se presenta a continuación, se exponen las diferentes consideraciones efectuadas por las firmas importadoras en las actuaciones, relacionadas con las normas IRAM que, entre otras cuestiones técnicas, establece la distancia desde el centro de descarga del inodoro y la pared:

Recuadro N° IV. 2. Consideraciones de las firmas importadoras respecto de la distancia desde el centro de descarga y la pared en los inodoros⁷

Conforme a lo informado por la firma PIAZZA, en la norma IRAM 11636-2010 relativa a inodoros, la distancia entre la pared y el agujero en el suelo para la instalación del desagüe es de 250 mm, mientras que esta distancia en el resto del mundo es de 300 mm. Para la mencionada importadora esto "...implica en cierta forma una barrera de ingreso porque el eventual proveedor del exterior debe ajustar el modelo a exportar, a esta restricción". Similar situación se presenta respecto al diámetro para agujero ducha en la Norma IRAM 11637-2010 que aplica a bidés, por lo que "...la compra de este producto en el exterior implica el desarrollo previo de un producto que respete estas características" (fs. 657, 1416 y 1967/8).

Esta firma importadora, en oportunidad de ofrecer sus pruebas acompañó la parte pertinente del Manual de Calidad Construya 2017 en el que se observa que la distancia entre la pared y el agujero en el suelo para la instalación del desagüe es de 250 mm. (fs. 1973)

A mayor abundamiento, PIAZZA adjuntó copia del Manual de Instalación de ROCA ARGENTINA y FERRUM, y Ficha del Inodoro importado por PIAZZA en donde surge la mencionada distancia 250 mm. del centro de descarga a la pared. Además, para demostrar la distancia en otros orígenes, esta importadora adjuntó copia del catálogo de ROCA ESPAÑA y de KHOLER de EE.UU⁸

En referencia a los Bidés, según PIAZZA la especificidad es aún mayor y es necesario un desarrollo integral del bidé, no solo por la distancia a la pared del agujero en el piso, sino además para la ducha. Internacionalmente la lluvia corre en sentido horizontal, mientras que en Argentina lo hace en sentido vertical. En este sentido, la empresa señaló que tuvo que desarrollar especialmente con el proveedor moldes especiales para fabricar estos productos (fs. 1968).

⁷ Estas consideraciones fueron reiteradas por la firma PIAZZA al presentar sus alegatos finales (fs. 3142/3)

⁸ Dicho Catálogo, redactado en idioma extranjero, no cumple con lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos.



Recuadro N° IV. 2. (continuación)

De acuerdo a lo indicado, el desarrollo de los moldes no es automático ni instantáneo. Conforme a PIAZZA, desde el momento en que se comienza a trabajar el molde madre hasta que sale el primer contenedor, en ningún caso es inferior a 9 meses⁹. Este es el tiempo que lleva desarrollar un producto para Argentina dado que se tiene que arrancar de cero por ser productos con características técnicas específicas para Argentina (fs. 1968)

De acuerdo a PIAZZA hay tres etapas: en la primera se desarrolla el primer molde; en la segunda se confirma la muestra final del molde y en la tercera se inicia el proceso de producción y comienzan a salir los primeros productos para embarcar (fs. 1969).

En sentido similar se expresó CENCOSUD al señalar que para poder traer estos artículos los proveedores deben generar los moldes que se adapten a la medida de 250 mm únicamente para el mercado argentino.

Para esta firma, "...esto genera una necesidad de desarrollo puntual con lo cual los modelos ofrecidos por parte de los proveedores extranjeros, son limitados...". Finalmente señaló que no compran "...las cantidades necesarias para justificar un cambio de matricería que va en contra de la norma general (300/350 mm descarga), utilizada en los demás países del mundo" (fs. 1249).

También esta firma en oportunidad de ofrecer y acompañar sus pruebas, suministró mails y constancias de inspecciones pre embarque¹⁰ en las que se advierten que las citadas medidas requeridas en todo momento son las de 250 mm., medida exclusiva para la Argentina.

Según CENCOSUD, "...no existe en la Argentina la posibilidad de traer de otro producto que no respete esa distancia puesto que en todo el mercado y mundo de la construcción se sabe que es la medida estándar".

Para CENCOSUD, con los elementos aportados se "...demuestra que se trata de una conditio sine qua non para que el producto se vendible en la Argentina".

A continuación se exponen las consideraciones efectuadas por la firma peticionante FERRUM relacionada con la distancia desde el centro de descarga del inodoro y la pared:

Recuadro N° IV. 3. Consideraciones de FERRUM respecto de la distancia desde el centro de descarga y la pared en los inodoros¹¹

Con relación a las distancias del centro de la descarga hasta la pared hay distintas según los países. En los países de Europa es muy común una distancia de 200 mm y también de 250mm, aunque algunos países utilizan 300 mm. Según FERRUM, una parte no insignificante del mercado europeo tiene descarga a la pared y no al piso, entre ellos una alta proporción del mercado inglés, lo que se trasladó también hace muchos años al mercado sudafricano. Eso también es creciente en el mercado chileno (fs. 2087)

Para la peticionante "...el mercado de las Américas tiene una alta proporción de inodoros con descarga a 300 mm. 12 pulgadas, que es la norma norteamericana y por lo tanto los chinos, principales productores y exportadores mundiales, con elevada participación en el mercado de EEUU, también lo usan para enviar a otros países latinoamericanos. Para la peticionante, esto no significa que no produzcan otras dimensiones o descargas (al muro con inclinación y al muro horizontal) dependiendo de la importancia del mercado al que se dirigen" (fs. 2087).

⁹ PIAZZA adjuntó una planilla de tiempos de producción de la firma YEKALON, la que se encuentra redactada en idioma extranjero, no cumpliendo lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos.

¹⁰ Dichos certificados, así como los adjuntos de los mails acompañados, se encuentran redactados en idioma extranjero, sin cumplir con lo establecido en el Artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos.

¹¹ Algunas de las consideraciones expuestas en el presente recuadro fueron reiteradas por FERRUM en sus alegatos finales (fs. 3187).



Recuadro N° IV. 3. (continuación)

Continuó indicando que "...en la Costa Pacífico (Chile, Perú, Ecuador y Colombia) utilizan las medidas norteamericanas (y en forma creciente, por un tema de construcción de torres, la descarga al muro). En Brasil utilizan la medida americana para los inodoros largos con depósito apoyado, pero tienen más de una medida en los inodoros cortos que utilizan depósitos de colgar, sean estos de cerámica porcelana haciendo juego o no, depósitos de plástico elevados que se accionan tirando una cadenita (o piolín en los más baratos) o depósitos empotrados en la pared tal como son comunes en la Argentina" (fs. 2088).

El caso de Uruguay es "binorma" (25 y 30) al igual que Bolivia, y ello es resultado de ser importantes importadores tanto de Brasil como de Argentina. Brasil, Argentina y Uruguay son los tres países en donde se utilizan los inodoros cortos más que los inodoros largos con depósito apoyado.

Seguidamente señaló que "Argentina tiene inodoros cortos en todas las marcas nacionales. Tanto en inodoros cortos como en inodoros largos con depósito apoyado, en Argentina se prefiere el de 25 cm. que es una medida que adoptó hace muchos años Ferrum, cuando los mercados eran cerrados y cada país determinaba sus dimensiones".

De acuerdo a FERRUM "...esos son los 'usos y costumbres' y en nada afecta la dimensión al funcionamiento. Es más, existen unos adaptadores de plástico que permiten utilizar un inodoro con centro de descarga a 30 cm en un baño que tiene el agujero receptor a 25 cm, o viceversa. Nuestra empresa recomendó esos adaptadores para nuestros inodoros de 25 cm en edificios de Chile que ya tenían los 30 cm hechos, y funcionó bien" (fs. 2088).

Según la peticionante "...dado que la abrumadora mayoría de los inodoros se venden para obra nueva sólo deben los vendedores informarlo a los compradores (usuarios finales, arquitectos e ingenieros) para que los agujeros de obra coincidan con los de los inodoros a comprar". Continuó señalando que en el caso de reposiciones con agujero al piso preexistente se puede utilizar el adaptador. Para la peticionante no es un impedimento mayor, teniendo en cuenta que la firma ha exportado por más de 25 años los inodoros de 250 mm. De acuerdo a FERRUM "...en nuestro país ello tampoco ha sido impedimento alguno para concretar las ventas de inodoros con centro de descarga a 30 cm del muro"¹².

De acuerdo a la información obrante en el expediente no habría exigencias de cumplimiento normas técnicas, sin perjuicio de que tanto el producto de fabricación nacional como el importado objeto de investigación cumplirían las mismas normas IRAM.

Sin perjuicio de lo expuesto anteriormente y con relación a las diferentes distancias desde el centro de descarga a la pared¹³, tanto FERRUM como las empresas importadoras¹⁴ que plantearon la cuestión coincidieron al señalar la existencia de distintas medidas en el mundo, y la particularidad de la medida de Argentina comparada con las de orígenes como EE.UU., ciertos países de Europa y Latinoamérica. En este aspecto, no hay contradicciones entre lo señalado por las distintas partes.

¹² En ocasión de presentar sus alegatos finales, FERRUM manifestó que "...el hecho que en Argentina se prefiera los centros de descarga de los inodoros en 25 cm en vez de los habituales de 30 cm en el resto del continente americano, no quiere decir que no se produzcan en China..." (fs. 3187).

¹³ Cabe destacar que esta CNCE entiende que a los inodoros correspondientes a las líneas "de colgar" no se aplican estas distancias atento a que la descarga es en la pared y no en el piso. En este sentido, las consideraciones efectuadas no contemplarían a estos productos que también son objeto de análisis en las presentes actuaciones.

¹⁴ Asimismo acompañaron documentación al respecto en oportunidad de ofrecer sus pruebas.



La controversia surge en determinar si existen otros mercados a nivel mundial que posean la misma distancia del centro de descarga hasta la pared que la utilizada en Argentina.

A diferencia de lo manifestado por las firmas importadoras CENCOSUD y PIAZZA, según FERRUM Argentina no es el único país con centro de descarga a 250 mm. de la pared. Esto se encontraría respaldado en el hecho de que la empresa peticionante es exportadora del producto objeto de análisis. Al respecto, el inodoro con 250 mm de distancia ha sido exportado e instalado en otros países incluyendo EE.UU., no siendo un obstáculo para su comercialización (según la peticionante, en caso de que la distancia del agujero sea otra, se solucionaría la instalación utilizando un adaptador). Asimismo, no siendo la norma obligatoria, la distancia del centro de descarga se trataría de una decisión al momento de la construcción. Sin perjuicio de ello y pensando en el mercado de reposición, no resultaría muy viable la decisión de adoptar otra medida teniendo en cuenta que en Argentina, tanto el producto importado como el nacional, se comercializa con la distancia establecida en la norma IRAM.

De diferentes búsquedas realizadas por la web¹⁵ por los técnicos de la CNCE se constató que Argentina no es el único mercado con la distancia a 250 mm. A modo de ejemplo, se encontró que en Brasil¹⁶ se ofrecen productos con esa distancia en Inodoro corto¹⁷ y también en Uruguay^{18/19}. En este último origen, en una reconocida página de *e-commerce* venden los artículos en diferentes medidas.

Por otra parte, de la búsqueda realizada por los técnicos de la CNCE relacionada con normas técnicas en otros mercados, se ha detectado que, por ejemplo, en EEUU la norma ASME A112.19.2-2008/CSA B45.1-08 y CSA establecen distancias de 254, 305 o 356 mm (10, 12, o 14 pulgadas respectivamente)

Siguiendo con el ejemplo de EE.UU, se ha constatado que, según uno de los fabricantes de ese origen, la distancia estándar al centro de descarga es 12 pulgadas (305 mm) pero que sus productos también están disponibles en 10 pulgadas (254 mm) y 14 pulgadas (356 mm)²⁰. Asimismo, en EE.UU. se detectaron productos con la

¹⁵ Se hace saber que todas las búsquedas en la web fueron realizadas al momento de elaborar el presente informe.

¹⁶ Origen con medidas antidumping vigentes. Para más información Ver Sección III – Producto Importado – del presente informe técnico.

¹⁷ <https://www.deca.com.br/produto/bacia-convencional-branco-cromado-p2817/>

¹⁸ Este origen fue objeto de medidas entre diciembre de 2005 y junio de 2015.

¹⁹ <https://articulo.mercadolibre.com.uy/MLU-446977461-inodoro-con-mochila-alpino-blanco- JM>

²⁰ <https://www.flushmate.com/installation/>



misma distancia que Argentina en otro de los fabricantes²¹ que pertenece a una de las compañías más grandes a nivel mundial en producción de artículos sanitarios²².

Por otra parte, en la web de YEKALON, una de las firmas exportadoras de China acreditada en las presentes actuaciones, ofrecen un modelo de inodoro largo más el depósito²³, en el cual la única distancia disponible es 250 mm., y en otros de los modelos²⁴ se ofrece el producto con distancias del centro de descarga a la pared de 200, 250 y 300 mm.

Finalmente, en una búsqueda en una de las páginas web de *e-commerce* de China²⁵, uno de los fabricantes del producto (que a su vez no se encuentra acreditado en las presentes actuaciones y no realizó operaciones de exportación hacia la Argentina)²⁶ ofrece el inodoro largo con distancias desde el centro de descarga hacia la pared de 250 mm y 300 mm.

En conclusión, teniendo en cuenta todo lo expuesto, Argentina no sería el único mercado con el centro de descarga a 250 mm.

IV.5. Canales de comercialización.

Al respecto, de acuerdo a lo informado por FERRUM (fs. 16 y 762), PIAZZA (fs. 656) y CENCOSUD (fs. 1248, 1504 y 1612) en la tabla que se presenta a continuación se muestran los canales de comercialización de los artículos sanitarios bajo análisis:

Tabla IV.1. Canales de comercialización del producto bajo análisis

	Producto Importado Objeto de Investigación			Producto Nacional Similar
	FERRUM	CENCOSUD	PIAZZA	FERRUM
Mayorista	10%	40%	30%	10%
Minorista	90%	40%	70%	90%
Usuarios/consumidores	0%	20%		0%
Total	100%	100%	100%	100%

Fuente: información aportada por las partes en las presentes actuaciones

De acuerdo a la información obrante en el expediente, tanto el producto objeto de investigación como su similar nacional se comercializan a través de los mismos canales, siendo superior la comercialización mediante el canal minorista.

²¹ <https://espanol.totousa.com/search?query=CST744EF.10>

²² TOTO Ltd. tiene su sede en Japón y posee fábricas en otros nueve países, incluido China. Del origen objeto de investigación no se detectaron inodoros con la distancia utilizada en Argentina..

²³ Modelo Washdown Two Piece Toilet T-RX244P (http://www.yekalon.com/products_detail/productId=1103.html)

²⁴ Modelo Washdown Two Piece Toilet T-RX222P (http://www.yekalon.com/products_detail/productId=1075.html)

²⁵ www.alibaba.com

²⁶ <https://spanish.alibaba.com/product-detail/sanitary-ware-ceramic-wc-toilet-washdown-s-trap-p-trap-two-piece-toilet-china-supplier-cheap-toilet-on-sale-y802-60490479934.html?spm=a2700.8699010.29.18.104600b3od9271&s=p>



IV.6. Percepción del usuario.

Sobre este particular, la firma peticionante FERRUM manifestó que "...es difícil generalizar la percepción del usuario, y en temas como el presente juegan tanto los productos conocidos por su trayectoria, en nuestro mercado de sanitarios cerámicos las marcas de mayor participación e historia, como la imagen de los productos importados. Hay una percepción general que los productos de origen chino son de calidad inferior, pero ello ha ido variando en los últimos años, a medida que la importancia económica de China lo ha llevado a ser el principal exportador de productos industriales de todo tipo a nivel mundial" (fs. 16).

Continuó indicando que en el caso específico de los artefactos sanitarios las dudas del usuario se centran en: 1) el funcionamiento de los inodoros, 2) la continuidad de la importación para reposiciones en caso de rotura, o de partes y repuestos en los casos de las baterías del depósito, 3) garantías y 4) "service" autorizado (fs. 16).

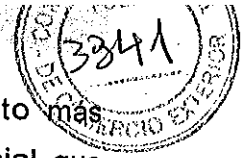
Según FERRUM, las marcas nacionales tienen una mejor percepción en la opinión del usuario – por el conocimiento de los usuarios del cumplimiento de esos puntos - pero las barreras que ello signifiquen respecto a los importados han ido menguando, sobre todo por el incentivo de la diferencia de precios finales (fs. 16)²⁷.

Finalmente FERRUM señaló que "...en la percepción del usuario las diferencias se hacen exclusivamente en base a diseño, calidad y precio. Una de las razones de la preferencia del público hacia los artefactos sanitarios de FERRUM es la calidad de su porcelana, su brillo, su actualización de diseño y el excelente funcionamiento de sus inodoros, que limpian muy bien la tasa de sólidos, líquidos y papel en un solo accionamiento. Algunos modelos de otras marcas no tienen estas características de funcionamiento y ello es un motivo adicional de preferencia por FERRUM" (fs. 762).

Sobre esta particular, PIAZZA informó que "visualmente si presentan diferencias ya que existen modelos diferentes. En cuanto a la percepción de calidad, no se evidencian diferencias" (fs. 655).

Por su parte, CENCOSUD manifestó que "...la única diferencia perceptible por el cliente es el modelo físico no comparable con ninguno de los productos presentados por las fábricas Argentinas. Los productos nacionales con diseños más modernos son

²⁷ De acuerdo a lo señalado por PIAZZA en sus alegatos finales, "...no se constata esta afirmación (...) ya que las importaciones no superaron el 8% del consumo aparente..." (fs. 3145).



de costos muy elevados, el sanitario de una pieza importado tiene un costo más acotado, permitiendo el acceso del cliente promedio a un producto diferencial que respeta la misma función del sanitario nacional" (fs. 1247, 1503 y 1612).

Seguidamente expresó que "...el sanitario de una pieza ofrecido en EASY incluye el sistema interno depósito y una tapa-asiento de inodoro con caída amortiguada incluido en producto final, el cliente tiene a la mano el proyecto completo resuelto, cuando en los artículos nacionales se debe comprar las piezas por separado (inodoro/tapa-asiento/depósito), encareciendo el producto final" (fs. 1247/8, 1503/4 y 1612).

En síntesis, de acuerdo a FERRUM el usuario percibe diferencias entre los distintos artículos sanitarios bajo análisis, y según las firmas importadoras participantes, las mismas radicarían en los diferentes modelos existentes. Al respecto, no obran elementos en las presentes actuaciones sobre este particular susceptibles de modificar las conclusiones arribadas oportunamente.

IV.7. Precios.

A continuación se presenta una tabla con los precios del producto nacional y del importado durante el año 2016 a nivel depósito del importador.

Tabla N° IV.2: Precios del Producto Nacional e importado.
Año 2016.

En pesos por unidad.

Producto	Producto Nacional	Producto Importado
Artículos Sanitarios	740.-	445.-

[Handwritten signatures and initials on the left margin]

V. EL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL DE ARTÍCULOS SANITARIOS DE CERÁMICA: INODOROS, DEPÓSITOS O CISTERNAS, LAVATORIOS, COLUMNAS (PEDESTALES) Y BIDÉS^{1/2}



Esta sección del informe se basa principalmente en la información brindada por la empresa productora FERRUM, y las firmas importadoras PIAZZA HIDROSANITARIOS y CENCOSUD. Adicionalmente, se utilizó información de algunos sitios de Internet³.

El período analizado en la investigación abarca los años 2014, 2015, 2016 y el período enero-abril de 2017.

En este sentido es importante tener en cuenta que de conformidad con lo establecido en el Anexo I del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Art. VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y en el artículo 19 del Decreto N° 1393/08 y a las facultades conferidas a esta Comisión por el Decreto N° 766/94 la CNCE se presentó en las plantas y oficinas de la empresa productora FERRUM en Avellaneda y Villa Rosa (Pcia. de Buenos Aires) y las firmas importadoras CENCOSUD y PIAZZA HIDROSANITARIOS, con el objeto de verificar la información aportada oportunamente por las mencionadas empresas.

Como resultado de las verificaciones realizadas al productor nacional, la CNCE pudo corroborar la información suministrada por la empresa FERRUM correspondiente a la producción⁴, capacidad de producción, ventas y precios al mercado interno, exportaciones en volumen, existencias al 31 de diciembre de 2016, personal ocupado y masa salarial, y costos unitarios y totales. Adicionalmente, se observó documentación relacionada con las inversiones realizadas.

En el caso de la empresa importadora CENCOSUD, el objetivo de la verificación fue constatar la información aportada relacionada a los precios al mercado interno, costos de nacionalización e Importaciones. Al respecto, se señala que pudo verificarse las importaciones y los costos de importación hasta nivel de Depósito de importador, mientras que no pudieron ser verificados los precios al mercado interno.

¹ Esta sección del informe presenta en asteriscos información de carácter confidencial.

² Esta sección fue confeccionada con información obtenida de las presentaciones de partes, Cuestionarios al Productor, e Importador de la CNCE, Base DGA y COMTRADE, entre otras.

³ Las direcciones de estos sitios serán enumeradas a lo largo de esta sección cuando hayan sido utilizados como fuentes.

⁴ Si bien la variable pudo ser verificada se registraron diferencias de escasa significatividad respecto de lo informado oportunamente por la empresa.



En el caso de PIAZZA HIDROSANITARIOS, el objetivo de la verificación fue constatar los precios al mercado interno y los costos de nacionalización. Con relación a los costos de nacionalización, atento a haberse detectado inconsistencias en la información aportada oportunamente por la empresa, la empresa solicitó un plazo adicional para presentar nuevos cuadros de costos, los que se recibieron el 27 de Diciembre; y de los cuales, se pudo validar la información hasta depósito del importador. Adicionalmente, solo en el caso del bidet pudo validarse la información para todos los períodos, mientras que en el caso del inodoro y el depósito, se pudieron verificar los períodos 2015 y 2016. Con respecto a los precios al mercado interno, solo pudo validarse la información para el bidet, mientras que no pudieron ser verificados dichos precios ni para el inodoro ni para el depósito o cisterna.

Así, a continuación, se presenta el análisis de la información disponible por la CNCE correspondiente a las distintas variables informadas.

V.1. Características generales del mercado nacional.

El producto que nos ocupa está definido como "Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés", originarios de CHINA.⁵

Los productos alcanzados por la presente investigación corresponden a aquellos utilizados para la higiene personal. Pese a la variedad de modelos, los mismos, en todos los casos prestan las mismas funciones.

Los inodoros son cortos (alimentados por depósitos de cerámica de colgar, y también por depósitos empotrados en pared, válvula de carga, etc.) y largos (alimentados por depósitos de apoyar) y los mismos están diseñados para el arrastre hidráulico de desechos biológicos expelidos por el ser humano hacia el sistema de cloacas o depósitos específicos para tal fin. Los lavatorios pueden ser para usar con columna o pedestal, y también lavatorios para mesada, de distinto tipo (de apoyar, de colgar, de sobreponer, etc.) llamados genéricamente "bachas". Estas pueden corresponder por diseño a las distintas líneas producidas, o no. Son de una variedad muy amplia. Su venta es independiente de las líneas principales y se pueden combinar con todas ellas. En el segmento más popular se utilizan también los lavatorios con

⁵ En adelante se hará referencia tanto al producto investigado como al similar como "Artículos sanitarios".



columna y los inodoros cortos con depósito de colgar. A medida que se escala en los modelos más sofisticados se utiliza más los inodoros largos con depósito de apoyar y las bachas sobre mesada. La utilización de bidés es generalizado en todos los segmentos de precio.

V.1.a. Características de la oferta en el mercado nacional⁶

El mercado nacional de los artículos sanitarios durante el período analizado, presentó, en el caso de las ventas de producción nacional un comportamiento de tendencias similares, incrementándose al inicio del período, para luego caer el resto del período 18% en 2016 y 19% en el período enero-abril de 2017. Por su parte, las importaciones registraron un incremento durante los años completos (38% en 2015 y 138% en 2016), mientras que en el período parcial las importaciones caen 17%. Con respecto a las importaciones del resto de los orígenes, las mismas presentaron incrementos significativos en los años completos 439% en 2015 y 202% en 2016, pese a ello, siempre presentaron cantidades inferiores a las importadas del origen bajo análisis. Cuando se analiza la participación de las distintas variables, se observa que la producción nacional representó entre el 97% y el 86% del consumo aparente, mientras que las importaciones originarias de China, si bien presentan un incremento durante todo el período, nunca superaron el 8%. Las importaciones del resto de los orígenes tuvieron una participación en el consumo aparente de entre el 2% y el 6%.

Se estima que el mercado argentino de artículos sanitarios, en el año 2016, fue de más de 3,5 millones de unidades, lo que representó cerca de casi 2.648 millones de pesos.

La oferta nacional, según la CÁMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS DE CERÁMICA, está compuesta por la firma peticionante (FERRUM), la que en el año 2016 representó el 59% de la producción nacional, ROCA ARGENTINA, la que significó el 34% de la producción del país en el mismo período y un resto de productores que representó el restante 7% de la oferta nacional.⁷ Según informa FERRUM a fs. 767, las restantes empresas serían PRINGLES SAN LUIS, CORDENONS, 8 DE JULIO, LA NUEVA HERA, ARTE CERÁMICO, GULLIART y CERART. A continuación, se presenta información de estas empresas:

⁶ La información contenida en el presente apartado, surge de los cuadros del Anexo I del presente informe y de información disponible en el expediente de referencia.

⁷ La CÁMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS DE CERÁMICA, señaló que los datos correspondientes a la empresa ROCA y el resto de la producción son estimaciones.



FERRUM es una empresa cuya actividad principal es la fabricación de artefactos sanitarios de cerámica, y también la producción de bañeras de acrílico, bañeras de hidromasaje y tableros de fibra de madera de mediana densidad. Inició su actividad en el año 1911 y puntualmente la fabricación de sanitarios en el año 1941. Es una empresa de capital nacional, no tiene matrices, subsidiarias ni vinculadas relacionadas con los artículos sanitarios de cerámica. Sus plantas se encuentran en la localidad de Avellaneda y Pilar, Provincia de Buenos Aires.

La empresa **ROCA** (de origen español) inició su actividad en el año 1917, dedicándose a la fabricación de radiadores de hierro fundido para la calefacción doméstica en su factoría. En 1929 inició la fabricación de bañeras. En 1936 esta empresa comenzó la producción de porcelana sanitaria y en 1954 la fabricación de grifería. En 1990 el grupo desarrolló una primera fase de expansión internacional (además de Portugal y Francia, la presencia comercial empezó a extenderse por Reino Unido, Alemania, Italia, Rusia, Marruecos, Argentina, Brasil y China). En el año 1999 adquirió el grupo suizo Keramik Holding Laufen (cuarto fabricante mundial de porcelana sanitaria). En la actualidad la red comercial de Roca se extiende por más de 135 países que abastece a través de sus 76 plantas de producción. Según se destaca en la página web de la empresa, en Argentina se encuentra una de las fábricas más importante de ROCA en Sudamérica. En el año 2004 la firma inauguró una nave de 40.000 m² y un nuevo horno con el cual se logró duplicar la producción.⁸

PRINGLES SAN LUIS: Esta empresa desde sus inicios se dedicó a la fabricación de compuestos de PVC. Al mismo tiempo se dedica a la fabricación de artículos de porcelana y asientos inyectados en su planta de La Toma, provincia de San Luis. En el año 2007 se incorpora la marca comercial DERPLA S.R.L. ⁹

CORDENONS es una empresa que produce desde el año 1999 sanitarios, bachas y lavatorios. Está ubicada en Lanus Este, provincia de Buenos Aires. En su página web destacan que trabajan con materias primas de alta gama, finos esmaltes y una temperatura de cocción que les permite obtener porcelana vitrificada perdurable en el tiempo.¹⁰

⁸ <http://www.ar.roca.com>

⁹ <http://www.pringlessanluis.com.ar>

¹⁰ <http://www.cordenons.com.ar>



GULLIART es una empresa familiar dedicada a la producción de muebles para baño con mesadas y bachas de cerámica enlozada. También fabrican muebles de dormitorio. La empresa está ubicada en Lobos, provincia de Buenos Aires y produce desde el año 1986.

CERART es una empresa familiar con más de treinta años de trayectoria. Está ubicada en el barrio de Nuñez, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Fabrica bachas, lavatorios y revestimientos, desarrollando diseños propios.¹¹

La empresa **FERRUM** informó haber realizado exportaciones del producto investigado, habiendo sido las mismas aproximadamente un 3% de la producción. El principal destino de estas exportaciones fueron Bolivia, Uruguay, Paraguay y Estados Unidos.

Los importadores de artículos sanitarios originarios de China fueron cerca de 50, de los cuales 7 de ellos representaron el 88% del total de las importaciones del año 2016, los mismos fueron **AURA HIDROSANITARIOS S.A. (PIAZZA)**; ***, ***, ***, **CENCOSUD S.A.**; **FERRUM S.A.** y ***.

A continuación, se presenta una breve reseña de los principales importadores:

PIAZZA HIDROSANITARIOS (participa de la presente investigación) es una empresa dedicada a la fabricación, venta y distribución de materiales relacionados a la construcción. La fecha de inicio de su actividad data de febrero de 2014 y la importación de artículos sanitarios en marzo de 2014. La empresa tiene un vínculo societario con la empresa **Disapla S.A.**, empresa que se dedica a la venta de artículos sanitarios.

CENCOSUD (participa de la presente investigación), es una empresa dedicada a la comercialización de materiales de construcción, y mejoramiento para el hogar. Inició su actividad en el año 1980. Esta empresa no tiene vínculos financieros o contractuales con otras empresas relacionadas a la producción, venta o licencia de artículos sanitarios.

*** es una empresa fundada en el año 1973. En sus comienzos se dedicó a la producción de artículos para dormitorio. En el año 1997 la empresa se mudó a un predio

¹¹ <http://www.ceramicacerart.com.ar>



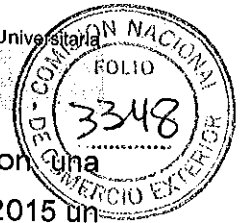
de 10.000 m2 cubiertos en Isidro Casanova. A fines de los años '90 la empresa comenzó a trabajar con melamina en la producción de muebles para baño. En la actualidad esta empresa fabrica vanitorys de madera maciza y en melamina, alacenas, bajo mesadas para cocinas y muebles para dormitorios, laqueados y sin laquear. ***

*** es una empresa originaria de Chile, que data de fines de 1800, y comenzó su expansión a otros países en la década del '90, entre otros países a la Argentina. Esta empresa desarrolla su actividad comercial a través de varias áreas de negocios, siendo los principales las tiendas por departamentos, grandes superficies, mejoramiento y construcción del hogar y compañías de financiamiento comercial.

Las importaciones de Artículos Sanitarios del origen investigado registraron una participación creciente en el consumo aparente durante todo el período analizado, con un mínimo de 2% y un máximo de 8% (2014 y enero-abril de 2017, respectivamente).

El resto de las importaciones son originarias mayoritariamente de BRASIL, origen que tuvo una participación prácticamente nula al inicio del período, hasta llegar al 4% en enero-abril de 2017, donde representó prácticamente el total de las importaciones del resto de los orígenes.

Las importaciones de FERRUM se concentraron en dos productos, Bidés y Lavabos, y las mismas fueron importadas mayoritariamente del origen objeto de investigación y de Ecuador. Esta firma destacó que sus importaciones se concentraron en bidés, y ello se debió a los cambios que se están realizando en la forma de producir piezas complejas, pasando de la producción en presión normal para moldes de yeso, a moldes de alta presión. Sin embargo, la empresa informó haber realizado inversiones en tecnologías de alta presión y destacó que están dando frutos en incremento de productividad, aunque aún no se ha logrado en todos los productos complejos, en especial en determinados modelos de bidés. Agregaron, asimismo, que las dificultades que están implicando estos cambios involucraron una utilización mayor de la esperada por la empresa, lo que obligó a derivar hacia otros la producción para la que no se tenía capacidad disponible inmediata, y por último destacó que son casos puntuales que afectan muy pocas piezas con características específicas.



Las ventas al mercado interno de la producción nacional presentaron una tendencia decreciente entre puntas del período, registrando en el caso del año 2015 un incremento del 4% para posteriormente disminuir 18% y 19% en 2016 y enero-abril de 2017, respectivamente. Las ventas al mercado interno de FERRUM, aunque en distintas proporciones, siguió la misma tendencia que las ventas al mercado interno totales. La participación de las ventas de producción nacional en el consumo aparente fue decreciente todo el período, partiendo de 97% en el año 2014 hasta llegar el 88% en el período enero-noviembre de 2017.

La relación entre las importaciones del origen investigado y la producción nacional de artículos sanitarios fue creciente en todos los períodos con un mínimo de 2% y un máximo de 9%.

La Capacidad de Producción nacional no sufrió modificaciones durante el período analizado y fue superior al consumo aparente durante todo el período. En el caso de la capacidad de producción nacional, la misma fue, dependiendo del año, entre un 15% y un 47% superior al consumo aparente, mientras que la de la empresa FERRUM fue aproximadamente entre el 69% y el 88% del consumo aparente, dependiendo del año analizado.

La empresa FERRUM destacó que a partir del año 2011 la empresa encaró un proceso de reconversión tecnológica realizando una serie de inversiones productivas cuyo objetivo final es el de cerrar la brecha existente con los líderes globales del mercado cerámico. El directorio, atento a cuestiones de relacionadas a cuestiones económicas, decidió desacelerar el ritmo de inversiones desde mediados del año 2015. Pese a este panorama, destacan que la empresa ha realizado y continúa realizando, inversiones de actualización tecnológica en forma permanente y resaltan que de las encaradas en los últimos años, algunas han sido completadas, y ya están comenzando a dar sus frutos en productividad y calidad, otras están en ejecución y otras han sido postergadas. A continuación, se detallan dichos proyectos:

- Instalación de cinco prensas de alta presión para el conformado de inodoros en la Planta de Pilar
- Instalación de seis líneas de colado asistido para el conformado de inodoros en la Planta de Avellaneda



- Instalación de un sistema de climatización del sector de conformado en la Planta de Pilar
- Implementación de un sistema de planificación de recursos (ERP)
- Instalación de cinco prensas de alta presión para el conformado de depósitos en la Planta de Pilar.
- Instalación de dos líneas carrusel de esmaltación en la Planta de Pilar.
- Instalación de una línea de fabricación de bañeras de acrílico en la Planta de Avellaneda
- Instalación de una prensa horizontal de alta presión para el conformado de lavatorios en la Planta de Avellaneda
- Otras inversiones: adicionalmente a las informadas la empresa ha realizado inversiones por cerca de 90 millones de pesos en infraestructura básica, equipos e instalaciones productivas y no productivas. Dentro de estas inversiones se destacan la construcción de un vestuario en la Planta de Pilar, un secadero para su planta de tableros de fibra de madera de media densidad en Villa Guillermina (Santa Fe) y una sala de capacitación en la Planta de Pilar.

Según surge del informe de verificación GI-GN/VERIF N° 14/18, * ****

En cuanto a las existencias de la empresa peticionante, las mismas presentaron un comportamiento desigual, en el año 2014 las existencias se incrementaron 18%, mientras que en el año 2015 las mismas disminuyeron 11%, para luego continuar incrementándose hasta el final del período 117% en el año 2016, cuando fueron de más de 591 mil unidades y 40% en el período enero-abril de 2017. La relación existencias/ventas se ubicó en 1,9; 1,6; 4,2 y 3,8 meses de venta promedio en 2014, 2015, 2016 y el período enero-abril de 2017, respectivamente¹². Se destacó en el informe que el crecimiento de las existencias se debió, entre otros factores, a la menor construcción de viviendas.

¹² Según manifestó la peticionante en su respuesta al cuestionario de la CNCE, "menos de un mes de existencias complica los despachos, por tratarse de artículos diferentes (código y color), haciendo perder participación en el mercado. Más de dos meses de existencias complica financieramente a la empresa por tener una masa de capital inmovilizado sin rentabilidad. Cuando las existencias están en el entorno de los cuatro meses del promedio de ventas mensuales la situación se pone fuertemente negativa para la empresa".



V.1.b. Características de la demanda en el mercado nacional.

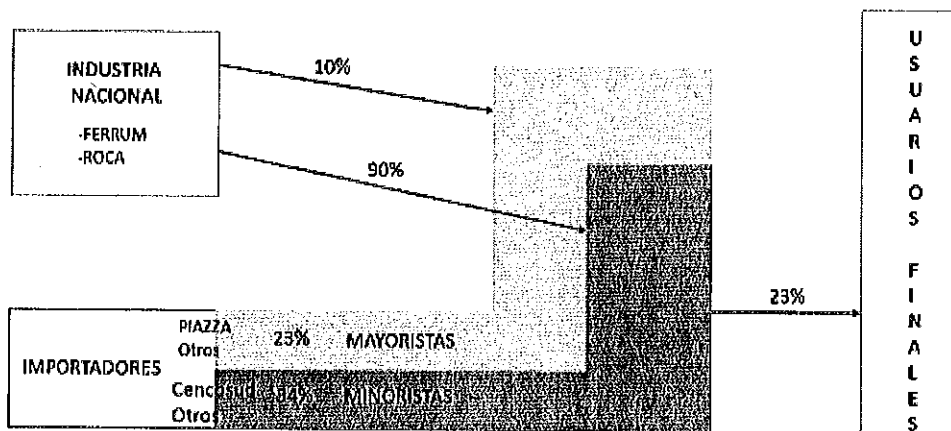
Como ya se mencionó, los productos analizados son artículos sanitarios utilizados para la higiene personal.

Se hizo especial mención en el expediente acerca de las características que presenta el producto analizado en Argentina, atento a que los importadores deben desarrollar un proveedor por las particularidades del bidet y de la distancia a la pared en el caso del inodoro, este argumento cuestiona la posibilidad de una importación masiva de artículos sanitarios; esto implica que el importador debe desarrollar una relación con la empresa productora China a los fines de desarrollar el molde, que tiene una vida útil limitada y corren con el riesgo de perder la producción en caso que por un motivo imponderable la exportación no sea realizada y atento a las distancias del Artículo Sanitario en Argentina, el exportador difícilmente pueda ubicar este producto en otro origen. Para un mayor detalle sobre este punto en particular ver Sección IV – Producto Similar.

La comercialización de los Artículos Sanitarios se realiza en el caso de la producción nacional en un 90% a comercios minoristas y en un 10% a mayoristas, mientras que en el caso de los importadores, la comercialización se da en un mayor porcentaje a canal minorista, mientras que el canal mayorista y usuario directo (CENCOSUD informó que solo comercializa el producto a usuarios directos) comparten participación.

A continuación, se presenta el esquema que muestra la estructura de comercialización al mercado interno de los Artículos Sanitarios El mismo fue estimado sobre la base de información aportada por las empresas que participan de esta investigación.

ESQUEMA N° 1: ESTRUCTURA DEL MERCADO NACIONAL DE ARTÍCULOS SANITARIOS



Con relación a la comparación entre el producto nacional y el importado, se manifestó que no existe diferencia en la utilización de distintos tipos de productos, sean nacionales o importados. Las diferencias radican en el diseño, el tamaño y la calidad,¹³ Una observación realizada por uno de los importadores refiere a los sistemas de descarga de tres y seis litros (para el ahorro de agua), los que no serían ofrecidos en el producto nacional.¹⁴ Otra de las referencias fue el producto denominado "one piece" del cual se destaca que es un producto no producido en el país y del cual no existe ningún producto que sea parecido. El "one piece" presenta cambios en el diseño y cuenta asimismo con doble descarga en su depósito.¹⁵ Cabe destacar que la firma FERRUM destacó que una característica valorada por los clientes en la garantía y la disponibilidad de repuestos aún de piezas de muchos años.

¹³ Dentro de las características señaladas, se refirió al grado de brillo de la porcelana, conseguido con hornos que cocinan por arriba de los 1100 grados de temperatura, a diferencia de los de menor brillo y mayor grado de opacidad, conseguidos en hornos que cocinan a 850 grados. El grado de blancura de la superficie, donde en las piezas de buenas porcelanas y esmaltes bien elaborados es notoriamente diferente a los materiales utilizados en simples lozas y esmaltes más económicos. El sistema de descarga de depósitos (la no pérdida de agua, el funcionamiento adecuado en un solo flujo), que la empresa FERRUM señala que esta característica no se da en todos los competidores, ya sea por menor rendimiento estándar o por fallas en los elementos de los depósitos (válvulas de admisión, válvulas de descarga, sistema de accionamiento y corte, etc.)

¹⁴ De la página web de la peticionante surge que el sistema de descarga de tres y seis litros es ofrecido para la venta.

¹⁵ En el expediente una de las empresas manifestó que no se presentó propuesta de los productores nacionales para reemplazar el artículo "one piece" y agregan que no se demostró interés en realizar los moldes para poder producirlos en el país.



Con relación a la percepción del usuario, las diferencias, según se manifestó, se hacen en base a diseño, calidad y precio. Se destacó que el modelo "one piece" no es comparable a ninguno nacional y que los productos nacionales con diseños más modernos son de costos muy elevados, mientras que el citado producto tiene un precio más acotado. El sanitario "one piece" incluye el sanitario con el sistema interno del depósito y una tapa asiento de inodoro con caída amortiguada incluida en el producto final, mientras que para el que no elige este producto debe comprar todas las partes por separado (inodoro, depósito y tapa-asiento), encareciendo el producto.

Las marcas con las que se comercializan los productos en el país son FERRUM, que es una marca propiedad de la empresa peticionante, la que tiene una activa participación en países limítrofes y tiene una pequeña participación en el mercado de Estados Unidos. Dentro de las marcas que comercializan las empresas importadoras se encuentra PIAZZA (marca de sanitarios y bachas) y VESSANTI (marca del inodoro One Piece). Las principales marcas a nivel mundial de artículos sanitarios son AMERICAN STANDARD, KOHLER, DURAVIT y TOTO, entre otras.

En cuanto a los precios medios FOB de las importaciones del origen investigado, se observó en el caso de la firma PIAZZA un incremento durante todo el período (14 dólares por unidad en 2014, para incrementarse 13%, 9% y 4% en los períodos 2015, 2016 y enero-abril 2017, cuando fue de 17 dólares por unidad, respectivamente). Por su parte CENCOSUD, inició el período a 43 dólares la unidad, se retrotrajo 2% en 2015, para luego incrementarse 10% en 2016 y disminuir nuevamente en el período enero-abril de 2017, 6%, cuando fue de 44 dólares la unidad. Los precios medio FOB de las importaciones de FERRUM, se incrementaron 29% en 2015, cuando fueron de US\$ 22, 8% en 2016 y disminuyeron 25% en el período enero-abril de 2017, cuando fueron de US\$ 20.

En lo que respecta al precio medio FOB de las importaciones originarias de China comparables a los modelos seleccionados como representativos (línea Bari), los valores detectados en el caso del inodoro fueron US\$ 23,24 en el año 2016 y US\$ 21,80 y US\$ 27,60 en los períodos enero-abril de 2016, e igual período de 2017.

Los precios corrientes de los productos representativos (línea económica Andina y Línea económica Bari) registraron aumentos, entre puntas, en todos los casos. En el caso de la línea Andina, se observa un incremento para todos los productos (inodoro



largo, depósito o cisterna, bidé, lavatorio y pedestal), para el año 2015 que dependiendo el producto, se ubicó entre el 32% y el 35%, y entre el 28% y el 31% en el año 2016; mientras que en el período enero-abril de 2017 contra igual período del año anterior, el incremento fue de entre el 4% y el 10%. Por su parte, en el caso de la línea Bari, en el año 2015 y 2016 se registró la misma tendencia que en el caso de la línea Andina, con incrementos en el primer caso de entre el 34% y el 41%, mientras que en el año 2016 estos incrementos fueron de entre el 22% y el 27%, mientras que el período parcial del año 2017 comparado contra igual período del año anterior presenta un comportamiento irregular, registrando incrementos en el caso del inodoro largo, el bidé y pedestal (inferior al 1% y máximo 3%) y caídas en el caso del depósito y lavatorio (2% y 1%, respectivamente).

Tanto en el caso de los precios de los Artículos Sanitarios Línea Andina como en los Línea Bari, los precios relativos al IPC mostraron un crecimiento en el año 2015, mientras que en el año 2016 y el período enero – abril de 2017, los mismos presentaron caídas.

Las comparaciones de precios entre el producto nacional y el producto importado se realizaron, en función de la información brindada en el expediente de referencia, a nivel de depósito del importador, atento a que mayoritariamente tanto los productores como los importadores comercializan el producto a nivel minorista, y en menor medida a nivel mayorista.

Las comparaciones realizadas presentan distintas alternativas, en la primera de ellas, se compararon los productos equivalentes al representativo nacional de la línea Bari (económica alta), para los inodoros, depósitos o cisternas y bidet, en todos los casos, cuando se comparó con el precio de FERRUM observado, las subvaloraciones tuvieron un mínimo de 44% y un máximo de 74%; mientras que cuando la comparación se realizó con el precio de FERRUM con rentabilidad razonable, las subvaloraciones tuvieron un mínimo de 34% y un máximo de 73%.

Cuando las comparaciones se realizaron considerando un rango de precios que ubicara a los inodoros, depósitos o cisternas, bidet y lavatorio, en línea económica baja (Línea Andina), línea económica media (Línea Bari), línea media (Línea Adriática) y línea alta (Línea QUBIQ), cuando se comparó con el precio de FERRUM observado se



obtuvieron subvaloraciones en todos los productos y segmentos de precios con un mínimo de 14% y un máximo de 74%, a excepción de los lavatorios, donde se observó una sobrevaloración máxima de 9% en el segmento económico bajo; mientras que cuando la comparación se realizó considerando el costo de la empresa FERRUM con una rentabilidad considerada razonable para el sector, se observó que todos los productos y segmentos, tuvieron subvaloraciones con un mínimo de 1% y un máximo de 73%.

La última presentación realizada corresponde al producto denominado "one piece" (producto línea económica), en este caso al tratarse de un producto que incluye en un mismo molde el inodoro y el depósito, se comparó el precio de este producto con la suma del inodoro y el depósito de la línea Andina y línea Bari de FERRUM. En esta comparación la subvaloración tuvo un mínimo de 7% y un máximo de 20% en el caso de la línea andina con precio observado mientras que cuando se consideró el costo medio unitario con una rentabilidad razonable para el sector la subvaloración mínima fue de 5% y la máxima de 21%. Cuando la comparación se realizó con la Línea Bari, las subvaloraciones observadas, tuvieron un mínimo de 54% y un máximo de 62% cuando se consideró el precio observado de FERRUM y un mínimo de 39% y un máximo de 48% cuando se consideró el costo medio unitario con una rentabilidad razonable para el sector.

Las ventas al mercado interno de artículos sanitarios representaron entre el 70% y el 73% de la facturación total de la empresa.

Del análisis de los Estados Contables suministrados por la empresa productora surge lo siguiente:

- El aumento, punta a punta, registrado en el activo se vio reflejado en el incremento más que proporcional del patrimonio neto respecto del pasivo total.
- Todos los rubros componentes del activo se incrementaron señalando además la mayor participación de los bienes de cambio situación que se observa claramente en la baja de la liquidez ácida.
- Cabe señalar que el cambio cuantitativo registrado en el pasivo total se debió al incremento del de corto plazo, aunque se destaca que los índices de endeudamiento han sido bajos y se han incrementado 4 puntos porcentuales durante los ejercicios económicos analizados.



- Todos los indicadores de rentabilidad han decrecido señalándose que el margen neto sobre ventas se ubicó en 5% en 2017, decreciendo 8 puntos porcentuales respecto del ejercicio económico anterior.
- El decrecimiento señalado en el punto anterior se debió principalmente a la caída de los resultados financieros positivos, al incrementó más que proporcional del costo de ventas respecto de las ventas y al incrementó de la pérdida de los resultados no operativos y extraordinarios (indemnización por despidos, suspensión de actividades y resultados sociedades controladas).
- La situación patrimonial es de solvencia con altos, aunque decrecientes, niveles de liquidez y bajos y crecientes niveles de endeudamiento.
- Durante el período analizado se han realizado inversiones de magnitud en los bienes de uso.
- La empresa es controlada por FV S.A. y controla a las firmas PIEDRA GRANDE S.A. y CANAL DE DISTRIBUCIÓN S.A.

Las cuentas específicas de artículos sanitarios muestran que la contribución marginal se incrementó en 2015, se mantuvo en 2016 y decreció en enero – abril de 2017 ubicándose en un porcentaje menor al registrado en 2014 (***% y ***%, respectivamente). Los resultados fueron siempre positivos y la relación ventas / costo total se ubicó en *** en 2014, en *** en 2015, en *** en 2016 y en *** en enero – abril de 2017.

Respecto a los cambios observados en el mercado nacional, desde el inicio del período hasta diciembre de 2016 uno de los importadores destacó la posición dominante de los productores nacionales, los que prácticamente se constituyeron en los únicos oferentes del mercado nacional destacando que hubo una mayor demanda del producto el cual no fue cubierta por los productores nacionales de sanitarios. En particular una de las empresas importadoras manifestó que se vieron imposibilitados de realizar publicaciones y ofertas atento a que las empresas productoras nacionales desatendieron los reclamos de mayores cantidades demandadas por los clientes, motivo por el cual debieron comenzar a importar a efectos de tener una mejor competitividad en el mercado y cumplir con la demanda de los clientes.

Dado que los artículos sanitarios se destinan básicamente en la construcción de viviendas y, en menor medida, en refacciones hogareñas resulta relevante analizar la evolución de algunos indicadores relacionados con la construcción. Así, de la



información obtenida de fuente INDEC, puntualmente relacionada con la coyuntura de la actividad de la construcción, se desprende que, en el mes de enero y febrero de 2018, el índice sectorial (ISAC) subió 19% y 16%, respectivamente, con respecto a igual mes del año anterior, en un sector donde se habían registrado caídas durante todo el año 2016 y parte de 2017. Este crecimiento se comienza a observar a partir del mes de marzo de 2017 (el período objeto de investigación abarca hasta el mes de abril del mismo año) y presenta un crecimiento máximo de 25,3% (octubre 2017) y un mínimo de 10,3% (mayo 2017), sobre igual mes del año precedente. Cabe mencionar que el período investigado es 2014-abril 2017 y que los meses considerados posteriores a abril de 2017 se presentan como referencia.

En particular, cuando se analiza, de la misma fuente, la variación porcentual de los insumos representativos para la construcción (asfalto, el cemento portland, el hierro redondo para hormigón, los ladrillos huevos, la pintura para construcción, pisos y revestimiento cerámicos y placas de yeso entre otros), se observa que los artículos sanitarios de cerámica presentan un incremento en el mes de enero de 2018 de 8,8%, mientras que para el mes de febrero este incremento es de 16,5%, en ambos casos, respecto a igual mes del año anterior, lo que arroja un incremento interanual para dicho bimestre del 12,4%.

De este modo, tanto para el sector de la construcción en general, como para el de sanitarios en particular, durante el primer bimestre de 2018 se mantuvo la tendencia de crecimiento iniciada en marzo de 2017.

V.2. Mercado internacional.

V.2.1. Principales Productores, Exportadores e Importadores.

Según la información disponible, el principal productor mundial de Artículos Sanitarios es China. Para obtener esta información se consultó la base COMTRADE, y, atento a que la misma solo permite la búsqueda de información de la misma se pudo apreciar que

De acuerdo a información obtenida de fuente COMTRADE, las exportaciones mundiales del producto bajo análisis en el año 2016 fueron cercanas a los 6,3 mil millones de dólares. China fue el principal exportador en términos de valores, concentrando prácticamente el 50% de las exportaciones mundiales, seguido en orden

de importancia por México (7%), Alemania (6%), Italia (4%) y un centenar de países que no superaron individualmente el 4%, lo que indica que existe una concentración de las exportaciones mundiales. Por su parte, Argentina se ubicó en el puesto N° 53, exportando cerca de 3 millones de dólares (Tabla N° V.1).¹⁶

En lo relativo a las importaciones mundiales, los principales países importadores fueron Estados Unidos (17%), Alemania (11%), Italia (6%), Reino Unido y Francia (5%), Países Bajos y Canadá (4%), Rusia y China (3%), acumulando estos nueve países un 43% de las importaciones de Artículos Sanitarios, en valores. Por su parte, Argentina se ubicó en el puesto N° 38 con el 0,05% de las importaciones mundiales del producto bajo análisis, importando casi 24,5 millones millones de dólares (Tabla N° V.2).

Las principales empresas internacionales son ROCA (España), TOTO (Japón), AMERICAN STANDARD (EEUU), KOHLER (EEUU), EXZACIBAZI (Turquía), DURAVIT (Alemania), VILLEROY & BOCH (Alemania), CERÁMICA ALTHEA (Italia), THANGSHAN HUIDA CERMIC GROUP (China), HSIL LTD (India), CERA (India), SSWW SANITARYWARE (China), STAR SANITARYWARE (China), LIXIL CORP. (Japón), LECICO (Egipto). A nivel sudamericano se destaca ROCA BRASIL (subsidiaria de ROCA ESPAÑA), DURATEX-DECA (Brasil) y CORONA (Colombia).

En las Tablas N° V.1, V.2 se presentan los principales países exportadores e importadores mundiales de Artículos sanitarios.

En el mismo sentido, la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE, se refirió a los principales destinos de las exportaciones chinas de sanitarios, entre los que se destacan Estados Unidos, Corea, Singapur, Canadá, Reino Unido, Australia, Filipinas, Nigeria, Arabia Saudita, India y Malasia. Sobre el particular, dicha Cámara resalta, por un lado, la presencia regional entre dichos destinos y, por otro, que el precio medio de exportación a Argentina resulta inferior que el correspondiente a Singapur, tercer destino de dichas exportaciones¹⁷.

¹⁶ Cabe destacar que la información obtenida de fuente COMTRADE corresponde a nivel de partida (seis dígitos - sistema armonizado), considerándose dentro de las estadísticas presentadas productos no considerados en la presente investigación, tales como bañaderas, mingitorios, letrinas, etc.

¹⁷ No obstante, dicho precio medio resulta similar al de las exportaciones a Estados Unidos y superior al de las exportaciones a Corea, primer y segundo destinos, respectivamente.



V.2.2. Características del comercio internacional de los artículos sanitarios.

Al analizar la información del comercio internacional es importante tener en cuenta que algunos productos, como los artículos sanitarios, poseen características que afectan su transabilidad, y las perspectivas del mercado internacional pueden tornar más o menos atractiva la exportación de un producto a un destino determinado.

Con respecto a la transabilidad de los artículos sanitarios, se observa que, por sus características físicas, éstos tienen altos índices de rotura durante el traslado, tratándose, además, de productos de precio unitario relativamente bajo. Esta característica podría operar como una barrera natural al comercio internacional, en particular a aquél que involucre traslados de larga distancia. Esta observación, de índole cualitativa, es consonante con la evidencia cuantitativa al respecto tal como se detalla a continuación.

En primer lugar, se observó que el costo del flete correspondiente a los despachos de importación del producto investigado es relativamente elevado con respecto a lo comúnmente observado en el análisis de los casos¹⁸.

En segundo lugar, se realizaron estimaciones respecto de la elasticidad del comercio de este producto con respecto a la distancia geográfica entre los países (ver Anexo I b Metodología de las Estimaciones analizadas en Comercio Internacional). De este análisis se deduce que, dentro del total de productos (a nivel subpartida) comerciados internacionalmente, los artículos sanitarios se encuentran, en promedio, dentro del 10% de los productos cuyo comercio se ve más afectado por la distancia entre los países. Por ende, el análisis indica que el comercio internacional de sanitarios es fuertemente sensible a la distancia de traslado.

Por último, con respecto a la evolución esperable del mercado internacional, según surge de las proyecciones publicadas en el *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional¹⁹, para el período 2018-2019 no solo se prevé que el nivel de actividad de los países asiáticos y EEUU crecerá, sino también que las expectativas de dicho crecimiento resultaron mayores en las estimaciones realizadas por el FMI en

¹⁸ Esto se constató al comparar el costo del seguro y flete de los artículos sanitarios versus el promedio del resto de los productos importados originarios de China de fuente INDEC.

¹⁹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018>



enero de 2018 a lo que se preveía anteriormente. Como se indicó precedentemente, estos países constituyen los principales destinos de las exportaciones chinas de artículos sanitarios.

Cabe señalar que en la base de datos de la OMC, no se encontraron otras investigaciones antidumping ni derechos compensatorios vigentes para el producto en cuestión. Sin embargo se acompaña la siguiente tabla con información del antecedente de la Salvaguardia de la República Dominicana.

[Handwritten marks and scribbles on the left margin]

Tabla N° V.1:**Producto ARTICULOS SANITARIOS: Investigaciones que involucran las exportaciones del origen investigado CHINA.**

País denunciante	País denunciado	Producto (posición arancelaria)	Tipo de investigación	Fecha imposición de la medida	Tipo de derecho	Valor de la medida	Fecha vencimiento	Observaciones
Rep. Dominicana	China	6910.10.10 y 6910.10.30	Salvaguardia Especial	5-12-2010	Ad Valorem	2011: 30% - 40% 2012: 27% - 33% 2013: 23% - 25%	5-12-2013	A partir del 1-1-2014 se vuelve a aplicar el arancel de 20%

Fuentes: Organización Mundial del Comercio, Banco Mundial, Global Trade Alert.

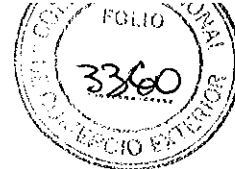


Tabla N° V.2
Exportaciones de Artículos Sanitarios por origen

En Dolares FOB

	EXPORTACIONES	US\$ FOB	PARTICIPACION
1	China	3.014.082.694	48
2	Mexico	464.579.852	7
3	Alemania	405.275.790	6
4	Italia	247.128.312	4
5	Turquía	211.829.666	3
6	Tailandia	172.712.655	3
7	Portugal	167.406.652	3
8	Polonia	134.438.333	2
9	Estados Unidos	101.240.487	2
10	India	100.799.763	2
11	España	98.854.843	2
12	República Checa	96.504.693	2
13	Francia	91.972.721	1
53	Argentina	3.074.810	0
RESTO		965.442.857	15
TOTAL		6.275.344.128	100

Fuente: CNCE sobre la base de COMTRADE.

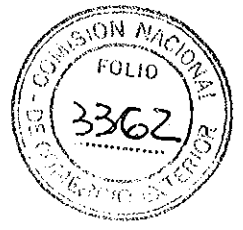


Tabla V.3
Importaciones de Artículos Sanitarios por origen

En Dolares FOB

	IMPORTACIONES	US\$ FOB	PARTICIPACION
1	Estados Unidos	1.111.514.559	22
2	Alemania	357.173.407	7
3	Reino Unido	286.882.974	6
4	Francia	249.844.137	5
5	Canada	201.247.484	4
6	España	153.139.203	3
7	República de Corea	151.725.818	3
8	Australia	135.742.677	3
9	Italia	130.038.235	3
10	Japón	106.569.110	2
11	Países Bajos	90.341.893	2
12	Austria	79.689.763	2
13	Bélgica	78.280.104	2
63	Argentina	12.379.159	0
RESTO		1.813.278.448	37
TOTAL		4.957.846.971	100

Fuente: CNCE sobre la base de COMTRADE.





VI. DISTINTOS ARGUMENTOS RESPECTO AL DAÑO Y AMENAZA DE DAÑO A LA INDUSTRIA NACIONAL APORTADOS EN EL EXPEDIENTE 1/2

VI. 1. Daño y Dumping.

VI. 1. 1. a. Volumen de las importaciones objeto de dumping en términos absolutos y en relación con la producción o el consumo del miembro importador.

Según FERRUM, las importaciones de China y las totales se han incrementado fuertemente durante los años completos bajo análisis (2014, 2015 y 2016) y "...comienza a dañar a la producción nacional. En efecto, la importación total y la de China han crecido fuertemente en 2016 con respecto al año anterior". Seguidamente, la empresa suministró la tabla que se presenta a continuación (fs. 26 y 780/81).

Tabla Nº VI.1. Producción nacional, consumo aparente e importaciones según FERRUM

En Unidades y sus relaciones porcentuales

	2014	2015	2016
Producción Nacional	3.791.000	3.850.000	3.500.000
Ventas al Mercado (producción nacional)	3.668.866	3.827.722	2.851.381
Importaciones de China	82.134	148.903	285.491
Importaciones totales	90.623	229.553	511.716
Consumo aparente	3.759.489	4.057.275	3.363.097
Impo China/Producción nacional	2,2%	3,9%	8,2%
Impo Total/ Producción nacional	2,4%	6%	14,6%
Impo China/Consumo aparente	2,2%	3,7%	8,5%
Impo Total/Consumo aparente	2,4%	5,7%	15,2%

Fuente: Información aportada por la firma FERRUM en las presentes actuaciones

De acuerdo a la peticionante "...el crecimiento de las importaciones las hace participar del 15,2% del consumo aparente en el año 2016³, cuando en 2014 sólo alcanzaba al 2,4%. El principal origen de las importaciones durante el trienio ha sido China, superando siempre el 50% del total, y éstas han pasado de ser el 2,2% del consumo aparente en 2014 a ser el 8,5% en 2016. Las informaciones de los primeros cuatro meses de 2017 no son conclusivas, con una importación total de 124.136 artefactos sanitarios, y 80.139 desde China (el 64,6%)". FERRUM señaló que no dispone de estimaciones acabadas sobre algunos de los componentes del consumo aparente en este primer cuatrimestre de 2017 (fs. 781)⁴.

Cuando se analizan los años completos (2014 a 2016) se observa claramente

¹ Esta sección del informe se basa en los distintos argumentos expuestos por las partes. Ello implica que su contenido no constituye de modo alguno una opinión del equipo técnico de la CNCE.

² En asteriscos se presenta información de carácter confidencial.

³ Según el Cuadro Nº 8 del presente informe la participación de China en ese año habría sido del 8% del total

⁴ En oportunidad de presentar sus alegatos finales, FERRUM agregó que "...El incremento de las importaciones de Mayo 2017-Febrero 2018 vs. Julio 2018-Abril 2017 es del 23% afectando a proporciones cada vez mayores y significativas del mercado nacional (fs. 3188).



que el crecimiento de la importación agravó sensiblemente la situación de las ventas al mercado interno de los productores nacionales.

Para esta productora, de no implementarse medidas que contrarresten la tendencia anual de importaciones – aun en el caso de recuperación del mercado nacional – se agravaría seriamente la situación de los productores nacionales...” (fs. 781).

Conforme a FERRUM, "...la afectación es muy seria por el hecho que al tiempo que sube fuertemente la importación, cae el mercado de la construcción en general, produciéndose sobre los fabricantes nacionales una doble presión que ya afectan a los niveles de producción, luego de un proceso de acumulación de stocks con alta incidencia financiera, y está comenzando a afectar la ocupación de mano de obra del sector" (fs. 26).

Continuó señalando la peticionante que "...normalmente las variaciones en la producción son un buen estimador de las variaciones en la demanda o Consumo Aparente (...), si se considera que las existencias de mercadería en las empresas se mantiene constante. Pero ello no ocurre en 2016. En efecto, los planes de producción de las empresas no se varían con la misma rapidez que las variaciones de la demanda, y es por ello que cuando esta cae en forma acelerada lo que ocurre es un incremento de las existencias. Ello ocurrió fuertemente para FERRUM en 2016, de allí la significativa diferencia entre la producción y las ventas, que se refleja en el incremento de las existencias" (fs. 27).

Seguidamente expresó que "...la diferencia entre Producción Nacional y Consumo Aparente es importante, y la incidencia de las importaciones en general, y de China en particular, son más importantes calculadas sobre la demanda nacional" (fs. 27).

Para FERRUM, "...de continuar este ritmo de crecimiento de las importaciones de China se agravará más aun la situación de los fabricantes nacionales, con una participación decreciente en un mercado en retroceso. El elevado margen de ganancia deducido de la diferencia entre el costo en depósito del importador y el precio al público indican que esas importaciones tienen espacio para ese crecimiento" (fs. 27).

Finalmente FERRUM informó que "...en años anteriores fueron importantes, dentro de las importaciones de China, los bidets. Nuestra empresa había desarrollado un proveedor para un bidet que complementó nuestra oferta nacional. Al momento



actual esa fuente de abastecimiento ha sido reducida a su mínima expresión. Por otro lado, se nota el crecimiento de la importación de bidets de las empresas Piazza Hidrosanitarios y Pringles San Luis, a un valor sensiblemente más bajo que el de Ferrum" (fs. 29).

Por su parte, la firma importadora PIAZZA manifestó que "el volumen de las importaciones, aun sumando las no investigadas, es poco significativo en relación a la producción y ventas al mercado Argentino...", y que "...parte de período investigado ha sido afectado por las restricciones a la importación que operaron en el mercado argentino, y son de público conocimiento" (fs. 665).

En ocasión de presentar sus alegatos finales, PIAZZA adicionó que "...las importaciones no superaron el 8% del consumo aparente, y además su crecimiento sólo se explica por la eliminación de las DJAIs, aquel período donde los fabricantes presentaron problemas y demoras en las entregas" (fs. 3145)

Otra de las firmas importadoras, CENCOSUD, señaló que "las importaciones responden a las limitaciones del fabricante: tanto para abastecer a la demanda en volumen, como a la posibilidad de nuevos diseños acordes a la demanda" (fs. 1258, 1514 y 1618).

En sus alegatos finales CENCOSUD agregó que "...las importaciones se dan en el marco, en primer lugar, de una demanda insatisfecha. En efecto, tanto la sobredemanda de productos como la falta de producción nacional llevó (...) a la importación para dar al cliente una solución ante la falta de respuesta del mercado" (fs. 3177).

Seguidamente, y en sentido similar a lo expresado por PIAZZA, indicó que, en segundo lugar, esas cifras demuestran que "...en 2016 se han liberado una importación contenida por las afamadas DJAI (...) Por lo tanto, siempre las estadísticas del 2016 son relativas y deben contextualizarse. Nótese que hay una disminución en el año 2017" (fs. 3178).

Continuó manifestando que "en tercer lugar (...) el nivel de importación que se tuvo en el tiempo consultado no tuvo influencia sobre la industria nacional de sanitarios puesto que el volumen manejado era demasiado menor con respecto al *share* de mercado que manejan los nacionales" (fs. 3178).



De acuerdo a CENCOSUD, "...la producción nacional representó entre el 97% y el 86% del consumo aparente mientras que las importaciones originarias de China nunca superaron el 8% de ese consumo" (fs. 3178).

VI. 1. 2. Efecto de las importaciones objeto de dumping en los precios de productos similares en el mercado interno.

Sobre este particular, FERRUM señaló que "el efecto de las importaciones sobre los precios, en una economía inflacionaria como la Argentina, se analiza en forma indirecta, a partir de la reducción o incremento del margen de contribución unitaria. Otra forma de verlo es en el resultado de balances, donde la rentabilidad ha caído del 12,5% sobre ventas en el Ejercicio 2015-2016 al 5,9% en los tres trimestres que van de Julio 2016 a Marzo 2017" (fs. 782).

Continuó señalando que "en este caso se produjo el efecto combinado de menores ventas y ventas unitarias a márgenes de contribución variantes. Los márgenes unitarios subieron en 2016 por una mayor productividad (menores tiempos y desperdicios, lo que redujo costos) en parte resultado de la maduración de las inversiones productivas que se vienen realizando en los últimos años, en parte por reorganizaciones de la producción. Pero en la parte final y especialmente en lo que va de 2017 este proceso tuvo una reversión parcial, al tiempo que la competencia externa obligó a aplicar aumentos de precios inferiores a los incrementos de costos reales que iba reflejando la contabilidad mensual. Ello es lo que explica la caída de los márgenes en estos cuatro meses de 2017⁵ comparado todo el año de 2016, o mirado desde el balance (...), la desmejora del período Julio 2016/Marzo 2017 vs. el Ejercicio Julio 2015/Junio 2016. En síntesis, por efecto volumen primero o por la combinación de los efectos costo/precio posteriormente, el deterioro de los resultados es evidente y muy marcado" (fs. 782).

Asimismo, la peticionante indicó que "...las importaciones de China se hacen a precios de dumping..." y que "...el margen de dumping es significativo, que ya está afectando a la industria instalada y lo afectará mucho más – y hasta de modo irreversible - si no se logra frenar a tiempo su progresión" (fs. 27).

Según FERRUM, las principales vías de afectación al mercado nacional son las importaciones de Inodoros con Depósito o Cisterna (de dos piezas, y también de una sola pieza o "One Piece"), que ingresan, en varios de los casos, con tapa de asiento

⁵ En ocasión de presentar sus alegatos finales, PIAZZA señaló que "...pretendería aplicarse una medida por la evolución de 4 (cuatro) meses de un período investigado de 3 años..." (fs. 3147).



incluida. Para FERRUM, a los efectos de una comparación homogénea, se debería comparar la suma de los dos precios de importación (inodoro + depósito). Según esta productora, en el año 2016, entre 4 importadores trajeron más del 90 % de los inodoros de China, y el 99,9 % de los depósitos, con el siguiente detalle de precios (fs. 27):

Tabla N° VI.2. Precios de Importación de Inodoros y Depósitos de China en el año 2016

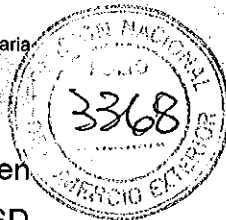
	Inodoro	Depósito	Inodoro + Depósito.
	USD FOB	USD FOB	USD FOB
CENCOSUD/EASY	54,5	n/c	54,5
	44	n/c	44
FALABELLA/SODIMAC	16,5	10	26,5
PIAZZA	21,81	17,33	39,14
PRINGLES SAN LUIS	19,5	12	31,5
	25,31	13,3	38,61

Fuente: Información suministrada por FERRUM en las presentes actuaciones.

Seguidamente la firma FERRUM realizó las siguientes aclaraciones respecto de la tabla expuesta precedentemente: CENCOSUD importa solamente inodoros, pero de acuerdo a la productora es por dos motivos. Por un lado, una parte menor, pero significativa, es la importación de Inodoros con depósito en una sola pieza ("One-piece"). La parte mayoritaria corresponde a conjuntos de Inodoro y Depósito separados, pero para esta empresa es probable que la importación se haga dentro de una sola caja por conjunto (modalidad relativamente habitual en algunos fabricantes) con lo que la importación se consigna correctamente en la de la pieza principal, el inodoro. Ello también ocurre cuando la importación incluye, dentro de la caja, la tapa asiento. La peticionante manifestó que el valor de USD 54,50 corresponde al Inodoro "One Piece", y los USD 44.00 al conjunto de inodoro con depósito (fs. 28)⁹.

Continuó indicando que "la empresa Falabella, importadora del supermercado Sodimac, y la empresa Piazza Hidrosanitarios, importan separados los inodoros y los depósitos, en las mismas cantidades y separando los precios, totalizando USD 26.50 y USD 39.14 respectivamente por conjunto. En el caso de Pringles San Luis importan

⁹De la fuente DGA se pudieron contrastar los datos presentados en la tabla N° V.2 por FERRUM, siendo en el caso de CENCOSUD, un FOB promedio de US\$ 45,98 para los inodoros, no detectándose importaciones de cisternas en ese período (el máximo observado en el período fue de US\$ 48 y un mínimo de US\$ 44), en el caso de la firma ***, el FOB promedio detectado en el caso de los inodoros fue de US\$ 18,49 (con un FOB máximo de US\$ 21,06 y un mínimo de US\$ 16,50), mientras que en el caso de las cisternas fue US\$ 10 el FOB de importación durante todo el período. La firma PIAZZA importó los inodoros a un promedio de US\$ 25,35 (máximo US\$ 37,95 – mínimo US\$ 21,80), mientras que las cisternas durante ese período se importaron a US\$ 15,84 (máximo US\$ 17,67 – mínimo US\$ 11,72) y por último las importaciones de *** de inodoros fueron de US\$ 19,93 (máximo US\$ 21,52 – mínimo US\$ 17,19) y las cisternas de US\$ 12,21 (máximo US\$ 15,29 y mínimo US\$ 12).



más inodoros que depósitos y la razón es que la diferencia de depósitos la producen en su fábrica nacional, con precios para conjuntos que varían entre un mínimo de USD 31,50 y un máximo de USD 38.61 por conjunto" (fs. 28).

Según la peticionante, "...los inodoros con depósito importados de China tienen un precio FOB que oscila entre los USD 26,50 (Falabella/Sodimac), pasando por USD 31,50 (una de las alternativas de Pringles San Luis), USD 39,50 (Piazza) para llegar a USD 44 en Cencosud/Easy, que importa su One Piece a USD 54.50" (fs. 28/9).

De acuerdo a FERRUM, el mercado argentino está caracterizado por la utilización de inodoros cortos en el segmento más popular de precios, es decir inodoros cuya alimentación puede ser un depósito o cisterna colgado en la pared, ya sea de cerámica (loza o porcelana) o de plástico, como así también de depósitos empotrados en la pared, y en menor proporción, de válvulas de descarga de columnas de agua. Continuó indicando que en los años recientes se ha incrementado la utilización de inodoros con depósito apoyado, que es semejante a los inodoros importados. Por el tipo de inodoros importados, y los modelos utilizados, el objetivo de la competencia no es sólo el segmento más popular que contempla los inodoros cortos, sino también los segmentos que le siguen, de precios medios. Para esta empresa "...en el caso de las líneas de FERRUM afectadas por estas importaciones se encuentran tanto la popular línea Andina, como la línea de precio medio Bari, atacada directamente por productos muy similares chinos (...) a precios sensiblemente menores al público. También, en menor medida, se ven afectadas líneas de precios superiores" (fs. 29).

Posteriormente FERRUM agregó que es la masa de sanitarios "...importados a un promedio de precio sensiblemente inferior al vigente en el mercado interno, la que presiona sobre los precios nacionales deteriorando progresivamente la rentabilidad lo que, de continuar, sin dudas agravaría mucho más el cuadro de situación del sector" (fs. 1963)

Por su parte, PIAZZA manifestó que "la aparición de un mínimo nivel de competencia, produce una reacción en los únicos dos oferentes locales que conforman un oligopolio, y es razonable que esta competencia por mínima que sea pueda producir bajas en el precio" (fs. 666).

Aún así, cualquiera sea el efecto que existiere, la CNCE ha determinado que tampoco bajo el análisis de estos parámetros se ha podido constatar la existencia de daño a la industria nacional del producto similar. (fs. 666).



CENCOSUD indicó que “los proveedores no afectaron los precios con respecto a los artículos en cuestión, siguieron manteniendo y aumentando los precios” (fs. 1258, 1514 y 1618).

En ocasión de ofrecer sus pruebas, PRINGLES SAN LUIS manifestó que han importado el producto “...para lograr alcanzar la demanda pero, lejos de hacerlo a precios de dumping (...), lo hicimos con productos a precios equivalentes a los fabricados por nosotros mismos en el país, priorizando la excelente calidad y competitividad (...). Si se observan las cantidades de producto importado versus producción local, se demuestra la baja incidencia con los precios de mercado...”⁷ (fs. 1935).

VI. 1. 3. Repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre los productores nacionales del producto similar (daño y causalidad).

FERRUM informó que “...el daño producido a la empresa ya es evidente en los resultados de los balances”. Conforme lo señalado por esta productora, la empresa tiene balances anuales terminados al 30 de Junio, y parciales trimestrales. A la fecha, el último trimestral acumula los 9 meses entre Julio 2016 y Marzo 2017. Seguidamente realizó la comparación de esos resultados para el período bajo análisis en la tabla que se presenta a continuación (fs. 782).

Tabla N° VI.3. Resumen de los Resultados Consolidados según FERRUM

En miles de pesos

	Ejercicio al 30 de junio de 2014	Ejercicio al 30 de junio de 2015	Ejercicio al 30 de junio de 2016	Ejercicio al 31 de marzo de 2017
Ventas	1.126.987	1.417.894	2.004.230	1.468.453
Resultado	122.067	161.681	250.311	86.945
Resultado/Ventas	10,8%	11,0%	12,5%	5,9%

Fuente: información suministrada por FERRUM en las presentes actuaciones (fs. 782)

De acuerdo a FERRUM, analizando los balances “...la caída de la rentabilidad se profundizó a partir del segundo semestre de 2016. Hasta esos momentos el nivel de ventas se mantuvo gracias a la cantidad acumulada de pedidos en cartera, que se fue agotando a medida que los nuevos pedidos eran inferiores a los despachos a los clientes. En efecto el resultado sobre ventas de los primeros 9 meses del ejercicio 2016/2017 cayó un 53% con respecto al resultado del Ejercicio anual cerrado al 30/06/2016” (fs. 782/3).

⁷ En dicha ocasión, la empresa adjuntó con carácter confidencial las ventas del producto importado y del fabricado localmente. Al respecto, la información aportada no se ajusta a la guía de confidencialidad expuesta en www.argentina.gob.ar/cnce.



Seguidamente indicó que "...estos problemas ya están afectando significativamente sobre los flujos de caja, que además se deterioran por el aumento de la morosidad de los clientes, cosa que ocurre en los años en que la demanda es menor y la tasa de interés es elevada. El empleo total de la empresa ya ha sido afectado (...) y ello es una consecuencia directa - aunque menguada - de la baja de las ventas al mercado interno y la caída de la rentabilidad. Decimos menguada ya que si se hubiesen mantenido las existencias dentro de la banda prudencial de uno a dos meses de venta promedio mensual habría que haber desvinculado muchos más trabajadores, en especial de la producción directa de piezas (fs. 783).

Según FERRUM, "...menos de un mes de existencias complica los despachos, por tratarse de miles de artículos diferentes (código y color), haciendo perder participación en el mercado. Más de dos meses de existencias complica financieramente a la empresa por tener una masa de capital inmovilizado sin rentabilidad. Cuando las existencias están en el entorno de los cuatro meses del promedio de ventas mensuales la situación se pone fuertemente negativa para la empresa" (fs. 783).

Continuó señalando que "...todas las opciones tienen aristas fuertemente negativas. El mantenimiento de la situación de elevados stocks tiene un alto costo financiero. La desvinculación de personal de producción y su propagación sobre el resto de las estructuras de personal tiene efectos muy negativos. Lo primero y más importante para la empresa es el personal potencialmente afectado, en un mercado general recesivo y de dificultades para la reinserción laboral. Ello, además de lo indicado, implica desprenderse de valiosos colaboradores a los que se capacitó en sus funciones durante años de práctica y aprendizaje, un acervo que se perdería para ambas partes. Además está el costo económico de la desvinculación, que es significativo" (fs. 783).

Para la peticionante "...estas situaciones negativas pueden profundizarse de no detenerse el incremento de las importaciones de China. La amenaza de serio daño pasaría a ser una realidad de continuarse con esta velocidad de caída de la rentabilidad ya que en pocos meses podríamos estar en resultados negativos, obligándonos a tomar decisiones que queremos evitar a toda costa" (fs. 783)⁸.

⁸ En este orden de ideas, en ocasión de presentar sus alegatos finales, FERRUM manifestó que las importaciones de China "...dañan la rentabilidad actual y entendemos que mucho más la rentabilidad futura con un incremento de daño potencial, por la magnitud de la oferta de China, la mínima capacidad ociosa con la que puede ser atendido nuestro mercado y el elevado nivel de dumping..." (fs. 3188).



Seguidamente, FERRUM presentó la siguiente información respecto de la evolución del personal ocupado:

Tabla N° VI.4. . Empleo de FERRUM al fin de cada período

	2014	2015	2016	Abril 2017
Cantidad de empleados	1755	1914	1670	1621

Fuente: información suministrada por FERRUM en las presentes (fs. 783).

De acuerdo a FERRUM, "...la desvinculación de personal puede profundizarse de no encontrarse una solución a los problemas generados por el incremento acelerado de la importación" (fs. 783).

Con relación a la capacidad de reunir capital o la inversión, FERRUM informó que "...ha basado históricamente sus inversiones en fondos propios (ganancias de la empresa o aportes de capital de los accionistas) y préstamos financieros, guardando una relación prudencial entre ambas fuentes para que oscilaciones importantes en la demanda final no lleven a la empresa a situaciones de dificultades financieras insalvables. Estos tipos de situaciones se han presentado varias veces en nuestro país. Nuestra empresa tiene más de cien años de existencia (fue fundada en 1911) y al haber pasado por situaciones similares en el pasado hemos aprendido a sopesar seriamente los riesgos de los momentos de incertidumbre".

Continuó expresando que al momento actual tienen una cartera de inversiones a realizar, y que "...esos proyectos están destinados a la actualización tecnológica en distintos campos, que todo líder del mercado debe llevar adelante para mantener esa posición. Están avanzadas las negociaciones de las fuentes de financiamiento de esas inversiones, tanto con proveedores del exterior como con organismos de crédito de largo plazo. Pero ese conjunto de inversiones está en observación y espera, en función de la evolución del mercado y en especial de la posibilidad de evitar la competencia desleal de parte de las importaciones provenientes de China. Si las inversiones tienen que mantener una prudente relación entre las generadas con fondos propios y la basada en préstamos financieros, recurrir exclusivamente a los segundos cuando la generación propia cae fuertemente y las perspectivas de recuperación son dudosas, sería sumamente riesgoso, y ello es la principal razón para demorar el inicio de la mayoría de los proyectos en cartera" (fs. 783/4).

Finalmente esta productora indicó que "...una vez más, las importaciones provenientes de China, y sus perspectivas, por todo lo indicado, condicionan nuestro



plan de inversiones y de actualización tecnológica. Ello puede deteriorar la posición que nuestra empresa detenta en el mercado sanitario argentino, al minar una de las principales bases del liderazgo que es justamente estar cerca de la frontera tecnológica" (fs. 784).

Con posterioridad, FERRUM señaló que "...la caída de la tasa de rentabilidad sobre ventas fue muy significativa, 12,5% en Ejercicio Jul.2015/Jun.2016, seguido por 5,9% en Jul.2016/Mar.2017. No solo ello sino que el ejercicio completo Jul.2016/Jun.2017 que contiene parcialmente parte del período bajo análisis (...), tiene una rentabilidad del 4,7%, esto es un deterioro sobre los tres trimestres anteriores. Adicionalmente es necesario mencionar que los balances indicados no prevén el ajuste por inflación, con una muy elevada en 2016 (cerca 40%) y 2017 que terminará del orden de la también elevada inflación de 2015°. Ello llevaría a rentabilidades ajustadas sensiblemente inferiores a los guarismos que reflejan la metodología vigente para estas presentaciones" (fs. 1963).

Según PRINGLES SAN LUIS, "...para poder crecer, se requiere abastecer la demanda de mercado. Eso intentamos hacer con nuestra importación parcial de productos. Seguir consolidando nuestro volumen de ventas y, paralelamente, ampliar nuestra producción. Es así como las Pymes pueden crecer, desarrollarse y ofrecer sus productos a los clientes que lo demandan. Siempre aspirando a productos que cumplan la demanda de nuestros clientes y a precios accesibles" (fs. 1935).

Seguidamente esta firma señaló que "...en el 2018 se procederá con la ampliación de Planta La Toma, para la producción de Sanitarios, permitiendo aumentar la capacidad de producción en piezas cerámicas. Esto, implicará la construcción de una nueva nave productiva, con la adquisición de maquinaria y equipos necesarios. Se proyecta un Inversión de aproximadamente U\$S 1.5 MM, con la pertinente incorporación de nuevos puestos de trabajo (fs. 1935).

Para esta empresa, "...durante los últimos años PRINGLES SAN LUIS S.A. debió enfrentarse con algunos competidores que emplean prácticas monopólicas, como por ejemplo, al otorgar descuentos por la venta exclusiva de sus productos, cercenando la libre competencia y cualquier intento de inversión. Esto, claramente, en busca limitar la participación del resto del mercado, afectando sensiblemente la competitividad, y persiguiendo el objetivo de mantenerse dentro de la zona de confort

⁹ De acuerdo a lo señalado por PIAZZA en sus alegatos finales, "...parece ser la inflación de este supuesto problema, y no práctica de comercio desleal alguna" (fs. 3147).



de la no competencia. Es evidente que, en pro de dichas maniobras, estos competidores locales buscan la cobertura de barreras arancelarias que impidan el crecimiento de la competencia en el mercado local y, así, manejar a su antojo los precios de venta, sin ningún tipo de condicionamiento" (fs. 1935/6).

Continuó manifestando que "...dicha situación (...) lejos de favorecer el crecimiento productivo del mercado de sanitarios, con el incremento de la mano de obra local, ocasionará un desarrollo monopólico que cercenará el crecimiento de la competencia en el rubro, con su directa influencia sobre el empleo local. Ello, asimismo, en claro perjuicio para los consumidores" (fs. 1936).

De acuerdo a esta empresa, "...hasta la consolidación de la marca local es necesario realizar importaciones durante un plazo determinado, permitiendo a esta Pyme mantenerse en el mercado y destinar ingresos en la construcción de unidades productivas locales, con el incremento de la mano de obra pertinente y la necesaria competencia en el mercado local, como ya se tiene proyectado para el 2018. Además, surge claro la vocación de PRINGLES SAN LUIS S.A. por la inversión y la producción propia, tan pronto como se clarifico el panorama político y macroeconómico del país".

Finalmente reiteró que "...aprobar barreras arancelarias bajo una supuesta búsqueda de protección por dumping sin tener en consideración la situación planteada, lejos de favorecer el crecimiento del mercado local, lo que implicará es limitar la cantidad de productores y, por ende, favorecer el aumento de precios por la no-competencia, afectando asimismo, el desarrollo del empleo local y desprotegiendo a los consumidores" (fs. 1936).

De acuerdo a PIAZZA, "...los indicadores económicos fueron reflejados por esa CNCE en las conclusiones a los efectos de no dar a lugar un cuadro de daño a la industria. Y han sido elementos que son contundentes en el marco del acuerdo antidumping: rentabilidad del negocio, y análisis pormenorizado de los principales rubros contables. Las importaciones no objeto de investigación han incrementado su participación más que las de origen China. Pero tampoco esto es un indicador de amenaza de daño. Simplemente crecen porque es la reacción normal y razonable luego de tantas políticas restrictivas a la importación que rigieron durante la mayor parte del período investigado. Sigue siendo una participación baja para un mercado



que cuenta ya con barreras naturales como ser el peso del flete en las operaciones de comercio exterior, por las propias condiciones del producto (fs. 666)¹⁰.

Según esta importadora, se puede ampliar la justificación incorporando dos variables más como ser existencias y grado de utilización de la capacidad instalada: la caída en las ventas que se refleja en las estadísticas de la empresa tiene como principal justificación la situación del mercado, que atraviesa de la misma manera a otros rubros relacionados con la construcción durante el período analizado (fs. 666/7).

Conforme lo manifestado por PIAZZA, "el contexto del sector no fue positivo durante 2016, y eso explica la caída en las ventas de FERRUM en este período. No tiene que ver con las importaciones..."¹¹ (fs. 667).

Respecto del grado de utilización de la capacidad de producción, PIAZZA señaló que esta variable no mostró oscilaciones que permitan sacar conclusión alguna respecto de la evolución de mercado, "...más bien muestra una situación beneficiosa para el fabricante" (fs. 667).

En ocasión de presentar sus alegatos finales, la importadora PIAZZA señaló que "...la construcción es una actividad mano de obra intensiva, que tiene la capacidad de absorber trabajadores en forma inmediata, y muchos de los cuales son de baja calificación, es decir, quienes menos posibilidades tienen de emplearse en otras actividades, o mejor dicho que dependen casi exclusivamente de la construcción para lograr un empleo digno" (fs. 3148).

Para esta firma, "en contraposición con lo que señala la peticionante en relación al empleo, el efecto de una medida y el encarecimiento de los costos, más el incumplimiento en las entregas¹² (...), tendrá un efecto negativo en la expansión de la actividad. Sanitarios es un rubro absolutamente necesario para completar cualquier obra relacionada con viviendas habitacionales y otras construcciones comerciales, y los incumplimientos en las entregas van a demorar las ejecuciones pautadas" (fs. 3149). Seguidamente la empresa acompañó junto con sus alegatos finales el Índice del Costo de la Construcción en el Gran Buenos Aires (ICC) para el período octubre

¹⁰ Argumentos reiterados en ocasión de suministrar sus alegatos finales (fs. 3148)

¹¹ Esta firma citó el siguiente link <http://www.informeconstruccion.com/nota/indice-construya/2730/indice-construya-registro-febrero-descenso-respecto-enero-2016.html> en el que se indica que "El Índice Construya (IC), que mide la evolución de los volúmenes vendidos al sector privado de los productos para la construcción que fabrican las empresas líderes que conforman el Grupo Construya (ladrillos cerámicos, cemento portland, cal, aceros largos, carpintería de aluminio, pisos y revestimientos cerámicos, adhesivos y pastinas, pinturas impermeabilizantes, sanitarios, grifería y caños de conducción de agua), señaló que las ventas de insumos de las empresas del Grupo se ubicaron 4% por debajo de las registradas en febrero de 2015..."

¹² De acuerdo a PIAZZA, "los fabricantes nacionales han tenido problema de abastecimiento y entrega durante la investigación" y "no han podido responder la demanda a tiempo" (fs. 3149).



2015 – mayo 2018 (fs. 3150/2) que según esta importadora, "...el mismo da cuenta de los aumentos de los rubros afectados en esta investigación. Allí se observa que ya vienen aumentando, sobre todo aquellos de los segmentos más económicos..." (fs. 3149).

Por su parte, la importadora CENCOSUD indicó que "el nivel de importación que se tuvo en el tiempo consultado no tuvo influencia sobre la industria nacional de sanitarios, el volumen manejado era demasiado menor con respecto al *share* de mercado que manejan los nacionales. Tampoco se afectaron líneas existentes ya que los productos importados no tienen modelos igual en el mercado argentino o poseen diferencias significativas que las separa de los moldes nacionales. Tanto la sobredemanda de producto como la falta de producción nacional nos llevó a la importación para dar al cliente una solución ante la falta de respuesta del mercado (fs. 1258, 1514, 1618 y 3178).

En ocasión de presentar sus alegatos finales, esta importadora señaló que debe destacarse la "salud" de la empresa FERRUM y citó: "incremento del patrimonio neto", "Todos los rubros componentes del activo se incrementaron", "Bajo nivel de endeudamiento", "Situación patrimonial de solvencia con altos niveles de liquidez y bajos niveles de endeudamiento", "Se realizaron a inversiones de magnitud", "Resultados positivos en la contribución marginal" y manifestó que "...la situación no demuestra indicios de daños ni amenaza de daño" (fs. 3179/80).

VI. 1. 4. Otros factores de daño, distintos de las importaciones objeto de investigación.

Con relación a este particular, FERRUM señaló que "concomitante con el incremento de las importaciones de China en el período bajo análisis (2014-Abril 2017) están también las importaciones de otros orígenes, en especial de Brasil¹³. También, a partir de 2016, una caída del mercado nacional por cambios macroeconómicos, en un período de ajuste respecto al ordenamiento económico previo. La recuperación del mercado nacional de artefactos sanitarios aún no se percibe y la magnitud de esa recuperación puede ser menos importante que la mayor penetración de las importaciones, en especial las originadas en China (...). Esto es que si de los dos elementos que afectan a los productores nacionales al momento actual (incremento de las importaciones y caída de la demanda) esta última volviese a crecer en el futuro una

¹³ Se señala que mediante Resolución MP N° 245/16 del 8 de junio de 2016, publicada en el B.O. el 10 de junio de 2016, se mantuvieron los siguientes derechos antidumping *ad valorem* por el término de cinco años a las importaciones de los siguientes artículos provenientes de Brasil: para DURATEX; Bidé: 65,17%, Cisterna: 35,53% y Pedestal: 20,94%; para el Resto de Brasil; Bidé: 147,40%, Pedestal: 51,58%, Inodoro: 53,23% y Lavatorio: 50,89%.



vez superados los ajustes macroeconómicos respecto al período anterior, para los productores nacionales podría continuar el agravamiento de su producción, ocupación y resultados por el potencial ingreso superior de las importaciones. Nuestro temor, en nada infundado dadas las magnitudes de China y su crecimiento reciente en nuestro mercado, es que una eventual recuperación del mercado nacional pueda ser más que anulado por esa penetración creciente"¹⁴ (fs. 785/6).

De acuerdo a PIAZZA, "el déficit en la producción y los errores cometidos en la implementación de las modificaciones en producción es probable que hayan afectado el rendimiento del negocio. En consecuencia, este factor debe ser considerado en el análisis para explicar lo que la CNCE determina hacia el final del período como un deterioro de los niveles de rentabilidad, aún dentro de lo considerado razonable para el sector. A su vez, la participación de mercado y la rentabilidad no se ven afectados" (fs.669/70).

Para la importadora CENCOSUD "existieron decisiones que afectaron la productividad y la disponibilidad de producto por parte de Ferrum" y lo señaló la propia peticionante en su solicitud a fs. 22/3 al señalar que "...la puesta a punto de las mencionadas líneas, que más adelante una vez tomada la experiencia adecuada dará mayores rendimientos, ha sido más demorada que lo esperado, produciéndose cuellos de botella en la producción de inodoros, lo que nos obligó a reconvenir espacios y capacidades dedicados a la otra línea compleja (bidé) hacia la producción de inodoros. Ello produjo un déficit parcial en la producción de bidés y ello motiva las importaciones de referencia..." (fs. 1259, 1515, 618 y 3180).

En sus alegatos finales, CENCOSUD agregó que "...las ventas decrecientes tienen que explicarse más allá de un claro cambio en las últimas etapas de un contexto generalizado de recesión y de incertidumbre más que en las importaciones..." y que "...el crecimiento de existencias se debió entre otros factores a la menor construcción de viviendas" (fs. 3179).

Además destacó que "...las importaciones no objeto de investigación han incrementado su participación más que las de origen China pero (...) tampoco esto es un indicador de daño ni amenaza porque es la reacción normal y razonable luego de tantas políticas restrictivas a la importación que rigieron duran la mayor parte del parte período investigado. Y sigue siendo una participación baja para un mercado que

¹⁴ PIAZZA agregó en sus alegatos finales que "...la misma empresa peticionante cita otros problemas diferentes del dumping por los cuales se siente amenazada como fabricante local..." (fs. 3148).



cuenta ya con barreras naturales como ser el peso del flete en las operaciones de comercio exterior" (fs. 3180).

VI. 2. Amenaza de daño.

Al respecto, FERRUM opinó que "la simple proyección del deterioro actual por las causas indicadas nos lleva a posiciones cada vez más precarias en las ventas, los resultados y la ocupación, y de seguir profundizándose, el quebranto de empresas productoras nacionales. No es antojadizo el escenario negativo que se avizora si no se detienen los crecientes ingresos de mercadería china, tomando en cuenta la dimensión de su producción, sus exportaciones y la retracción del mercado internacional del rubro. No se trata de un país con producción marginal, o de dimensiones menores que las de nuestro país. Se trata del país más importante en sanitarios y además que viene desarrollándose desde hace casi 40 años a tasas de crecimiento nunca visto, cercanos al 10 % anual. Es la primera economía mundial medida en Paridad de Poder de Compra, y segunda en dólares corrientes. Aun las tasas de crecimiento actual de su PBI - del orden del 6 % anual – alcanzan para que cualquiera de sus ramas productivas cause daño a las industrias instaladas si no se toman las medidas de defensa adecuadas" (fs. 784).

Por su parte, CENCOSUD señaló que evaluando los datos aportados en las presentes actuaciones, la "...amenaza de daño no resulta ni clara, ni evidente, ni inminente y que claramente no hay relación de causalidad" (fs. 1234).

Para CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE¹⁵ "...de acuerdo a lo manifestado en numerosas ocasiones por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC, la Comisión no ha logrado demostrar que haya habido un cambio en las circunstancias de la industria nacional que haga que el dumping vaya a comenzar a provocar de manera inminente, daños a la rama de producción nacional'. En efecto, considerando que Ferrum ha logrado mantener durante todo el período investigado, precios de venta muy por encima de sus costos unitarios, índices de rentabilidad sumamente elevados, esa Comisión debió probar y fundamentar que inminentemente las importaciones chinas alterarán este positivo estado de la industria nacional" (fs. 1984/5 y 3163).

Además manifestó que "...la Comisión se ha limitado e enumerar de manera abstracta los distintos factores que el art. 3.7 del Acuerdo Antidumping indica que las

¹⁵ Se deja constancia que, en ocasión de presentar sus alegatos finales, CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE reiteró los argumentos expuestos en la presente sección (fs. 3161/72).



autoridades deberán evaluar para establecer la amenaza de daño a la industria local (fs. 1985 y 3163).

VI.2.1. Evolución de las importaciones objeto de dumping.

Conforme lo señalado por FERRUM "...el incremento de las importaciones de China fue del 247 %, al pasar de 82.134 piezas en 2014 a 285.491 en 2016. En los primeros cuatro meses se importaron 124.136 sanitarios de todo origen, proviniendo de China 80.139 (64,6 %)". (fs. 784).

Según la firma PIAZZA, "...las importaciones investigadas subieron del 2,3% al 7,7%. Las no investigadas del 0,4% al 6,2. No configura este marco un cuadro de amenaza de daño, sino que más bien refleja los valores bajos de penetración de las importaciones del resto del mundo, y si uno lo observa desde las tasas de crecimiento de las importaciones, es necesario explicar el contexto de restricciones a las operaciones de importación que imperó durante gran parte del período analizado" (fs. 667 y 1967).

Seguidamente esta importadora expresó que "este incremento en la participación del origen denunciado no puede analizarse sin entender el contexto de restricciones a la importación que estuvo vigente durante la mayor parte del período investigado" (fs. 668).

De acuerdo a CENCOSUD, "es razonable pensar que las importaciones se mantendrán en los niveles actuales. En este mercado, ya ha demostrado la industria nacional que tiene inconvenientes para cubrir la demanda. Todo el mercado conoce esa realidad. Aplicar un arancel extra irá en detrimento de la disponibilidad de producto y de la satisfacción del consumidor" (fs. 1258, 1514 y 1618).

Conforme a CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE "...la producción de los productores chinos se encuentra perfectamente asignada tanto en su mercado interno como así en distintos mercados internacionales" (fs. 1693)

Seguidamente manifestó que "...no existe en las actuaciones una sola prueba que pudiera permitir concluir que los productores chinos estuvieran particularmente interesados en abandonar sus posiciones en otros países para penetrar en el mercado argentino. Por el contrario (...) el mercado argentino de productos sanitarios posee una estructura tan concentrada y cerrada, que lejos de resultar alentadora para los



exportadores extranjeros, elimina todo tipo de incentivos que pudieran fomentar a los productores chinos a incrementar su participación en las ventas locales” (fs. 1693/4)

Según esta Cámara, hay “...distintas razones que permitirán concluir que es sumamente improbable que en los próximos años las importaciones originarias de China aumenten significativamente”, las que se presentan a continuación (fs. 1985 y 3163)

a) “La capacidad de producción de los productores chinos se encuentran en sus niveles máximos”. De acuerdo a la mencionada Cámara, “...en el expediente se encuentra suficientemente probado que la capacidad de producción de los fabricantes chinos se encuentra muy cercana de sus niveles máximos. Así, por ejemplo, el productor chino Yekalon Industry Inc. ha informado (...) lo siguiente”: (fs. 1985 y 3163).

Tabla N° VI.5. Capacidad de producción y producción de YEKALON

Año	Capacidad de producción	Producción
2013	70.000	70.000
2014	80.000	80.000
2015	90.000	90.000
2016	100.000	100.000

Conforme a la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE “...según es posible observar de la información provista por la compañía china, el grado de utilización de su capacidad instalada se ha encontrado en los últimos años en niveles máximos. Similar es la situación de los restantes productores chinos. Es decir, los productores chinos carecen de capacidad de producción ociosa que permitiera siquiera sospechar que ellos incrementarán su producción con el objeto de aumentar su presencia en el mercado argentino” (fs. 1985 y 3163).

En atención a lo señalado por esta Cámara, en ocasión de presentar sus alegatos finales FERRUM manifestó que es “increíble” el argumento que la capacidad de China en sanitarios se encuentra al máximo, y el ejemplo de YEKALON que “...con pequeñísimas capacidades de producción (inicial 70.000 piezas año), incrementadas exactamente 10.000 piezas por año hasta llegar a las 100.000 en 2016 y en una hazaña de eficiencia produciendo las mismas cantidades que su capacidad máxima en cada año. No sabemos si tal prodigio existe, en qué consiste el incremento de la capacidad de producción (¿son mini-hornos adicionales?), y cómo logran esa producción efectiva igual a la capacidad apenas instalada. Son preguntas sin respuesta para cualquiera que conozca mínimamente la tecnología de producción de



la rama de sanitarios cerámicos. No es creíble. Menos aún que se pretenda fundar en ese supuesto pequeño prodigio la generalización sobre la capacidad ociosa o utilizada de toda la producción de China, que es superior a los 50 millones de piezas anuales..." (fs. 3186).

b) "Los productores chinos carecen de excesos en sus stocks o existencias". De acuerdo a esta Cámara, "...según se colige de toda la información acompañada por los productores chinos, la totalidad de su producción se encuentra perfectamente asignada tanto en su mercado interno como así en distintos mercados internacionales. Siendo ello así, resulta incomprensible por qué motivos los productores Chinos podrían llegar a renunciar a su participación en otros mercados internacionales para así incrementar su presencia en nuestro país. Por el contrario, no existe en las actuaciones una sola prueba que permita concluir que los productores chinos estuvieran particularmente interesados en abandonar sus posiciones en otros países para penetrar en el mercado argentino (fs. 1985 y 3163/4).

c) "Proyección de importantes crecimientos en la actividad económica de China y de los países de destino de las exportaciones chinas". Para la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE, "...según surge de diferentes proyecciones realizadas por instituciones internacionales, el continente asiático continuará durante los próximos años presentando tasas elevadas de crecimiento económico". Entre los principales destinos de las exportaciones chinas de productos sanitarios, se encuentran justamente en su mayoría, países miembros del continente asiático (fs. 1986 y 3164).

Continuó indicando que "...un incremento en la actividad económica de China y de los principales países de destino de las exportaciones chinas, impulsará el sector de la construcción lo cual es de esperar que genere un significativo aumento en la demanda de artículos sanitarios. En este orden, los productores chinos continuarán concentrando sus esfuerzos en satisfacer la demanda interna de China y de los principales mercados asiáticos (fs. 1986 y 3164).

d) "Los productores chinos pueden obtener precios mayores exportando a países distintos a Argentina ". Según esta Cámara, "...en términos de volumen el mercado argentino representa una pequeña porción de la totalidad de la producción china. Por el contrario, las exportaciones a Singapur, tercer país de destino de las exportaciones chinas, resultan mucho más atractivas por cuanto permiten a los



productores chinos obtener un precio de unitario de exportación un 100% superior (fs. 1986/7 y 3164/5).

e) "Estructura concentrada del mercado argentino de artículos sanitarios". De acuerdo a la Cámara, "...el mercado argentino de productos sanitarios posee una estructura tan concentrada y cerrada, que lejos de resultar alentadora para los exportadores extranjeros, elimina todo tipo de incentivos que pudieran fomentar a los productores chinos a incrementar su participación en las ventas locales" (fs. 1987 y 3165).

VI.2.2. Capacidad libremente disponible del productor/exportador en el mercado de origen, o cambios previstos en la misma.

Según la firma peticionante "...la mayor amenaza de daño está basada en la capacidad instalada de producción de sanitarios en China, el principal productor mundial, con salarios muy reducidos y una historia de promoción a las exportaciones que incluyen distintos incentivos que constituyen dumping..."

Para FERRUM, "un país que exporta al resto del mundo – independientemente de lo que vende en su propio mercado de 1.300 millones de habitantes – más de 70 millones de piezas por año, puede afectar seriamente a un país como el nuestro con un mercado que no llega a los 4 millones de piezas anuales. Las 285.491 piezas importadas en 2016 son apenas el 0,4 % de las exportaciones chinas al mundo".

Continuó indicando que "el peligro de que ese difícil escenario se agrave es evidente: las exportaciones de China a Argentina se han expandido fuertemente desde 2014 a 2016. A medida que se consolidan las relaciones comerciales entre los fabricantes chinos y sus importadores y distribuidores en la Argentina estas cifras pueden seguir progresando a tasas elevadas, lo que en poco tiempo podría desembocar en una situación de agravamiento de la producción, la ocupación del sector (no olvidar que la rama de sanitarios es muy trabajo intensiva) y la rentabilidad de las empresas. La amenaza de daño es muy cierta y muy negativa para todos los fabricantes nacionales de artefactos sanitarios".

Conforme lo señalado por esta productora, "...China es el principal productor y exportador mundial de artículos sanitarios de cerámica. Nuestro mercado nacional es 20 veces menor que las exportaciones de China en 2015. En 2016 las exportaciones mundiales de sanitarios de China cayeron un 27 %, en el contexto de un descenso general de las exportaciones del rubro (- 21,9 %), según lo consigna COMTRADE. Es



posible que la magnitud de la caída se deba a el carácter provisorio de las informaciones de 2016, en especial los datos informados por China. De todas maneras esa caída o la que resulte de los guarismos definitivos le deja a China una importante capacidad adicional disponible para intentar compensarla en mercados que no tomen las medidas precautorias frente a sus prácticas predatorias de dumping. La colosal diferencia de capacidad de producción y exportación china, comparada con nuestro mercado nacional nos exime de mayores comentarios sobre el daño potencial que puede ocasionar a la industria instalada en la Argentina, sólo con dirigir a nuestro país una fracción de esas capacidades ociosas por la caída de sus exportaciones o disponibles para su mercado interno" (fs. 785).

Finalmente expresó que por todo lo expuesto solicitan que "...a las importaciones de artefactos sanitarios provenientes de China se le apliquen derechos antidumping para proteger a la industria instalada en la Argentina".

Según PIAZZA, "...las características del producto que se comercializa en Argentina, en tanto necesidad de desarrollar un proveedor por las particularidades del bidet y de la distancia a la pared en el caso del inodoro, cuestiona la posibilidad de una importación masiva de productos. Es necesario trabajar y desarrollar una relación con el proveedor para lograr importar. Estas características hacen que no sea posible argumentar el riesgo de una eventual importación masiva"¹⁶ (fs. 668).

Para esta firma, "...si el estándar técnico fuera el mismo que el resto de los países, bastaría ir a China y comprar las líneas de productos desarrolladas para Europa y EE.UU. De ser así en dos o tres meses uno podría estar despachando. Y en ese eventual escenario si hubiera sido necesario analizar en profundidad los argumentos que mencionen una posible invasión de productos importados" (fs. 1969).

Seguidamente manifestó que "...desarrollar moldes implica un costo. Las fábricas piden que se pague el molde por el temor que se les deje de comprar y ellos no puedan colocar los productos en otros países por las diferencias técnicas. El costo real del desarrollo del molde madre está entre U\$8.000 y U\$10.000" (fs. 1969).

Según PIAZZA, esta medida de protección de orden técnico constituye a su vez una barrera prohibitiva para la exportación de productos de industria nacional al resto del mundo. Deberían desarrollar los moldes específicos, tal como cualquier importador tiene que hacerlo con los proveedores del exterior (fs. 1969).

¹⁶ Para mayor información respecto de las características técnicas que menciona esta firma, ver SECCION IV PRODUCTO SIMILAR del presente informe técnico.



Finalmente para esta firma "...las características técnicas diferentes determinan que no exista riesgo de una invasión de productos Chinos, y también desacreditan cualquier conclusión respecto de la capacidad ociosa o sobre stocks, porque nunca esos productos podrían ser comercializados en Argentina" (fs. 1969)¹⁷.

En sentido similar se expresó la firma CENCOSUD al indicar que "...el abastecimiento del exterior requiere el desarrollo de proveedores, dadas las particularidades de las normas en Argentina. No es posible que tenga lugar una importación masiva de sanitarios. Nunca ocurrió y no tendría ningún sentido económico" (fs. 1258, 1514 y 1618).

A mayor abundamiento, CENCOSUD en oportunidad de ofrecer sus pruebas consideró que "...en el supuesto caso de que haya sobre oferta en aquel país asiático, los mismos no pueden ser exportables hacia la República Argentina, puesto que la medida que tendrían no resulta aplicable a la Argentina" (fs. 2207).

De acuerdo a esta importadora, "...existe una estandarización que bien conocen los profesionales del rubro, la distancia desde la pared al sanitario, que en nuestro país es de 250 mm.. no así en el resto de los países a los cuales China exporta".

Para esta firma "...la supuesta amenaza de un sobre stock de los proveedores con ese producto no sería vendible a la Argentina" (fs. 2207).

Según CENCOSUD "...esto despeja toda duda respecto a la supuesta amenaza de daño en virtud de una supuesta (en teoría) sobreabundancia de existencia en China, la cual va a ser dirigida para la Argentina..." (fs. 2208).

Con relación a las consideraciones efectuadas por PIAZZA y CENCOSUD respecto a que el stock no vendido no puede ser dirigido a la Argentina, la firma FERRUM en ocasión de presentar sus alegatos finales manifestó que, "si lo que existe es capacidad ociosa lo que importa es lo que se puede producir con ella, no solo las características de medidas del stock. En ese flujo permanente que es un stock nada impide a las empresas con capacidad para atender más clientes a adaptar algunas líneas de inodoros a nuestras medidas, mientras continúan vendiendo o reduciendo su stock de otras medidas. No se trata de stock sino de la capacidad ociosa" (fs. 3187).

¹⁷ Argumentos de similar tenor, relacionados con las distancias del inodoro a la pared y el necesario desarrollo previo del producto destinado a la Argentina con el proveedor del extranjero, fueron reiterados por la firma PIAZZA en ocasión de presentar sus alegatos finales a fs. 3142/3.



De acuerdo a CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE "...si bien China lidera las exportaciones de productos sanitarios, lo cierto es que los productores chinos carecen de capacidad libremente disponible. Por el contrario, su producción se encuentra perfectamente asignada tanto en su mercado interno como así en los distintos mercados internacionales (...). Las unidades de artículos sanitarios que se exportan están específicamente alocadas a un destino..." (fs. 1694, 1987 y 3166).

Para esta Cámara, "...la CNCE ha incurrido en un grave error al entender que los volúmenes exportados resultan asimilables al stock ocioso. Justamente, las unidades de artículos sanitarios que se exportan están específicamente alocadas a un destino y por el contrario no se encuentran libremente disponibles. Ello así, mal pudo esa CNCE pretender probar supuestos excesos de stocks de los productores chinos a partir de los volúmenes exportados" (fs. 1988 y 3166).

Continuó indicando que "...la CNCE no ha esgrimido motivos por los cuales los productores chinos podrían llegar a renunciar a su participación en otros mercados internacionales para así incrementar su presencia en nuestro país. No existe en las actuaciones una sola prueba que pudiera permitir concluir que los productores chinos estuvieran particularmente interesados en abandonar sus posiciones en otros países para penetrar en el mercado argentino. La CNCE ha efectuado afirmaciones por demás dogmáticas. Contrariamente (...) el mercado nacional de productos sanitarios posee características tales que resultan por demás desalentadoras para los inversores extranjeros" (fs. 1988 y 3166).

Según la mencionada Cámara de China, "...desde hace años existe en el mercado argentino de artículos sanitarios un elevado nivel de concentración: sólo Ferrum y Roca reúnen más del 70% de las ventas totales. Como consecuencia de ello, estas empresas se han comportado como un verdadero duopolio, coludiendo y fijando precios cercanos a los de una estructura monopólica" (fs. 1694, 1988 y 3166).

Además "...en los últimos años, Ferrum ha impulsado distintas investigaciones antidumping, con el único propósito de cerrar al mercado argentino al ingreso de nuevos oferentes. Esta estructura de mercado tan concentrada y cerrada, elimina todo tipo de incentivos que pudieran fomentar a los productores chinos a incrementar su participación en las ventas locales" (fs. 1694, 1988 y 3166)



Con relación a estas últimas consideraciones, en oportunidad de presentar sus alegatos finales, FERRUM manifestó que "la producción de sanitarios es muy concentrada en la mayoría de los países. Muy pocas marcas concurren en ellos, seguidas por firmas de mucho menor dimensión. Eso es válido en Brasil, con tres grupos concentrando más del 80% en un mercado cinco veces más importante, o en Chile y Uruguay con sólo un productor en cada caso, por citar sólo los más cercanos. Muy pocas son también las empresas en Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela. El tema principal es si hay o no competencia entre las empresas, al margen de su cantidad en el mercado. La competencia entre FERRUM y las demás firmas argentinas, incluida ROCA y su antecesora CAPEA. Ha sido y es incesante y cubre todos los planos del mercado. No existen acuerdos de precios o de mercado ni los han existidos. Competimos por precios, diseño, prestaciones, calidad, atención al cliente, *service* y posventa, etc., y lo principal es que una competencia leal, no desleal como las mercaderías introducidas por China a precio de dumping. El hecho que entre ambas empresas se supere el 70% del mercado no ofrece la mínima prueba que le permita a la Cámara a afirmar que hay colusión entre ambas" (fs. 3187).

VI.2.3. Efecto de los precios de las importaciones objeto de dumping sobre los precios internos.

Al respecto, FERRUM señaló que "...el deterioro en la rentabilidad de la empresa (...) tiene dos vertientes. Por un lado las menores ventas y por el otro el deterioro del margen de contribución sobre los costos variables por un deterioro de los precios reales (esto es, suben menos que los costos de reposición). En los dos factores está muy presente el sensible incremento de la importación, de la cual la de China es el principal componente" (fs. 785).

PIAZZA informó que no pueden mencionar "...ningún efecto particular más allá de la aparición de la competencia en un mercado prácticamente cautivo para dos fabricantes locales" (fs. 668).

Según esta importadora, "es importante, por más subvaloración que se pretenda demostrar por parte de las importaciones denunciadas, que eso genere un incremento en las mismas que puedan justificar la confirmación de la amenaza de daño. No deben perderse de vista el resto de las restricciones naturales que estos productos investigados poseen, como ser lo costoso del flete por el nivel de roturas, la



fragilidad de los productos, y el volumen importante que ocupan¹⁸. Analizando esto entonces en un contexto más amplio, es improbable que ocurra lo que este ítem plantea como posibilidad" (fs. 1970).

También CENCOSUD informó que no hay ningún efecto en los precios y que "...pueden convivir estos niveles de importación con la producción nacional" (fs. 1259, 1515 y 1618).

De acuerdo a CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE, "...los precios de venta de FERRUM se encuentran todos muy por encima de sus costos medios unitarios. Es decir, FERRUM posee elevados niveles de rentabilidad, incluso por encima de los considerados 'razonables' por la CNCE. Esta situación no hace más que demostrar que este mercado está sujeto a un duopolio en el cual los oferentes han acordado precios de venta muy por encima de los que existirían de haber condiciones de competencia perfecta (precios iguales o al menos más cercanos- a los costos marginales). Es que, justamente la única manera por la cual podrían subsistir precios tan elevados es gracias a la existencia de algún tipo de acuerdo colusorio. Piénsese que, en un marco donde existe una considerable brecha entre los costos medios unitarios y los precios medios de venta, bastaría que alguno de los competidores redujera esta diferencia para así ganar mayor participación de mercado" (fs. 1695).

Continuó indicando que "...como consecuencia del poder de mercado que detentan FERRUM y ROCA, son ellos los únicos oferentes con capacidad de fijación de precios. Por el contrario, las importaciones chinas que apenas alcanzan una participación de mercado del 7%, de ninguna manera podrían alterar los precios de venta de los productores nacionales. En otras palabras, mientras que los productores nacionales son creadores de precios, los importadores chinos no son más que tomadores" (fs. 1695/6, 1988/9 y 3167/8).

Posteriormente, esta Cámara reiteró argumentos expuestos anteriormente relacionados al mercado argentino de sanitarios (fs. 1988/9) y agregó que la "...industria de sanitarios se caracteriza por ser una en la cual los costos fijos de producción son sumamente elevados, por lo que se requieren grandes tasas de producción para alcanzar costos unitarios decrecientes (economías de escala)" (fs. 1988/9 y 3167).

¹⁸ Argumentos de similar tenor fueron reiterados en ocasión de presentar sus alegatos finales. Al respecto, PIAZZA señaló que las características del producto y el material del que están hecho "...representa una restricción a las posibilidades de importación, y requiere una sofisticada logística para minimizar el nivel de roturas, y para hacer costo eficiente un proceso logístico que pueda ser pagado por una mercadería de bajo valor unitario para el volumen que ocupa" (fs. 3142/8).



VI.2.4. Nivel de existencias del producto objeto de dumping.

Al responder sobre este particular, FERRUM, PIAZZA y CENCOSUD informaron las existencias del producto bajo análisis de cada una de las empresas mencionadas (fs. 669/70, 785, 1259 y 1515).

VI.3. Otras consideraciones

VI.3.1. Consideraciones relacionadas con el interés público¹⁹

De acuerdo a lo señalado por la firma importadora CENCOSUD²⁰, debe tenerse en cuenta en este tipo de productos, el interés general, en especial de los consumidores, más allá del interés particular de las empresas.

Para esta empresa, tanto en la doctrina como en la jurisprudencia de la OMC se han hecho de este concepto de "interés general" (fs. 1235):

"El Acuerdo Antidumping no contiene ningún requisito específico de que las autoridades investigadoras consideren el interés público antes de imponer medidas antidumping. Sin embargo, algunos Miembros han optado por incluir disposiciones de interés público en sus marcos jurídicos antidumping. En esas jurisdicciones, las autoridades investigadoras pueden incluir en sus conclusiones sobre el daño una determinación de que la imposición de un derecho antidumping no podría o no ser de interés público o en interés de la economía de ese Miembro en su conjunto"²¹ (fs. 1235).

Seguidamente CENCOSUD indicó que "...para no redundar en algo tan profundamente arraigado en nuestra legislación, que el interés general o bienestar general está citado en el Preámbulo de nuestra Constitución, y para citar un simple ejemplo de cómo las autoridades nacionales tomaron en cuenta este valor, se puede recordar la Resolución 551 - E/2016 del Ministerio de Producción, en el caso de la investigación por presunto dumping en operaciones de exportación hacia la Argentina de celdas de carga, originarias de China, en la cual en su considerandos se señaló que "...determinó que la adopción de medidas antidumping podría generar un aumento en los costos de las empresas productoras nacionales de balanzas sin redundar en beneficio en otros mercados, ni en los consumidores de productos, ni en otros agentes económicos, y que esta situación podría además reforzar la posición de la firma

¹⁹ De conformidad con lo señalado en el párrafo cuarto del artículo 30 del Decreto 1393/08, en el informe de recomendación de aplicación o no de derechos antidumping definitivos se consideran las demás circunstancias atinentes a la política general de comercio exterior y al interés público.

²⁰ Argumentos reiterados al ofrecer sus pruebas (fs. 2209) y en ocasión de presentar sus alegatos finales (fs. 3181/3).

²¹ Según cita de la empresa de "A Handbook on Anti-Dumping Investigations – Judith Czako – Johann Human – Jorge Miranda – World Trade Organization. Ed. Cambridge"



FLEXAR S.R.L. en el mercado argentino de celdas de cargas, generando un ambiente propicio para el establecimiento de altos precios y el desincentivo a la inversión, que culminen perjudicando el funcionamiento competitivo del mercado argentino de balanzas, pudiendo repercutir en un perjuicio al interés económico general, que es el bien jurídico protegido por la Ley N° 25.156."(fs. 1235/6).

Conforme a esta importadora, "queda claro que, si el interés económico general debe resguardarse, se puede concluir que el interés general, es un interés superior y por lo tanto merecedores del mismo cuidado o mayor" (fs. 1236).

Posteriormente siguió citando a la doctrina: "Por lo general, se concede a las partes interesadas la oportunidad comentar sobre el interés público por escrito u oral en las audiencias públicas. Para las importaciones objeto de dumping que sean una materia prima o un producto intermedio, la imposición de un derecho antidumping típicamente aumenta los costos soportados por las industrias que utilizan el producto importado en sus procesos de producción. Las autoridades investigadoras tal vez deseen considerar si ese aumento de los costos tendrá un impacto significativo en los usuarios y consumidores del producto importado. (...) Si las consideraciones de interés público lo justifican, las autoridades investigadoras pueden, si la legislación nacional lo permite, optar por no aplicar un derecho antidumping para evitar el impacto en las industrias, los usuarios o los consumidores del producto importado (fs. 1236).

Finalmente expresó que "...esto es lo que claramente se debe investigar, los consumidores finales tienen que tener su voz en esta investigación porque ellos van a ser los más perjudicados, ellos y el interés económico general" (fs. 1236/7).

Con relación a lo señalado respecto del bienestar general del consumidor, la firma FERRUM, en ocasión de presentar sus alegatos finales, manifestó que "si ese beneficio se logra con la importación leal no tenemos nada que objetar, y está en los productores nacionales competir contra esa importación como competimos entre los distintos productores nacionales, son las reglas de las economías de mercado. Pero no hay beneficio alguno cuando se eliminan años de experiencias industriales acumuladas, trabajo nacional capacitado y capitales invertidos desplazados o por la competencia del mercado sino por prácticas desleales como el dumping" (fs. 3188).

Por su parte, CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE manifestó lo siguiente a fs. 1990/2 y 3168/9:



La Constitución Nacional establece en el párrafo segundo de su artículo 42 que las autoridades públicas se encuentran obligadas a proteger a los mercados contra todo tipo de prácticas que puedan afectar sus condiciones de competencia.

En línea con este mandato constitucional, en el año 1999 fue sancionada la ley N° 25.156 de Defensa de la Competencia, cuyo objetivo principal es resguardar el denominado "interés económico general".

Según esta Cámara, en cuanto a la expresión "interés económico general", si bien no está conceptualizada en la norma, sí se encuentra claramente definida en la teoría económica como la maximización de los excedentes del consumidor y del productor mediante mercados que operan en condiciones de competencia perfecta. El excedente del consumidor es la diferencia entre la valoración que éste posee sobre un bien y su precio de mercado, y el excedente del productor representa la diferencia entre el monto que aquél está dispuesto a aceptar a cambio de un bien y su precio de mercado²².

Continuó señalando que el Secretario de Comercio como autoridad de aplicación debe "...realizar una evaluación de las condiciones de competencia en los mercados analizados tanto al momento de resolver la apertura de las investigaciones por supuesto dumping como en oportunidad de decidir la continuidad de los procedimientos con o sin imposición de medidas provisionales"²³.

Para esta Cámara, "...la omisión en la que ha incurrido la Secretaría de Comercio por no haber analizado las condiciones de competencia de la industria de productos sanitarios al momento de resolver la apertura de la investigación, constituye un obrar ilegítimo que afecta la validez del acto. Aún más, en caso de que la Secretaría de Comercio en oportunidad de decidir la continuación de la investigación antidumping con o sin imposición de medidas provisionales, omitiera ejercitar su competencia y procurar el resguardo a la competencia del mercado de productos sanitarios, su obrar sería ilegítimo y ocasionaría la nulidad de la resolución preliminar".

Seguidamente expresó que "...el mismo Acuerdo Antidumping posee disposiciones en las que se indica que la autoridad de aplicación deberá fundamentar su análisis del daño y relación causal en todos los elementos probatorios conducentes

²²Además, por intermedio de la Resolución N° 164/2001 sobre "lineamientos para el control de las operaciones económicas", la Secretaría de Comercio definió el alcance del concepto de interés económico general, al asimilarlo al excedente del consumidor.

²³ Es preciso mencionar que de conformidad con el art. 3° del Decreto Ley N° 19.549, el ejercicio de las competencias de los órganos administrativos constituye una obligación.



que ella disponga, entre los cuales se halla el análisis de las condiciones de competencia de los mercados. Así pues, el art. 3.5. in fine del Acuerdo Antidumping expresa "...la demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades (...) Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional".

) Surge entonces de lo hasta aquí expuesto que la Comisión debe proceder a analizar las condiciones de competencia del mercado de productos sanitarios, pues, de lo contrario, estaría incurriendo en un obrar ilegítimo que ocasionaría un vicio en el procedimiento previo al dictado de la Resolución Preliminar.

VI.3.2 Efectos de una eventual aplicación de medida

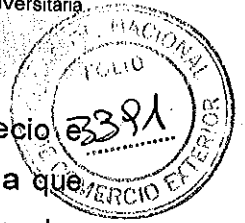
Al respecto, en oportunidad de presentar sus pruebas, CENCOSUD adjuntó una planilla que mide el grado de cumplimiento de las solicitudes de productos a FERRUM (fs. 2208)²⁴.

) Según esta importadora, se trata de una simple constatación entre la orden de compra de CENCOSUD versus las facturas y remitos de entrega de la mercadería y el resultado es el grado de cumplimiento medido mes por mes desde hace varios años atrás²⁵ (fs. 2208 y 3177).

Para CENCOSUD, "...de la compulsión de esa documentación se advierte que, incluso en las épocas en que eran exigibles las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) -que en el fondo operaban como medidas paraarancelarias que beneficiaron a los productores argentinos-, el grado de cumplimiento en el total general no alcanza al 65%. O sea, hay un 35% de incumplimiento en la provisión de mercadería. Esto (...) en un contexto de claro crecimiento de la construcción (es de público conocimiento) si se aplicaran las medidas antidumping que impedirían poder aprovisionarse en forma dual (...) llevaría a altos grados de incumplimientos y por

²⁴ Para mayor detalle, ver ANEXO III del presente informe técnico.

²⁵ En ocasión de presentar sus alegatos finales, CENCOSUD reiteró las consideraciones respecto de los efectos de una eventual aplicación de medidas antidumping (fs. 3177/8)



ende, ante la falta de producto y mayor demanda generaría la suba de precio e imposibilidad de satisfacer la exigencia del usuario de clase media y media baja que compra en nuestros hipermercados. Por lo tanto, debería pensarse, antes que, en los intereses sectoriales, incluso por más legítimos que podamos considerarlos, en el interés general" (fs. 2208 y 3177/8).

Para esta firma importadora "...el bien común, aquel conjunto de condiciones que le permiten a la persona y a la sociedad alcanzar su perfección y plenitud, deben prevalecer frente a intereses sectoriales, que pueden mostrar una faceta de prosperidad o desarrollo en su industria local pero que, a la hora de sopesar con el bien común, el mismo queda desdibujado cuando no perjudicado" (fs. 2208).

Con relación a lo manifestado por CENCOSUD respecto de los incumplimientos, en oportunidad de presentar sus alegatos finales, FERRUM manifestó que "...la empresa maneja otros valores muy inferiores a los allí indicados. Sólo en determinados momentos tuvimos algunos problemas, tema que fue incluido en la presentación, lo que no habla de capacidad insuficiente sino de dificultades momentáneas" (fs. 3188).

De acuerdo a CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE²⁶, "...la solicitud de aplicación de medidas antidumping del productor nacional Ferrum, constituye una conducta claramente tendiente a alterar las condiciones de competencia del mercado argentino de productos sanitarios.

Al respecto, la citada Cámara reiteró lo señalado con anterioridad en los diferentes apartados de la presente sección respecto a que "...el mercado argentino de productos sanitarios posee una estructura propia de un oligopolio: existen principalmente dos fabricantes que de manera conjunta acumulan más del 70% de las ventas totales domésticas. Este elevado nivel de concentración sumado a la existencia de barreras al ingreso de nuevos oferentes, ha permitido a las empresas nacionales fijar precios de venta de los productos sanitarios, bastantes más elevados que los de los productores extranjeros. A lo largo del expediente distintos importadores han manifestado que la producción nacional no alcanza para abastecer la demanda de productos sanitarios. Esto, por cuanto los fabricantes nacionales, en ejercicio de una política de precio propia de un monopolista, han reducido su oferta e incrementado sus precios de venta".

²⁶ Fs. 1990/92 y 3169/71



Según la citada Cámara "...a esta preocupante estructura de mercado, debe sumarse el hecho que durante años los productores nacionales no han realizado las inversiones en capital necesarias para obtener procesos productivos más eficientes que le permitan reducir costos de fabricación y así reducir precios de venta. De hecho, según manifiesta el productor nacional en las actuaciones, en el último tiempo la compara ha adquirido una nueva línea de producción que debido a ciertos inconvenientes con su implementación, han sufrido demoras en la producción de algunos productos sanitarios"²⁷.

De acuerdo a esta Cámara China, si la investigación antidumping prospera y las autoridades decidieran imponer medidas antidumping "...los precios FOB de las exportaciones aumentarían y Ferrum podría elevar los precios de venta de los productos sanitarios y superar así, los terribles escollos que su ineficiente proceso le causan y afianzar su posición oligopólica. En otras palabras, el accionar descripto de Ferrum constituye una conducta anti-competitiva por cuanto los únicos fines que persigue son":

a. "Forzar un incremento en los precios de venta de los productos sanitarios de los importadores, que le permita vender sus productos a precios más elevados. Las eventuales medidas anti-dumping significarían un incremento en el costo de importar las mercaderías que, finalmente, se vería trasladado al precio de venta al consumidor de productos sanitarios. Si esto sucediera, Ferruco podría elevar sus precios de venta de productos sanitarios y cubrir las ineficiencias de su proceso productivo, sin exponerse a la amenaza de que sus competidores capten su cuota de mercado".

b. "Desviar la demanda por los productos sanitarios de los productores extranjeros a su favor, forzando de esta manera la salida de los exportadores del mercado argentino. Como esa Comisión bien sabrá, uno de los principales beneficios del comercio internacional, es que permite alcanzar un equilibrio asignativo entre la oferta y la demanda y así maximizar los excedentes de los consumidores y productores. La eventual imposición de medidas antidumping dumping, rompería con este equilibrio asignativo, y causaría una reducción, en el excedente de los consumidores. Asimismo, a un precio más elevado, menos consumidores estarían dispuestos a consumir los productos sanitarios, lo cual significaría una pérdida

²⁷ Con relación a las inversiones realizadas por FERRUM, conforme surge del Acta de verificación "in situ" en la mencionada empresa, los técnicos de la CNCE observaron documentación relativas a las inversiones informadas en su respectiva respuesta al "Cuestionario para el Productor" y se verificación las mismas conforme surge del respectivo informe de verificación obrante en el presente.



irrecuperable para la economía. Tanto, la reducción del excedente de los consumidores como así la pérdida irrecuperable de eficiencia, significan sencillamente una afectación del interés económico general, objeto principal de protección de la legislación de defensa de la competencia”.

c. “Alcanzar una posición dominante o monopólica del mercado argentino de productos sanitarios. Si la estrategia anti-competitiva de Ferrum triunfara, algunos o todos los exportadores podrían verse obligados a abandonar su presencia en el mercado argentino, lo cual permitiría a Ferrum, único productor nacional de productos sanitarios, captar toda la demanda. De esta manera, Ferrum pasaría a concentrar una gran cuota de mercado, propia de mercados altamente concentrados. Esto último totalmente prohibido y sancionado en la Ley de Defensa de la Competencia”.

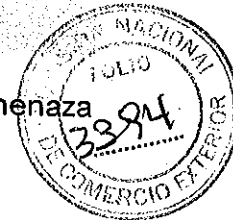
VI.3.3. Consideraciones relativas a la no aceptación de los compromisos presentados por FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL.

Con relación a lo concluido por el Directorio de esta CNCE mediante Actas Nros 2050 y 2067 respecto de los compromisos de precios presentados por FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL, en ocasión de presentar sus alegatos finales, CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE manifestó que “...el único daño que debe ser analizado por esa Comisión a los efectos de imponer medidas antidumping, es aquel que sea producido como consecuencia de las importaciones efectuadas bajo condiciones de dumping...” (fs. 3172)

Continuó indicando que “...la eliminación del margen de dumping implica la eliminación de uno de los elementos esenciales que estructuran la relación causal que el acuerdo exige comprobar...” (fs. 3172).

Para esta Cámara, “si, a pesar de la eliminación del margen de dumping subsistieran diferencia entre los precios de las exportaciones investigadas y los precios corrientes de los productos locales, ello no puede ser adjudicado al dumping y por consiguiente no puede ser compensado por una medida antidumping. Esas diferencias de precios que se traducen según el método aplicado por esa Comisión, en márgenes de daño, tendrán motivos distintos a las importaciones investigadas” (fs. 3172).

Finalmente señaló que “...dado que a través de estos compromisos de precios Foshan Junjing eliminó de manera total el margen de dumping, esa Comisión debió



aceptarlos por cuanto permitirían eliminar completamente el supuesto daño o amenaza de daño causado por las importaciones por dumping" (fs. 3172).

Respecto de lo manifestado por CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE corresponde señalar que el análisis de los compromisos de precios presentados correspondió atento a que los mismos fueron presentados con posterioridad a una determinación preliminar positiva de dumping, daño y causalidad de conformidad con lo establecido en el artículo 34 del Decreto N° 1393/08 y el artículo 8.2 del Acuerdo Antidumping. En este orden de ideas, la ausencia de uno de estas tres determinaciones hubiera implicado que no se instruya al análisis de los ofrecimientos presentados.

Con relación a las conclusiones arribadas oportunamente por la ex DCD y por la DNFC respecto de que la propuesta ofrecida por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL ha sido efectuada teniendo en cuenta lo establecido en el artículo 8.1 del Acuerdo Antidumping en el sentido que "Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping", en lo referente a la competencia de esta CNCE, cabe señalar que el propio artículo 8.1 prescribe que "Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de dumping si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional". En este sentido, en el análisis de la aceptación de un compromiso de precios debe tenerse en cuenta en forma íntegra lo establecido en el Artículo 8 del Acuerdo Antidumping y Capítulo V del Decreto N° 1393/08.

Por último se señala que, de conformidad con lo establecido por el Artículo 8 del Acuerdo Antidumping, incluso en el caso de que se acepte un compromiso de precios, la investigación acerca de la existencia de dumping, daño y causalidad debe llevarse a término.



ANEXO I.a:
NOTAS METODOLÓGICAS
Y
CUADROS ESTADÍSTICOS

[Handwritten mark]

[Handwritten signature]
AM



NOTAS METODOLÓGICAS¹

Consideraciones Generales:

El producto investigado es "Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés"² originarios de la República Popular China³.

El período bajo análisis incluye los años completos 2014, 2015, 2016 y el período enero-abril de 2017.

La información obrante en esta etapa de la investigación es la obtenida de las presentaciones efectuadas por la firma FERRUM (presentación inicial y Cuestionario al Productor enviado por esta CNCE – fs. 752/867); por los Cuestionarios al Importador presentados por las firmas PIAZZA HIDROSANITARIOS S.A. (fs. 646/914) y CENCOSUD S.A. (fs. 1226/1297 – 1489/1583) y por los Cuestionarios al Exportador presentados por las firmas BRIGHT SUN INDUSTRIAL (HK) CO., LTD (fs. 1310/1323), WISDOM THINK SANITARY WARE (fs. 1324/1334) y YEKALON INDUSTRY INC (fs. 1335/1382).

En la siguiente tabla se presentan las variables de la empresa productora que fueron verificadas por la CNCE:

Tabla N° A.I.1

Variables verificadas en la empresa productora FERRUM S.A.

VARIABLE	VERIFICADO	DIFERENCIAS CON LO INFORMADO POR LA EMPRESA	OBSERVACIONES
Producción	SI	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.
Proceso de Producción	SI	NO	-

¹ En este anexo se presenta información confidencial en asteriscos.

² En adelante se hará referencia tanto al producto objeto de solicitud como al similar como "Artículos Sanitarios".

³ En adelante, China.



Tabla N° A.I.1 (continuación)
Variables verificadas en la empresa productora FERRUM S.A.

VARIABLE	VERIFICADO	DIFERENCIAS CON LO INFORMADO POR LA EMPRESA	OBSERVACIONES
Capacidad de producción	SI	NO	De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Inversiones	SI	NO	Las correspondientes al apartado 8.3
Ventas y precios de los productos representativos	SI	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.
Exportaciones en volumen	SI	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.
Existencias al 31/12/2016	SI	NO	De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Estructuras de costos unitarios	SI	NO	De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.
Costos totales	SI	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa. Al confeccionar la presente información, la firma consideró los costos de los productos de reventa. En las etapas posteriores serán neteados dichos importes.
Personal ocupado y masa salarial	SI	NO	De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
 AM



Tabla N° A.1.2

Variables verificadas en la empresa importadora CENCOSUD S.A.

VARIABLE	VERIFICADO	DIFERENCIAS CON LO INFORMADO POR LA EMPRESA	OBSERVACIONES
Precios al mercado interno	NO	—	<p>Durante la verificación la empresa aportó soportes documentales parciales que no resultaron suficientes para verificar la variable. Se le otorgó un plazo adicional para la presentación de la totalidad de los soportes documentales necesarios para validar la variable.</p> <p>Con fecha 21 de diciembre de 2017 la empresa presentó una nota comunicando que, si bien se abocó a la búsqueda de los soportes documentales, al momento se le dificulta su localización en formato papel ya que los mismos no se encuentran digitalizados.</p>
Costos de nacionalización	SI, HASTA DEPÓSITO DEL IMPORTADOR	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.
Importaciones	SI	NO	—

Handwritten signatures and initials on the left margin, including a large signature at the top, a smaller one below it, and initials 'AM' at the bottom.



Tabla N° A.I.3

Variables verificadas en la empresa importadora PIAZZA HIDROSANITARIOS S.A.

VARIABLE	VERIFICADO	DIFERENCIAS CON LO INFORMADO POR LA EMPRESA	OBSERVACIONES
Precios al mercado interno del bidé	SI	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.
Precios al mercado interno del inodoro y el depósito o cisterna.	NO	—	Atento a que la modalidad de facturación de la empresa en gran parte del período investigado fue a partir de un código donde el kit incluía: inodoro, depósito y asiento bajo un precio general unificado, la empresa estableció para completar los datos de los cuadros una proporción que los técnicos de la CNCE no pudieron constatar por lo que no se pudo validar la información aportada en dichos cuadros.
Costos de nacionalización	SI, HASTA DEPÓSITO DEL IMPORTADOR (CON SALVEDADES)	SI, DE ESCASA SIGNIFICATIVIDAD	Diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa. Del análisis de la documentación aportada por la firma surgió lo siguiente: a) en todos los casos se pudo validar la información hasta depósito del importador; b) respecto de los costos de nacionalización del bidé (Cuadro N° 4.b.3) se verificaron todos los períodos, c) en el caso de los costos de nacionalización del inodoro (Cuadro N° 4.b.1) y del depósito o cisterna (Cuadro N° 4.b.2) se pudieron verificar los períodos 2015 y 2016 (con la documentación suministrada no fue posible constatar el período enero-abril de 2017) y d) en lo referido a los gastos de administración, comercialización, financieros y otros si bien la empresa aportó soportes documentales con la forma de cálculo, no fueron suministrados la totalidad de los registros como para poder validar los datos informados.

[Handwritten signatures and initials in the left margin]



A los efectos del presente informe, en los cuadros correspondientes a Condición de la Industria, importaciones, consumo aparente y relación importaciones producción, se presenta la información de manera agregada en unidades, mientras que en los cuadros de precios, costos y comparación de precios se definieron los siguientes grupos:

- 1) Inodoros
- 2) Depósitos o cisternas
- 3) Lavatorios
- 4) Columnas (pedestales)
- 5) Bidés⁴

A continuación se detallan las fuentes de información, cálculos y metodologías utilizadas por esta CNCE en la confección de los Cuadros Estadísticos correspondientes a los Artículos Sanitarios.

Cuadro N° 1: Producción, Existencias, Ventas al mercado interno, Exportaciones, Capacidad de producción y Empleo

La información relativa a la producción nacional fue aportada por la Cámara de Fabricantes de Artefactos Sanitarios de Cerámica a fs. 644. La citada Cámara señaló, como productora nacional, además de la firma peticionante FERRUM, la que representa el 59% de la producción nacional en el año 2016, a la firma ROCA ARGENTINA⁵, la que en el último año completo representó el 35% de la producción nacional e informando, adicionalmente, un resto de empresas productoras que representaron el restante 6%.⁶

La empresa FERRUM informó contratar a terceros en el exterior la producción de artículos sanitarios. Esta producción, según información obrante en el expediente es contratada a CHINA y ECUADOR. En la siguiente tabla se informa la producción contratada a terceros de esta firma.

⁴En adelante podrá ser denominado "Bides" o "Bidé" indistintamente.

⁵La Cámara de Fabricantes de Artefactos Sanitarios informó para la firma ROCA ARGENTINA una producción de 1.402.670 unidades en el año 2014; 1.411.285 en el año 2015; 1.210.000 en el año 2016 y de 316.700 en el período enero-abril de 2017.

⁶Las estimaciones hechas por la Cámara y por FERRUM incluyen además de las empresas citadas anteriormente a PRINGLES SAN LUIS, CORDENONS, 8 DE JULIO, LA NUEVA HERA, ARTE CERÁMICO, GULLIART y CERART.



Tabla N° A.I.4
Producción contratada a terceros

En unidades

	CHINA	ECUADOR	TOTAL
2014	9.260	-	9.260
2015	14.668	-	14.668
2016	17.309	82.315	99.624
Enero-Abril 2016	3.274	25.238	28.512
Enero-Abril 2017	447	367	814

Fuente: información obrante en el expediente de referencia.

Cabe destacar que la producción contratada a terceros representó en el caso de China menos del 1% de la producción total de artículos sanitarios de la empresa, mientras que en el caso de la producción a terceros contratada en Ecuador, en el año 2016 la misma representó el 4% de la producción total de artículos sanitarios de la empresa.

Los datos de ventas al mercado interno, en pesos y en unidades, fueron suministrados por la firma FERRUM (fs. 791/2).

El ingreso medio por ventas se calculó como el cociente entre los valores y las unidades vendidas.

Los datos de exportaciones de la peticionante fueron informados por la firma FERRUM (fs. 791) y el total nacional fue obtenido de fuente DGA.

Cabe destacar que la firma FERRUM informó que el destino de sus exportaciones son BOLIVIA, URUGUAY, PARAGUAY y ESTADOS UNIDOS. Tal como surge del cuadro, las exportaciones de esta empresa representaron en todos los casos menos del 1% de su producción. Los principales destinos de las exportaciones del resto de los exportadores son CHILE, BRASIL y REINO UNIDO.

Los coeficientes de exportación fueron calculados como el cociente entre las exportaciones y la producción de cada periodo (Cuadro N° 1), multiplicado por cien.

La información de existencias, en unidades, al 31 de diciembre de cada año, fue suministrada por la firma peticionante a fs.791.⁷

⁷FERRUM destacó que las existencias "crecieron fuertemente durante el período bajo análisis"... y que "la razón principal es el incremento de las importaciones, además de la caída de la demanda nacional de artefactos sanitarios por menor construcción de viviendas"



Cabe mencionar que los datos de existencias informados son consistentes con las existencias teóricas calculadas por esta CNCE.

La relación existencias/ventas, en meses de venta promedio, fue calculada como el cociente entre las existencias y las ventas promedio mensual, en unidades.

El dato de Capacidad de Producción Nacional y el correspondiente a la empresa FERRUM fue el informado por esta firma a fs. 790 y 796, respectivamente. La capacidad de producción del resto de las empresas productoras fue calculada como la diferencia entre la capacidad de producción nacional y la de la empresa FERRUM.

La empresa desarrolló en su cuestionario al productor de esta CNCE estar, desde el año 2011, encarando un proceso de reconversión tecnológica.

El grado de utilización de la capacidad de producción se obtuvo como el cociente entre la producción de cada período y la respectiva capacidad, multiplicado por cien.

La información sobre nivel de empleo y la masa salarial anual se presenta para el área de producción de artículos sanitarios. Cabe destacar que la empresa FERRUM desagregó adicionalmente la información de su empleo entre aquellos empleados destinados a "otros productos" y aquellos denominados como "comunes de fábrica" (fs. 798). A continuación se presenta una tabla con la información aportada por la firma de los empleados de "otros productos" y los "comunes de fábrica":

Tabla N° A.1.5:

Empleados de FERRUM distintos de los correspondientes al área de producción de Artículos Sanitarios.

	CANTIDAD DE EMPLEADOS		MASA SALARIAL	
	demás productos	comunes de fábrica	demás productos	comunes de fábrica
2014	120	108	14.528.584	15.473.141
2015	120	108	20.695.398	21.749.459
2016	118	114	25.509.808	29.548.215
enero-abril 2016	118	119	8.353.564	8.414.535
enero-abril 2017	119	106	9.600.818	10.609.024

El producto medio físico mensual del empleo ha sido calculado como el cociente entre la producción y el personal del área de producción de Artículos Sanitarios informados.



Cuadros N° 2: Estructuras de costos

La empresa productora FERRUM suministró estructuras de costos de distintos artículos sanitarios (Inodoro: Modelo Andina Código IFA B; Depósito o cisterna: Modelo Andina, Código DPCXF B; Lavatorio: Modelo Andina, Código LEA3 B; Columna (pedestal) Modelo Andina, Código CTF B; y Bidet: Modelo Andina, Código BEA3 B; Inodoro: Modelo Bari Largo Código IKLM B; Depósito o cisterna: Modelo Bari, Código DKM6F B + DKW6F; Lavatorio: Modelo Bari, Código LKM3 B; Columna (pedestal) Modelo Bari, Código CKC B; y Bidet: Modelo Bari, Código BKM3 B + BKM3E B + BKM3X B; Inodoro: Modelo Adriática Largo Código ILMJ B; Depósito o cisterna: Modelo Adriática, Código DNWXF B; Lavatorio: Modelo Adriática, Código LAM3J B; Columna (pedestal) Modelo Adriática, Código CAMJ B; y Bidet: Modelo Adriática, Código BAM3J B + BAX3J B + BAM3E B y Inodoro: Modelo Qubiq Largo Código IRLMJ B; Depósito o cisterna: Modelo Qubiq, Código DRAXF B + DRW6F B; Lavatorio: Modelo Qubiq, Código LWR3F B y Bidet: Modelo Qubic, Código BRA3J B), en pesos por unidad, para los años 2014, 2015, 2016 y para el período enero-abril 2017. Dicha información fue verificada y consta en el Informe de verificación respectivo.

Además de las estructuras de costos mencionadas se presentan cuadros a) con las diferencias en valores absolutos de los distintos componentes del costo y b) con la rentabilidad para cada producto por línea para cada uno de los períodos solicitados.

Los precios considerados para las estructuras de costos de la firma corresponden a los ingresos medios por ventas informados por la empresa.

Cuadros N° 3: Precios corrientes

Los precios corrientes –en pesos por unidad– de los productos representativos fueron informados por la firma FERRUM y corresponden a ingresos medios por ventas, que fueron calculados como el cociente entre los montos y las cantidades vendidas de cada período.

La firma FERRUM informó, con relación al “inodoro largo línea andina”, que esta línea no contó históricamente con inodoros largos, ya que el único modelo existente era el inodoro corto, por lo que, en el presente cuadro, se presenta la información relativa al modelo IFA (inodoro corto línea Andina), el que representó en el total de ventas al mercado interno de los artículos sanitarios objeto de investigación durante el último mes del período analizado, el 19,61%. Cabe destacar que el resto de los productos representativos, en el caso de la firma FERRUM, representaron entre el 9,51% y el



13,66% para el caso de la línea Andina y entre el 0,38% y el 3,16% en el caso de la línea Bari.

Los precios relativos fueron calculados a partir de los respectivos ingresos medios informados por la firma (inodoro línea Andina y línea Bari, bidé línea Andina y línea Bari, Depósito o Cisterna línea Andina y línea Bari, Lavatorio línea Andina y línea Bari y Pedestal línea Andina y línea Bari), en función de la evolución del Índice de Precios al Consumidor.⁸

Cuadros N° 4.1: Indicadores contables

Los Estados Contables (EECC) analizados⁹ fueron suministrados por la empresa productora y constan en el Anexo I del expediente de referencia.

A continuación, se presentan tablas con los rubros contables de la empresa:

⁸ Empalme de distintas fuentes de acceso público.
⁹ Estados Contables sin consolidar.



Tabla N° A.1.6
Evolución de los principales rubros contables
Ferrum SA
en miles de pesos.

	Estados Contables al			
	30/6/2014	30/6/2015	30/6/2016	30/6/2017
Caja y Bancos	70.246	148.272	148.358	161.531
Inversiones	0	0	0	0
Cuentas a Cobrar	102.348	149.721	139.922	230.164
Bienes de Cambio	231.801	285.151	477.834	594.880
Otros Activos Corrientes	45.041	24.186	52.855	36.090
Activo Corriente	449.436	607.310	818.969	1.022.465
Bienes de Uso	186.533	212.319	287.484	270.324
Otros Activos No Corrientes	106.433	193.283	163.232	195.317
Activo No Corriente	292.966	345.602	450.716	465.640
Activo Total	742.402	952.912	1.269.686	1.488.106
Cuentas por Pagar	64.920	92.789	115.210	157.261
Ds. Financieras a C.P.	20.595	25.851	56.172	209.347
Ds. Sociales y Fiscales	106.090	141.323	172.294	137.456
Otros Pasivos Corrientes	26.551	34.051	50.634	52.252
Pasivo Corriente	218.156	294.014	394.310	558.316
Ds. Bancarias a L.P.	40.590	32.289	20.870	10.406
Otros Pasivos No Corrientes	3.571	2.862	4.430	6.847
Pasivo No Corriente	44.161	35.131	25.300	17.253
Pasivo Total	262.317	329.145	419.610	575.569
Capital	160.000	188.000	234.000	311.000
Resultados Acumulados	320.085	435.767	616.075	603.537
Patrimonio Neto	480.085	623.767	850.075	914.537
Ventas	1.051.049	1.389.222	1.873.314	1.887.393
Costo de Ventas	659.209	847.994	1.153.644	1.234.867
Resultado Bruto	391.840	541.228	719.670	652.525
Gs. Administración, Comerc. y de Fábrica	233.960	301.379	414.331	451.254
Resultado Operativo	157.880	239.849	305.340	201.271
Resultados Financieros	17.981	6.526	81.584	6.071
Result. No Op. y Extraordinarios	7.998	-1.037	-8.472	-57.341
Resultado Antes de Impuestos	183.859	245.338	378.452	150.002
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-61.793	-83.656	-128.142	-55.540
Resultado Neto	122.066	161.682	250.310	94.461

	Variaciones		
	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Caja y Bancos	111%	0,1%	9%
Inversiones	-	-	-
Cuentas a Cobrar	46%	-7%	64%
Bienes de Cambio	23%	68%	24%
Otros Activos Corrientes	-46%	119%	-32%
Activo Corriente	35%	35%	25%
Bienes de Uso	14%	35%	-6%
Otros Activos No Corrientes	25%	22%	20%
Activo No Corriente	18%	30%	3%
Activo Total	28%	33%	17%
Cuentas por Pagar	43%	24%	36%
Ds. Financieras a C.P.	26%	117%	273%
Ds. Sociales y Fiscales	33%	22%	-20%
Otros Pasivos Corrientes	28%	49%	3%
Pasivo Corriente	35%	34%	41%
Ds. Bancarias a L.P.	-21%	-35%	-50%
Otros Pasivos No Corrientes	-20%	55%	55%
Pasivo No Corriente	-20%	-26%	-32%
Pasivo Total	25%	27%	37%
Capital	18%	24%	33%
Resultados Acumulados	36%	41%	-2%
Patrimonio Neto	30%	36%	8%
Ventas	32%	35%	1%
Costo de Ventas	29%	36%	7%
Resultado Bruto	39%	33%	9%
Gs. Administración, Comerc. y de Fábrica	29%	37%	-34%
Resultado Operativo	52%	27%	-
Resultados Financieros	-64%	1150%	-
Result. No Op. y Extraordinarios	-	-	-
Resultado Antes de Impuestos	33%	54%	-80%
Impuestos ganancias/ Renta mínima presunta	-	-	-
Resultado Neto	32%	55%	-62%

S/v: sin variación.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia.



Cuadro N° 4.2: Cuentas específicas:

Con los datos de ventas, costos variables y costos fijos suministrados por la empresa productora, los técnicos de la CNCE confeccionaron los puntos de equilibrio en miles de pesos y en unidades. Dicha información fue verificada y consta en el Informe de verificación respectivo.

La contribución marginal se calculó, en pesos, como la diferencia entre las ventas y el costo variable y, en porcentajes, como el cociente entre la contribución marginal en pesos y las respectivas ventas. El punto de equilibrio representa el nivel de ventas necesario para la cobertura de costos variables y fijos, y se calculó, en pesos como el cociente entre el costo fijo y la referida contribución marginal y en unidades como el cociente entre el costo fijo y la diferencia entre el precio de venta y el costo variable, ambos en forma unitaria.

Cuadros N° 5.a; 5.b y 6: Importaciones, Ranking de importadores y Precio Medio FOB

Los datos de importaciones presentados (en unidades y en dólares FOB) están compuestos por las importaciones informadas por las firmas PIAZZA HIDROSANITARIOS (fs. 680), CENCOSUD¹⁰ (fs. 1262) y FERRUM^{11,12} (fs. 870) y para el resto de las importaciones, tanto del origen objeto de investigación como para el resto de los orígenes, se consideraron las importaciones obtenidas de fuente DGA. Las posiciones arancelarias consideradas son las que se detallan en la tabla N° A.I.10.

La empresa FERRUM, en su respuesta al cuestionario de esta CNCE informó que las principales empresas productoras internacionales de Artículos Sanitarios son Roca (España), Toto (Japón), American Standard (EEUU), Kohler (EEUU), Eczacibazi (Turquía), Duravit (Alemania), Villeroy & Boch (Alemania), CeramicaAlthea (Italia), Tangshan Huida CeramicGroup (China), HSIL Ltd.(India), Cera (India), SS WW Sanitaryware (China), StarSanitaryware (China), Lixil Corp. (Japón); Lecico (Egipto). A nivel sudamericano se destacan Roca Brasil (subsidiaria de Roca España), Duratex-Deca (Brasil) y Corona (Colombia).

¹⁰Cabe destacar que se registraron inconsistencias con la información obtenida de fuente DGA, de continuar la presente investigación, dicha variable será objeto de especial atención.

¹¹Las importaciones informadas por la empresa FERRUM corresponden, mayoritariamente, a Bidés, y según la empresa manifestó, esto se debió a los cambios que se están realizando en la forma de producir piezas complejas, pasando de la producción en presión normal para los moldes de yeso, a moldes de alta presión.

¹²***



Cabe mencionar que la firma FERRUM informó que además de sus importaciones realizadas desde el origen investigado, realizó importaciones de Artículos Sanitarios del origen ECUADOR¹³.

Por otro lado, se registraron importaciones por Zona Franca solo para el mes de abril de 2017, por un total de 17 unidades.

En el Cuadro N° 5.b., se presenta el ranking de importadores de Artículos Sanitarios, del cual se desprende que siete de los importadores explican prácticamente el 90% de las importaciones acumuladas del período 2014-Abril 2017, siendo las mismas AURA HIDROSANITARIOS S.A. (PIAZZA)¹⁴, ***¹⁵, ***¹⁶, ***¹⁷, FERRUM S.A. DE CERÁMICA Y METALÚRGICA¹⁸, CENCOSUD S.A.¹⁹, y ***.

Cabe destacar que los principales orígenes no investigados fueron, BRASIL, ECUADOR, ESPAÑA y URUGUAY.

Los precios medios FOB, en dólares por unidad, surgen del cociente entre los datos en valores y unidades de importaciones de los Cuadros N° 5.

¹³Las importaciones de este origen por la firma FERRUM se inician en el año 2016, y las mismas representaron el 38% del total de las importaciones del resto de los orígenes en ese período. Adicionalmente se aclara que la firma exportadora es ***

¹⁴***

¹⁵***

¹⁶***

¹⁷***

¹⁸FERRUM inició su actividad en el año 1911 y la fabricación del producto bajo análisis en el año 1941. La empresa tiene como actividad principal la fabricación de artefactos sanitarios de cerámica, y también produce bañeras de acrílico, bañeras de hidromasaje y tableros de fibra de madera de mediana densidad. Es una empresa de capital nacional y no tienen empresas matrices subsidiarias, ni vinculadas relacionadas con los artículos sanitarios de cerámica.

¹⁹Esta empresa abrió su primer supermercado en el año 1976, en el año 2000 se consolidó en el mercado Chileno y para el año 2007 comienza su aceleración en la expansión internacional. La firma opera con distintas líneas de negocios, tales como supermercados (Jumbo, Easy, Disco), mejoramiento del hogar (Blaisten, Home Depot), tiendas por departamento, centros comerciales (Unicenter) y servicios financieros.



Cuadros N° 7: Comparación de Precios

A partir de la información brindada en las respuestas a los cuestionarios, tanto en el caso de FERRUM como de PIAZZA, coinciden en informar que mayoritariamente los productores como los importadores comercializan el producto a nivel minorista, y en menor medida a nivel mayorista, mientras que CENCOSUD informó que se comercializa en igual medida a nivel minorista y mayorista, mientras que un 20% se comercializa a usuarios directos.

Atento a la información obtenida en esta etapa, el nivel de comercialización en donde se realizó la comparación de precios fue a depósito del importador.

En la siguiente Tabla se presentan las comparaciones de precios realizadas:

Tabla A.I.7:
Comparaciones de precios realizadas.

Cuadro	Precio Importado	Producto Similar Nacional	
7.1.a	FOB Medio Nacionalizado de inodoro representativo detectado en base DGA	Ingreso medio por ventas de inodoro Línea Bari	Costo medio unitario de inodoro línea económica BARI de FERRUM con rentabilidad razonable
7.1.b	FOB Medio Nacionalizado de cisterna/depósito representativo detectado en base DGA	Ingreso medio por ventas de cisterna/depósito Línea Bari	Costo medio unitario de cisterna/depósito línea económica BARI de FERRUM con rentabilidad razonable
7.1.c	FOB Medio Nacionalizado de Bidé representativo detectado en base DGA	Ingreso medio por ventas de bidé Línea Bari	Costo medio unitario de bidé línea económica BARI de FERRUM con rentabilidad razonable
7.2.a	FOB Nacionalizado de las importaciones de Inodoros Línea Andina (económica baja), Bari (económica alta), Adriática (línea media) y QUBIQ (línea alta), determinados por rango de precios	Ingreso medio por ventas de Inodoros línea Andina, Bari, Adriática y QUBIQ	Costo medio unitario de Inodoro línea Andina, Bari, Adriática y QUBIQ de FERRUM con rentabilidad razonable
7.2.b	FOB Nacionalizado de las importaciones de Depósitos o Cisternas Línea Andina (económica baja), Bari (económica alta), Adriática (línea media), determinados por rango de precios	Ingreso medio por ventas de Depósito o Cisterna línea Andina, Bari y Adriática	Costo medio unitario de Depósito o Cisterna línea Andina, Bari y Adriática de FERRUM con rentabilidad razonable



Tabla A.1.7: (continuación)

Cuadro	Precio Importado	Producto Similar Nacional	
7.2.c	FOB Nacionalizado de las importaciones de Bidet Línea Andina (económica baja), Bari (económica alta), Adriática (línea media) y QUBIQ (línea alta), determinados por rango de precios	Ingreso medio por ventas de Bidet línea Andina, Bari, Adriática y QUBIQ	Costo medio unitario de Bidet línea Andina, Bari, Adriática y QUBIQ de FERRUM con rentabilidad razonable
7.2.d	FOB Nacionalizado de las importaciones de Lavatorios Línea Andina (económica baja), Bari (económica alta), Adriática (línea media) y QUBIQ (línea alta), determinados por rango de precios	Ingreso medio por ventas de Lavatorios línea Andina, Bari, Adriática y QUBIQ	Costo medio unitario de Lavatorio línea Andina, Bari, Adriática y QUBIQ de FERRUM con rentabilidad razonable
7.3	FOB Nacionalizado del producto "one piece"	Ingreso medio por ventas de inodoro y cisterna/depósito de las líneas Andina y Bari de la empresa FERRUM	Costo medio unitario de inodoro y cisterna/depósito de las líneas Andina y Bari de la empresa FERRUM con rentabilidad razonable

Para la comparación de precios con los productos equivalentes a los representativos considerados en los cuadros de costos, se procedió a la limpieza de la base de importaciones con los datos de código y modelo presentado por la empresa PIAZZA en el Cuadro N° 1 del cuestionario al importador de esta CNCE, detectándose productos equivalentes solo para los períodos 2016 y el período enero-abril 2017. Los códigos informados son en todos los casos equivalentes a la línea Bari; B0102 y S01K en el caso de inodoros, B0105 y S01K en el caso de Depósitos, B0102, B0104 y S01B3 en el caso del Bidé, mientras que para el resto de los productos no informó equivalentes ni a la Línea Andina, ni a la Línea Bari. A continuación se presenta una tabla con los precios medios FOB obtenidos para estos códigos de producto.



Tabla N° A.I.8

Precios medios FOB de los artículos equivalentes a los productos representativos (línea BARI)

-en dólares por unidad-

	Inodoros	Depósito	Bidé
2016	23,24.-	15,88.-	14,63.-
Enero-abril 2016	21,80.-	17,32.-	13,35.-
enero-abril 2017	27,60.-	12,21.-	18,30.-

Por otro lado, para la nacionalización de los precios medios FOB de los productos representativos, se consideraron los costos de nacionalización informados y verificados por la firma PIAZZA para los inodoros largos de línea económica (fs. 697), depósito o cisterna de línea económica (fs. 688) y bidé de línea económica (fs. 699), todos ellos equivalentes a la línea BARI de FERRUM.

En la siguiente tabla, se detallan los costos de nacionalización utilizados.

Tabla N° A.I.9

Estructura de nacionalización – Año 2016

	Inodoro	Cisterna	Bidé
Seguro y flete	7,59%	7,43%	11,82%
Derecho de Importación (s/CIF)	18%	18%	18%
Tasa de estadística (s/CIF)	0,50%	0,50%	0,50%
Gastos de Despacho	1%	1%	1%
Gastos de Apertura de Carta de Crédito 180 días s/FOB	-	-	-
Gastos Portuarios	21%	20%	20%
Flete Interno	4%	4%	4%
Otros (hasta depósito de importador)	1%	1%	1%
Coefficiente de nacionalización sin tipo de cambio	1,428	1,416	1,320

Por otro lado se consideró, para las comparaciones de precios presentados en los cuadros N° 7.2, las estructuras de costos de nacionalización presentadas y verificadas por las firmas PIAZZA y CENCOSUD ponderadas por su participación en las importaciones. A continuación, se presenta el coeficiente de nacionalización obtenido:



	Inodoro	Cisterna	Bidé	Lavatorio
Coefficiente de nacionalización obtenidos	1,46	1,45	1,60	1,60

El tipo de cambio considerado para cada período es el que se presenta en la siguiente tabla:

Tabla N° A.I.10
Tipo de cambio

En pesos por dólar

Período	Tipo de Cambio
2014	8,12
2015	9,27
2016	14,78
enero-abril 2016	14,68
enero-abril 2017	15,60

Se consideró, atento a detectarse para algunos de los productos representativos una rentabilidad por encima de la considerada razonable por esta CNCE, realizar, adicionalmente al ingreso medio por ventas observado, una comparación considerando el costo medio unitario, y adicionarle una rentabilidad razonable para el sector ***.

Atento a la baja cobertura detectada en los productos representativos, se consideró realizar el ejercicio de comparar los precios obtenidos por rangos de precios para cada uno de los grupos (línea económica baja equivalente a la Línea Andina, línea económica alta equivalente a la Línea Bari, línea media equivalente a la Línea Adriática y línea alta equivalente a la Línea QUBIQ, versus los precios informados por FERRUM para cada uno de los productos y grupos. Adicionalmente se realizó el ejercicio de una comparación considerando el costo medio unitario, adicionándose una rentabilidad razonable para el sector ***.

En la siguiente tabla se presentan los precios medio FOB obtenidos por rango de precios para cada artículo y sus correspondientes grupos, obtenidos de fuente DGA.



Producto: Inodoro

Grupo

	Económica baja (Andina)	Económica baja (Bari)	Línea media (Adriática)	Línea Alta (QUBIQ)
2014	19,10	-	43,37	-
2015	19,58	26,00	45,96	94,57
2016	20,03	26,82	46,38	98,01
Enero - Abril 2017	17,60	27,60	42,71	86,22

Producto: Depósito o Cisterna

Grupo

	Económica baja (Andina)	Económica baja (Bari)	Línea media (Adriática)	Línea Alta (QUBIQ)
2014	10,00	-	-	-
2015	12,95	24,00	27,00	-
2016	13,54	20,00	27,08	-
Enero - Abril 2017	11,74	-	-	-

Producto: Bidet

Grupo

	Económica baja (Andina)	Económica baja (Bari)	Línea media (Adriática)	Línea Alta (QUBIQ)
2014	17,17	22,00	-	-
2015	18,24	-	26,62	103,80
2016	10,09	21,00	26,69	-
Enero - Abril 2017	17,43	20,78	30,96	-

Producto: Lavatorio

Grupo

	Económica baja (Andina)	Económica baja (Bari)	Línea media (Adriática)	Línea Alta (QUBIQ)
2014	14,95	22,74	33,82	99,27
2015	14,79	22,41	31,53	94,57
2016	14,56	22,14	32,66	98,01
Enero - Abril 2017	14,30	21,37	37,24	86,22



A los fines de efectuar esta comparación, se consideró el costo de nacionalización informado por la firma FERRUM a fs. 44, los que se detallan en la siguiente tabla.

Tabla N° A.I.11
Estructura de nacionalización Artículos Sanitarios

CONCEPTO	Artículos sanitarios de cerámica
	China
Flete y seguro (s/FOB)	8,60%
Derecho de Importación (s/CIF)	18,00%
Tasa de estadística (s/CIF)	0,50%
Gastos de Apertura Carta de Crédito 180 días s/FOB ²⁰	2,00%
Gastos de Despacho (s/CIF)	1,00%
Gastos Portuarios (s/CIF)	12,00%
Otros (Flete hasta deposito Importador y custodia) (s/CIF)	3,77%
COEFICIENTE S/ FOB (dep. importador)	1,597

Adicionalmente, dado que la firma CENCOSUD destacó que importa inodoros onepiece, se consideró apropiado realizar una comparación para este producto, y para detectar los mismos en la base de importaciones informó los códigos y marcas que permitan identificar el producto importado por su empresa (Marca VESSANTI y el modelo Inodoro Galio onepiece c/tapa)²¹. Cabe comentar que para la presente comparación se consideraron las importaciones realizadas por la firma CENCOSUD, atento a que la misma solo importó durante el período bajo análisis este producto. Para el dato de producción nacional se consideraron los precios informados por FERRUM tanto para los inodoros y cisternas línea económica Andina, como para los inodoros y cisterna línea económica Bari. Atento a detectarse para ambas líneas de producto nacional rentabilidades por encima y por debajo de lo considerado razonable por esta CNCE, se consideró presentar una comparación partiendo de los costos de los productos representativos nacionales y aplicarles una rentabilidad razonable para el sector ***.

²⁰ De acuerdo a lo informado por la solicitante, (...) "No es habitual la Carta de Crédito en este tipo de operaciones. Normalmente hay un pago parcial anticipado y el remanente al embarque. El costo de la Carta de Crédito (menos del 2%) equivale aprox. al costo financiero, que no se incluye para no repetir el concepto" (...) (fs.54)

²¹ Estos productos representaron en el 2% de las importaciones, tanto en el año 2016 como en el período enero-abril 2017.



El régimen arancelario correspondiente al producto bajo análisis, según la NCM y los sufijos nacionales correspondientes al SIM, es el que se detalla en la Tabla N° A.I.10.

Tabla N° A.I.12:

Régimen arancelario actual del producto objeto de importaciones

POSICIÓN	PRODUCTO	AEC	DIE	DII
6910	FREGADEROS (PILETAS DE LAVAR), LAVABOS, PEDESTALES DE LAVABO, BAÑERAS, BIDES, INODOROS, CISTERNAS (DEPÓSITOS DE AGUA) PARA INODOROS, URINARIOS Y APARATOS FIJOS SIMILARES, DE CERÁMICA, PARA USOS SANITARIOS.			
6910.10.00	De porcelana	18	18	0
6910.10.00.2	Lavabos	"	"	"
6910.10.00.210	Blancos	"	"	"
6910.10.00.290	Los demás	"	"	"
6910.10.00.4	Pedestales	"	"	"
6910.10.00.410	Blancos	"	"	"
6910.10.00.490	Los demás	"	"	"
6910.10.00.5	Bidés	"	"	"
6910.10.00.510	Blancos	"	"	"
6910.10.00.590	Los demás	"	"	"
6910.10.00.6	Inodoros	"	"	"
6910.10.00.610	Blancos	"	"	"
6910.10.00.690	Los demás	"	"	"
6910.10.00.7	Cisternas	"	"	"
6910.10.00.710	Blancas	"	"	"
6910.10.00.790	Las demás	"	"	"
6910.90.00	Los demás	"	"	"
6910.90.00.2	Lavabos	"	"	"
6910.90.00.210	Blancos	"	"	"
6910.90.00.290	Los demás	"	"	"
6910.90.00.4	Pedestales	"	"	"
6910.90.00.410	Blancos	"	"	"
6910.90.00.490	Los demás	"	"	"
6910.90.00.5	Bidés	"	"	"
6910.90.00.510	Blancos	"	"	"
6910.90.00.590	Los demás	"	"	"
6910.90.00.6	Inodoros	"	"	"
6910.90.00.610	Blancos	"	"	"
6910.90.00.690	Los demás	"	"	"
6910.90.00.7	Cisternas	"	"	"
6910.90.00.710	Blancas	"	"	"
6910.90.00.790	Las demás	"	"	"

¹ Arancel Externo Común

² Derecho de Importación Extrazona

³ Derecho de Importación Intrazona

Fuente: www.tarifar.com (28/08/2017)



Se observó que dichas posiciones arancelarias no presentaron cambios tanto en el Arancel Externo Común (AEC) como el Derecho de Importación Extrazona (DIE) siendo los aranceles los presentados en la tabla A.I.10.

Con respecto a la tasa de estadística, la misma no sufrió modificaciones durante el período analizado, siendo de 0,5 puntos sobre los respectivos valores CIF, con un máximo de US\$ 500. Asimismo, cabe destacar que las importaciones originarias de los Estados miembros del MERCOSUR quedaron exceptuadas del pago de la tasa de estadística por el Decreto Nº 389/95.

En lo que respecta al Régimen de Origen, debe señalarse que para el comercio intrazona de las mercaderías bajo análisis es aplicable el Régimen de Origen establecido por la Decisión 18/03 del Consejo del Mercado Común del MERCOSUR y los Protocolos Adicionales VII y XXII al AAPCE Nº 18, en tanto que las importaciones originarias de Extrazona quedan sujetas al Régimen de Origen dispuesto por la Resolución ex - MEYOSP Nº 763/96 si se dan los supuestos previstos en su artículo 2º, incisos a9, b) y c).²²

Con fecha 7 de septiembre de 2012 se elimina la exigencia de LAPI. Por Res. MEFP Nº 505/2012.

A continuación se presentan los valores criterios vigentes para las posiciones objeto de investigación, los mismos fueron establecidos por Nota Externa DGA Nº 91/08 con fecha de publicación en el B.O el 20 de Octubre de 2008.

²² El artículo 2º de la resolución ex MEYOSP Nº 763/96 establece que la Autoridad de Aplicación podrá disponer la presentación de un Certificado de Origen en los siguientes casos:

- a) Cuando el origen de la mercadería cuya importación para consumo se solicita de derecho a la aplicación de preferencias arancelarias o tratamientos diferenciales, incluso en las importaciones de mercaderías originarias de países sin derecho a recibir el trato de Nación Más Favorecida pero que lo gozan en virtud de una decisión unilateral de la República Argentina, quedando excluidos los supuestos contemplados en el artículo 3º (importaciones de mercaderías originarias de los países integrantes del Mercado Común del Sur – MERCOSUR – o de la Asociación Latinoamericana de Integración – ALADI – con los cuales la República Argentina hubiere suscripto Acuerdos de Complementación Económica, las que se ajustarán a los requisitos de origen que se hubieren convenido en dichos Acuerdos).
- b) Cuando la mercadería este sujeta a la aplicación de derechos antidumping, compensatorios o específicos o medidas de salvaguardia, quedando también contempladas las importaciones sujetas a dichos tratamientos en razón de ser originarias de países a los que no se otorga el trato de Nación Más Favorecida.
- c) Cuando el origen de la mercadería deba acreditarse a los fines estadísticos.



PA N.C.M	Descripción de la mercadería	FOB us\$	Unidad	Grupos de Origen
6910.10.00	Inodoros.	12,00	Unidad	GR4
6910.10.00	Lavabos.	12,00	Unidad	GR4
6910.10.00	Cisternas.	12,00	Unidad	GR4
6910.10.00	Pedestales.	9,75	Unidad	GR4
6910.10.00	Bidés.	12,75	Unidad	GR4
6910.90.00	Inodoros	12,00	Unidad	GR4
6910.90.00	Lavabos.	12,00	Unidad	GR4
6910.90.00	Cisternas	12,00	Unidad	GR4
6910.90.00	Pedestales	9,75	Unidad	GR4
6910.90.00	Bidés	12,75	Unidad	GR4

*GRUPO 4: COREA DEMOCRÁTICA; COREA REPUBLICANA, CHINA, FILIPINAS, HONG KONG, INDIA, INDONESIA, MALASIA, PAKISTAN, TAIWAN, THAILANDIA, SINGAPUR, VIETNAM

Las mercaderías que ingresan por las posiciones arancelarias NCM 6910.10.00 y 6910.90.00 se gestionan a través del **Sistema Integral de Monitoreo de Importaciones (SIMI)**, citadas en el Anexo III de la Resolución MP N° 5/15, quedando sujetas a la tramitación de **Licencias No Automáticas de Importación**.

Cuadro N° 8: Consumo Aparente

Para la confección del presente cuadro se consideraron los siguientes datos:

Ventas de producción nacional, se consideraron las ventas al mercado interno informadas por la firma FERRUM, mientras que como ventas del "Resto" se consideró la producción del "Resto de los productores" menos las exportaciones del resto de los productores. Para esto último se procedió a restar de las exportaciones totales nacionales, las informadas por la firma peticionante.

Como ventas de importaciones se consideró el total de las importaciones presentadas en los Cuadros N°5, considerando que las existencias fueron nulas.

Cuadro N° 9: Relación importaciones / producción nacional

La relación entre las importaciones objeto de investigación y la producción nacional de artículos sanitarios fue calculada como el cociente de ambas variables, multiplicado por 100 (Cuadros N° 5.a y N° 1).



En algunos cuadros de este informe se utilizan algunas de las siguientes convenciones:

General

- s/d:** Sin dato.
- s/op:** Sin operación. Corresponde a cuadros de Precios, en cantidades y valores corresponde "0".
- n/c:** No corresponde. Se refiere a periodos donde la empresa no fabricaba aún el producto o modelo en cuestión. En la práctica puede ser "0" ó "s/op" pero dicho resultado no deriva de fluctuaciones económicas o estacionales sino de la ausencia de producción.
- d/c:** Dato contradictorio.
- s/v:** Sin variación.
- No se puede efectuar el cálculo. Se aplica en casos en que el cálculo resulta en una indeterminación - ej. Cociente con divisor cero- o donde los datos no permiten efectuar la operación -ej. Cociente entre dato no numérico y número-.

Participaciones

- La suma de las participaciones puede no coincidir con los totales y subtotales por razones de redondeo.

Confidencialidad

- En la versión confidencial de este informe se presenta en *Itálica y negrita* la información confidencial. En la versión pública de este informe, que se incorpora al expediente, dicha información se presenta con asteriscos.

Variaciones

- Las variaciones corresponden al mismo período de cada año, excepto especificaciones particulares.

Periodo de Referencia

- BASES** El período de referencia se muestra en el área sombreada.

[Handwritten signatures and initials]

**Cuadro N° 1
CONDICIÓN DE LA INDUSTRIA**

EMPRESA: FERRUM

	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Ene-Abr 2016	Ene-Abr 2017	Var. Año 2015 / Año 2014	Var. Año 2016 / Año 2015	Var. Ene-Abr 2016 / Ene-Abr 2017
Producción Nacional (en unidades)	3.791.000	3.850.000	3.850.000	3.500.000	1.225.000	910.000	2%	-9%	-26%
Producción de FERRUM (en unidades)	2.057.109	2.107.736	2.107.736	2.054.398	718.610	529.336	2%	-3%	-26%
Participación de la producción de FERRUM (en porcentajes)	54	55	55	59	59	58			
Existencias de FERRUM (en unidades)	260.074	307.319	272.320	591.792	367.868	516.730	-11%	117%	40%
Ventas al Mercado Interno de FERRUM									
En unidades	1.908.708	2.049.518	1.679.203		612.956	549.143	7%	-18%	-10%
En valores (\$)	847.625.664	1.206.729.157	1.242.564.497		442.242.212	423.943.142	42%	3%	-4%
Ingreso Medio (\$ por unidades)	444	589	740		721	772	33%	26%	7%
Relación existencias/ ventas (en meses de ventas promedio)	2	2	4		2	4			
Exportaciones de FERRUM (en unidades)	63.647	64.111	72.030		12.740	34.893	1%	12%	174%
Coefficiente de exportación de FERRUM (en porcentajes)	3	3	3,5		2	6,6			
Exportaciones totales nacionales**									
En unidades	79.356	79.461	86.416		15.703	36.958	0,13%	9%	135%
Capacidad de Producción Nacional (en unidades)	4.500.000	4.500.000	4.500.000		1.500.000	1.500.000	s/v	s/v	s/v
Grado de utilización de la capacidad de Producción Nacional (en porcentajes)	84	86	78		82	61	2%	-9%	-26%
Capacidad de Producción de FERRUM (en unidades)	2.700.000	2.700.000	2.700.000		900.000	900.000	s/v	s/v	s/v
Grado de utilización de la capacidad de Producción de FERRUM (en porcentajes)	76	78	76		80	59			
Empleo de FERRUM									
Cantidad de Empleados: Área de producción	1.113	1.191	1.122		1.220	1.023	7%	-6%	-16%
Promedio Anual de Salarios Abonados (\$)	173.856.513	253.302.909	324.928.402		104.837.359	114.949.676	46%	28%	10%
Salario medio Mensual (en \$ por empleado)	13.017	17.723	24.133		21.483	28.091	36%	36%	31%
Producto Físico Medio del Empleo (en unidades por empleado por año/periodo)	1.848	1.770	1.831		1.767	1.552	-4%	3%	-12%

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



[Handwritten signatures]



Cuadro N° 2.1.a

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: INODORO CORTO ANDINA - Código IFA B
 Este modelo representó el 11,45% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales	15%		14%		12%		14%		34%	6%	33%
Arcillas y caolines	3%		3%		3%		3%		59%	-3%	37%
Yeso y talco	1%		1%		1%		1%		-17%	5%	12%
Drogas y otros minerales	5%		5%		4%		5%		46%	7%	27%
Gas	2%		2%		2%		3%		30%	28%	69%
Materiales de Embalaje y Protección	3%		3%		2%		3%		19%	5%	32%
Otros materiales nacionales	1%		1%		0%		1%		28%	1%	32%
Insumos importados	3%		4%		3%		3%		88%	-14%	28%
Arcillas y caolines	2%		2%		2%		2%		79%	-14%	29%
Yeso y talco	0%		0%		0%		0%		85%	-6%	26%
Drogas y otros minerales	1%		2%		1%		1%		102%	-14%	26%
Mano de obra directa	17%		17%		19%		20%		21%	40%	22%
Costos variables de fabricación	19%		16%		19%		19%		-17%	131%	26%
Energía eléctrica	2%		1%		2%		2%		-32%	61%	45%
Combustibles	2%		1%		1%		1%				
Desperdicios	0%		0%		0%		0%				
Mano de obra indirecta	9%		10%		10%		10%				
Otros costos variables de fabricación	6%		4%		6%		6%		54%	22%	18%
Royalties	0%		0%		0%		0%		1%	55%	22%
Otras Transferencias	0%		0%		0%		0%				
Gastos Variables de Comercialización	5%		4%		5%		4%		34%	31%	9%
Fletes	3%		3%		3%		3%		24%	28%	11%
TOTAL COSTOS VARIABLES	62%		56%		61%		63%		35%	26%	6%
Costos fijos de Fabricación	26%		29%		28%		24%		61%	16%	3%
Mano de obra indirecta	14%		17%		17%		15%		74%	17%	10%
Mantenimiento	2%		1%		1%		1%		-2%	25%	-42%
Depreciación	2%		2%		2%		2%		49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción	8%		8%		8%		6%		56%	17%	-7%
Otros	12%		14%		11%		13%		60%	-1%	40%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	0%		0%		0%		0%				
Administrativos	8%		8%		9%		8%		39%	36%	13%
Fijos de comercialización	5%		4%		5%		5%		21%	30%	23%
Otros	-1%		1%		-2%		0%				
TOTAL COSTOS FIJOS	38%		42%		39%		37%		61%	10%	14%
COSTO MEDIO UNITARIO	100%		100%		100%		100%		45%	20%	20%
PRECIO DE VENTA		274,02		367,94		481,10		509,71			
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)							
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and marks]



Cuadro Nº 2.1.a (Cont.)
Diferencias en valores absolutos
 Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	35%	***	32%
Otros Costos	17%	***	31%
Mano de Obra Directa	16%	***	22%
Insumos Nacionales	11%	***	7%
Costos Var. de Fabricación	9%	***	4%
Insumos Importados	6%	***	4%
Gastos Var. de Comercialización	3%	***	0%
Fletes	2%	***	0%
Royalties	0%	***	100%
Otras Transferencias	0%	***	
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACIÓN NETA			

Mano de Obra Directa	***	81%
Costos Var. de Fabricación	***	19%
Costos Fijos de Fabricación	***	100%
Gastos Var. de Comercialización		
Insumos Nacionales		
Fletes		
Royalties		
Otras Transferencias		
VARIACIONES POSITIVAS		
Insumos Importados	***	
Otros Costos	***	
VARIACIONES NEGATIVAS		
VARIACIÓN NETA	***	

2017/2016	
\$	Participación
Mano de Obra Directa	24%
Otros Costos	23%
Insumos Nacionales	21%
Costos Var. de Fabricación	20%
Costos Fijos de Fabricación	4%
Insumos Importados	4%
Gastos Var. de Comercialización	2%
Fletes	2%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

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



Quadro N° 2.1.b
 EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: DEPOSITO DE COLGAR ANDINA - Código DPCXF B
 Este modelo representó el 9,78% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		20%		17%		16%		3%	25%	10%	25%
Arcillas y caolines		3%		0%		0%		0%	42%	12%	24%
Yeso y balco		4%		4%		2%		0%	23%	-8%	64%
Drogas y otros minerales		2%		2%		2%		2%	30%	-37%	118%
Gas		7%		6%		4%		4%	-1%	53%	61%
Materiales de Embalaje y Protección		4%		4%		6%		6%	13%	-7%	30%
Otros materiales nacionales		10%		11%		10%		10%	38%	62%	-19%
Insumos importados									50%	10%	13%
Arcillas y caolines		2%		2%		2%		2%	54%	-5%	14%
Yeso y balco		0%		0%		0%		0%	44%	20%	20%
Drogas y otros minerales		1%		1%		0%		0%	48%	10%	12%
Valvulas-Boyas-Palanca		8%		8%		8%		8%	49%	-3%	0%
Mano de obra directa		12%		11%		15%		15%	48%	14%	12%
Costos variables de fabricación		13%		10%		12%		13%	32%	51%	22%
Energía eléctrica		1%		1%		1%		1%	16%	41%	26%
Combustibles		1%		0%		0%		0%	-30%	148%	21%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	-28%	39%	82%
Mano de obra indirecta		6%		6%		6%		6%	54%	21%	25%
Otros costos variables de fabricación		5%		3%		4%		4%	-8%	59%	23%
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		5%		5%		6%		6%	36%	29%	5%
Fletes		4%		3%		4%		3%	25%	25%	7%
TOTAL COSTOS VARIABLES		64%		59%		62%		63%	29%	26%	8%
Costos fijos de Fabricación		22%		25%		24%		21%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		12%		15%		15%		14%	74%	17%	10%
Mantenimiento		2%		1%		1%		1%	-2%	25%	-42%
Depreciación		2%		2%		2%		2%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		7%		7%		7%		6%	56%	17%	-7%
Otros		14%		16%		13%		15%	62%	-3%	35%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		9%		9%		11%		10%	40%	34%	8%
Fijos de comercialización		6%		5%		6%		6%	22%	27%	18%
Otros		-1%		2%		-3%		0%	61%	8%	14%
TOTAL COSTOS FIJOS		36%		41%		38%		37%	61%	8%	14%
COSTO MEDIO UNITARIO		100%		100%		100%		100%	41%	19%	18%
PRECIO DE VENTA	380,50		515,14		659,05		671,11		35%	28%	2%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113 (*)								
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and initials]



Cuadro Nº 2.1.b (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

	2015/2014		2016/2015	
	\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	***	33%	***	30%
Otros Costos	***	22%	***	22%
Insumos Importados	***	12%	***	20%
Insumos Nacionales	***	12%	***	9%
Mano de Obra Directa	***	10%	***	8%
Costos Var. de Fabricación	***	5%	***	5%
Gastos Var. de Comercialización	***	5%	***	4%
Fletes	***	2%	***	0%
Royalties	***	0%	***	0%
Otras Transferencias	***	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	100%	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***		***	100%
VARIACION NETA	***		***	100%

	2017/2016	
	\$	Participación
Otros Costos	***	26%
Insumos Nacionales	***	23%
Mano de Obra Directa	***	18%
Costos Var. de Fabricación	***	18%
Insumos Importados	***	7%
Costos Fijos de Fabricación	***	4%
Gastos Var. de Comercialización	***	2%
Fletes	***	1%
Royalties	***	0%
Otras Transferencias	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	
VARIACION NETA	***	

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



Cuadro N° 2.1.c
 EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: BIDET ANDINA 3 AGUJEROS- Código BEA3 B
 Este modelo representó el 6,16% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		14%		13%		11%		12%	37%	5%	35%
Arcillas y caolines		3%		3%		2%		2%	54%	1%	30%
Yeso y talco		1%		1%		1%		1%	24%	4%	36%
Drogas y otros minerales		4%		4%		4%		4%	51%	3%	27%
Gas		2%		1%		1%		2%	18%	27%	69%
Materiales de Embalaje y Protección		3%		3%		2%		3%	18%	5%	37%
Otros materiales nacionales		1%		1%		1%		0%	43%	-1%	12%
Insumos importados		3%		3%		2%		2%	81%	-15%	21%
Arcillas y caolines		2%		2%		1%		1%	65%	-15%	20%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	105%	-7%	26%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	112%	-15%	23%
Mano de obra directa		17%		17%		19%		20%	45%	38%	26%
Costos variables de fabricación		19%		17%		20%		22%	29%	45%	31%
Energía eléctrica		1%		1%		2%		2%	-21%	136%	29%
Combustibles		2%		0%		0%		0%	-13%	69%	74%
Desperdicios		9%		10%		11%		11%	65%	29%	26%
Mano de obra indirecta		6%		4%		6%		6%	2%	61%	29%
Otros costos variables de fabricación		0%		0%		0%		0%			
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otras Transferencias		5%		4%		5%		4%	35%	30%	10%
Gastos Variables de Comercialización		3%		3%		3%		3%	24%	26%	12%
Fletes		61%		57%		61%		63%	38%	29%	7%
TOTAL COSTOS VARIABLES											
Costos fijos de Fabricación		27%		29%		28%		24%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		15%		17%		17%		15%	74%	17%	10%
Mantenimiento		2%		2%		1%		1%	-2%	25%	-42%
Depreciación		8%		8%		8%		8%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		13%		14%		11%		13%	56%	17%	-7%
Otros		0%		0%		0%		0%	61%	-2%	41%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		8%		8%		9%		8%	40%	35%	13%
Administrativos		5%		5%		4%		5%	21%	28%	23%
Fijos de comercialización		-1%		1%		-2%		0%	61%	10%	14%
Otros		39%		43%		39%		37%			
TOTAL COSTOS FIJOS											
COSTO MEDIO UNITARIO		100%		100%		100%		100%	47%	21%	22%
PRECIO DE VENTA	275,34		371,24		479,76		509,81		35%	29%	6%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113 (*)								
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

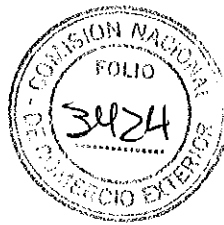
(*) Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and initials]

Cuadro N° 2.1.c (Cont.)
Diferencias en valores absolutos
 Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	35%	Costos Var. de Fabricación	35%
Otros Costos	16%	Mano de Obra Directa	30%
Mano de Obra Directa	16%	Costos Fijos de Fabricación	22%
Costos Var. de Fabricación	12%	Gastos Var. de Comercialización	6%
Insumos Nacionales	11%	Fletes	4%
Insumos Importados	5%	Insumos Nacionales	3%
Gastos Var. de Comercialización	3%	Royalties	0%
Fletes	2%	Otras Transferencias	0%
Royalties	0%	VARIACIONES POSITIVAS	100%
Otras Transferencias	0%	Insumos Importados	61%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	Otros Costos	39%
VARIACIONES NEGATIVAS		VARIACIONES NEGATIVAS	100%
VARIACIÓN NETA		VARIACIÓN NETA	

2017/2016	
\$	Participación
Costos Var. de Fabricación	29%
Mano de Obra Directa	23%
Otros Costos	21%
Insumos Nacionales	18%
Costos Fijos de Fabricación	4%
Insumos Importados	2%
Gastos Var. de Comercialización	2%
Fletes	2%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	



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

ADP
 [Handwritten signatures]

Cuadro N° 2.1.d

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: LAVATORIO ANDINA 3 AGUJEROS- Código LEA3 B

Este modelo representó el 3,85% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.

En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insurnos nacionales	15%	***	13%	***	12%	***	14%	***	23%	13%	26%
Arcillas y caolines	3%	***	3%	***	3%	***	3%	***	33%	5%	20%
Yeso y talco	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***	-99%	-4%	26%
Drogas y otros minerales	5%	***	5%	***	4%	***	5%	***	29%	8%	19%
Gas	2%	***	2%	***	2%	***	3%	***	15%	33%	60%
Materiales de Embalaje y Protección	4%	***	3%	***	3%	***	3%	***	17%	16%	23%
Otros materiales nacionales	1%	***	1%	***	1%	***	1%	***	23%	15%	15%
Insurnos importados	3%	***	4%	***	3%	***	3%	***	91%	-10%	22%
Arcillas y caolines	2%	***	3%	***	2%	***	2%	***	90%	-11%	25%
Yeso y talco	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***	58%	-3%	18%
Drogas y otros minerales	1%	***	2%	***	1%	***	1%	***	95%	-9%	17%
Mano de obra directa	15%	***	14%	***	17%	***	17%	***	35%	45%	20%
Costos variables de fabricación	16%	***	13%	***	15%	***	15%	***	19%	34%	21%
Energía eléctrica	2%	***	1%	***	2%	***	2%	***	-25%	136%	21%
Combustibles	1%	***	0%	***	0%	***	0%	***	-80%	0%	63%
Desperdicios	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***			
Mano de obra indirecta	7%	***	8%	***	7%	***	8%	***	57%	14%	19%
Otros costos variables de fabricación	6%	***	4%	***	5%	***	5%	***	-5%	50%	21%
Royalties	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***			
Otras Transferencias	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***			
Gastos Variables de Comercialización	4%	***	4%	***	4%	***	4%	***	36%	31%	5%
Fletes	3%	***	2%	***	3%	***	2%	***	25%	27%	7%
TOTAL COSTOS VARIABLES	56%	***	50%	***	54%	***	56%	***	30%	27%	6%
Costos fijos de Fabricación	34%	***	38%	***	36%	***	32%	***	61%	18%	3%
Mano de obra indirecta	18%	***	22%	***	22%	***	21%	***	74%	17%	10%
Mantenimiento	2%	***	2%	***	2%	***	1%	***	-2%	25%	-42%
Depreciación	3%	***	3%	***	2%	***	2%	***	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción	10%	***	11%	***	11%	***	9%	***	56%	17%	-7%
Otros	11%	***	12%	***	10%	***	12%	***	63%	-2%	35%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	0%	***	0%	***	0%	***	0%	***			
Administrativos	7%	***	7%	***	8%	***	7%	***	41%	36%	9%
Fijos de comercialización	5%	***	4%	***	4%	***	4%	***	23%	29%	19%
Otros	-1%	***	1%	***	-2%	***	0%	***			
TOTAL COSTOS FIJOS	44%	***	50%	***	46%	***	44%	***	61%	11%	10%
COSTO MEDIO UNITARIO	100%	***	100%	***	100%	***	100%	***	44%	19%	15%
PRECIO DE VENTA		186,52		253,94		330,12		336,84		36%	2%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)							
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											



(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and marks]



Cuadro N° 2.1.d (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	47%	***	31%
Otros Costos	15%	***	30%
Mano de Obra Directa	12%	***	22%
Insumos Nacionales	8%	***	8%
Costos Var. de Fabricación	7%	***	6%
Insumos Importados	7%	***	3%
Gastos Var. de Comercialización	3%	***	0%
Fletes	2%	***	0%
Royalties	0%	***	100%
Otras Transferencias	0%	***	69%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS		VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACION NETA		VARIACION NETA	

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	23%
Mano de Obra Directa	22%
Insumos Nacionales	21%
Costos Var. de Fabricación	20%
Costos Fijos de Fabricación	7%
Insumos Importados	5%
Gastos Var. de Comercialización	1%
Fletes	1%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACION NETA	

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

Cuadro N° 2.1.e

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: COLUMINA ANDINA BLANCO- Código CTF B

Este modelo representó el 2,8% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.

En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales	13%		11%		10%		12%		22%	11%	28%
Arcillas y caolines	3%		3%		2%		3%		33%	4%	21%
Yeso y talco	0%		0%		0%		0%		17%	10%	26%
Drogas y otros minerales	5%		4%		4%		4%		23%	5%	20%
Gas	2%		2%		2%		2%		13%	31%	61%
Materiales de Embalaje y Protección	3%		2%		2%		2%		15%	18%	21%
Otros materiales nacionales	1%		0%		0%		0%		25%	1%	23%
Insumos importados	3%		4%		3%		3%		95%	-11%	24%
Arcillas y caolines	2%		3%		2%		2%		94%	-13%	26%
Yeso y talco	0%		0%		0%		0%		38%	-4%	20%
Drogas y otros minerales	1%		1%		1%		1%		98%	-8%	18%
Mano de obra directa	14%		13%		15%		16%		35%	42%	21%
Costos variables de fabricación	15%		12%		14%		14%		18%	31%	22%
Energía eléctrica	2%		1%		2%		2%		-30%	140%	21%
Combustibles	1%		0%		0%		0%		-37%	-1%	62%
Desperdicios	0%		0%		0%		0%		57%	10%	21%
Mano de obra indirecta	7%		7%		7%		7%		-5%	48%	21%
Otros costos variables de fabricación	6%		4%		5%		5%				
Royalties	0%		0%		0%		0%				
Otras Transferencias	0%		0%		0%		0%				
Gastos Variables de Comercialización	4%		3%		4%		3%		32%	31%	7%
Fletes	3%		2%		2%		2%		22%	28%	9%
TOTAL COSTOS VARIABLES	51%		45%		48%		51%		26%	26%	6%
Costos fijos de Fabricación	40%		44%		43%		39%		61%	16%	3%
Mano de obra indirecta	22%		26%		26%		25%		74%	17%	10%
Mantenimiento	3%		2%		2%		1%		-2%	25%	-42%
Depreciación	3%		4%		3%		3%		49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción	12%		13%		13%		10%		56%	17%	-7%
Otros	10%		10%		9%		10%		58%	-1%	37%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	0%		0%		0%		0%				
Administrativos	6%		6%		7%		7%		37%	36%	10%
Fijos de comercialización	4%		3%		4%		4%		19%	29%	20%
Otros	-1%		1%		-2%		0%				
TOTAL COSTOS FIJOS	49%		55%		52%		49%		60%	12%	9%
COSTO MEDIO UNITARIO	140,22		185,61		242,17		250,94		44%	19%	15%
PRECIO DE VENTA									32%	30%	4%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113		113		113				
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											



(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL, para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre. Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and initials]



Cuadro N° 2.1.e (Cont.)
Diferencias en valores absolutos
 Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	55%	Costos Fijos de Fabricación	37%
Otros Costos	13%	Mano de Obra Directa	29%
Mano de Obra Directa	11%	Costos Var. de Fabricación	20%
Insumos Nacionales	7%	Insumos Nacionales	6%
Costos Var. de Fabricación	6%	Gastos Var. de Comercialización	5%
Insumos Importados	6%	Fletes	3%
Gastos Var. de Comercialización	3%	Royalties	0%
Fletes	1%	Otras Transferencias	0%
Royalties	0%	VARIACIONES POSITIVAS	100%
Otras Transferencias	0%		
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS		Insumos Importados	76%
VARIACION NETA		Otros Costos	24%
		VARIACIONES NEGATIVAS	100%
		VARIACION NETA	

2017/2016	
\$	Participación
Mano de Obra Directa	22%
Otros Costos	22%
Costos Var. de Fabricación	20%
Insumos Nacionales	19%
Costos Fijos de Fabricación	9%
Insumos Importados	4%
Gastos Var. de Comercialización	2%
Fletes	1%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACION NETA	

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



Cuadro N° 2.2.a
 EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: INODORO LARGO BARI - Código IKLM B
 Este modelo representó el 6,63% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		16%		15%		13%		14%	40%	1%	32%
Arcillas y caolines		3%		3%		3%		3%	61%	16%	3%
Yeso y talco		1%		1%		1%		1%	74%	17%	10%
Drogas y otros minerales		5%		5%		4%		4%	-2%	25%	-42%
Gas		2%		2%		2%		2%	49%	-5%	14%
Materiales de Embalaje y Protección		3%		2%		2%		2%	56%	17%	-7%
Otros materiales nacionales		2%		2%		2%		2%	62%	-4%	30%
Insumos importados		3%		4%		3%		3%	40%	33%	5%
Arcillas y caolines		2%		2%		1%		1%	22%	26%	14%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	61%	17%	16%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	47%	27%	21%
Mano de obra directa		16%		16%		19%		19%	35%	25%	25%
Costos variables de fabricación		17%		15%		19%		20%	5%	59%	29%
Combustibles		2%		2%		2%		2%	-8%	80%	77%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	67%	23%	22%
Mano de obra indirecta		9%		10%		11%		11%	5%	28%	22%
Otros costos variables de fabricación		5%		4%		5%		5%	35%	24%	3%
Royalties		0%		0%		0%		0%	39%	24%	6%
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		7%		4%		5%		4%			
Fletes		5%		61%		65%		66%			
TOTAL COSTOS VARIABLES		65%		61%		65%		66%			
Costos fijos de Fabricación		16%		18%		17%		15%			
Mano de obra indirecta		1%		1%		1%		1%			
Mantenimiento		1%		1%		1%		1%			
Depreciación		5%		5%		5%		5%			
Otros Costos fijos de producción		19%		21%		17%		19%			
Otros		0%		0%		0%		0%			
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		13%		12%		14%		12%			
Administrativos		8%		7%		7%		7%			
Fijos de comercialización		-2%		2%		-4%		0%			
Otros		35%		39%		35%		34%			
TOTAL COSTOS FIJOS		100%		100%		100%		100%			
COSTO MEDIO UNITARIO		702,01		949,68		1.207,22		1.185,31			
PRECIO DE VENTA											
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)		113 (*)		113 (*)			

IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100
 (*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



Cuadro N° 2.2.a (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

	2015/2014		2016/2015	
	\$	Participación	\$	Participación
Otros Costos	***	25%	***	38%
Costos Fijos de Fabricación	***	21%	***	31%
Mano de Obra Directa	***	16%	***	15%
Insumos Nacionales	***	13%	***	10%
Costos Var. de Fabricación	***	12%	***	6%
Gastos Var. de Comercialización	***	5%	***	1%
Insumos Importados	***	4%	***	0%
Fletes	***	3%	***	0%
Royalties	***	0%	***	100%
Otras Transferencias	***	0%		
VARIACIONES POSITIVAS	***	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS	***			
VARIACIÓN NETA	***			

	2017/2016	
	\$	Participación
Costos Var. de Fabricación	***	27%
Otros Costos	***	25%
Insumos Nacionales	***	21%
Mano de Obra Directa	***	20%
Insumos Importados	***	3%
Costos Fijos de Fabricación	***	2%
Fletes	***	1%
Gastos Var. de Comercialización	***	0%
Royalties	***	0%
Otras Transferencias	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	
VARIACIÓN NETA	***	

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



Cuadro N° 2.2.b

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: DEPOSITO DE APOYAR BARI BLANCO- Código DKM6F B + DKW6F
Este modelo representó el 6,4% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CIMU	Pesos	Part. s/CIMU	Pesos	Part. s/CIMU	Pesos	Part. s/CIMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		22%		14%		12%		2%	-11%	10%	30%
Arcillas y caolines		0%		0%		2%		0%	48%	20%	18%
Yeso y talco		2%		2%		0%		0%	34%	16%	24%
Drogas y otros minerales		1%		1%		2%		2%	39%	16%	15%
Gas		4%		4%		1%		1%	28%	38%	48%
Materiales de Embalaje y Protección		12%		4%		3%		3%	33%	4%	11%
Valvulas-Boyas-Palanca		1%		1%		3%		3%	-53%	3%	62%
Otros materiales nacionales		1%		1%		1%		1%	56%	7%	30%
Insumos importados		1%		8%		7%		7%	709%	9%	13%
Arcillas y caolines		1%		1%		1%		1%	85%	-11%	9%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	47%	8%	5%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%	92%	-20%	4%
Valvulas-Boyas-Palanca		0%		6%		6%		6%	43%	15%	14%
Mano de obra directa		15%		15%		17%		17%	32%	44%	12%
Costos variables de fabricación		18%		17%		21%		21%	-19%	120%	14%
Energía eléctrica		1%		1%		1%		1%	-0,1%	38%	48%
Combustibles		1%		1%		1%		1%	49%	61%	12%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	13%	41%	13%
Mano de obra indirecta		11%		11%		15%		15%			
Otros costos variables de fabricación		4%		4%		4%		4%			
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otros Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		6%		6%		6%		6%	35%	26%	0,2%
Fletes		5%		4%		4%		4%	24%	22%	2%
TOTAL COSTOS VARIABLES		67%		63%		68%		68%	34%	33%	9%
Costos fijos de Fabricación		15%		17%		16%		16%	61%	18%	3%
Mano de obra indirecta		8%		10%		10%		10%	74%	17%	10%
Mantenimiento		1%		1%		1%		1%	-2%	25%	-42%
Depreciación		1%		1%		1%		1%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		5%		5%		5%		5%	58%	17%	-7%
Otros		18%		20%		15%		17%	61%	-5%	28%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		12%		11%		12%		11%	40%	30%	3%
Fijos de comercialización		7%		6%		6%		6%	22%	24%	13%
Otros		-2%		2%		-5%		-5%	61%	4%	15%
TOTAL COSTOS FIJOS		33%		37%		32%		32%	61%	4%	15%
COSTO MEDIO UNITARIO		100%		100%		100%		100%	43%	22%	15%
PRECIO DE VENTA	669,78		903,91		1.129,42		1.095,35		35%	25%	-3%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113 (*)								
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



Cuadro Nº 2.2.b (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2016/2015	
\$	Participación
***	41%
***	28%
***	12%
***	7%
***	6%
***	4%
***	3%
***	0%
***	0%
***	100%

Costos Var. de Fabricación
Mano de Obra Directa
Costos Fijos de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Insumos Nacionales
Fletes
Insumos Importados
Royalties
Otras Transferencias
VARIACIONES POSITIVAS

***	100%
***	100%

Otros Costos
VARIACIONES NEGATIVAS

VARIACIÓN NETA

2015/2014	
\$	Participación
***	24%
***	21%
***	21%
***	14%
***	13%
***	5%
***	3%
***	0%
***	0%
***	100%

Otros Costos
Insumos Importados
Costos Fijos de Fabricación
Mano de Obra Directa
Costos Var. de Fabricación
Gastos Var. de Comercialización
Fletes
Royalties
Otras Transferencias
VARIACIONES POSITIVAS

***	100%
***	100%

Insumos Nacionales
VARIACIONES NEGATIVAS

VARIACIÓN NETA

2017/2016	
\$	Participación
***	30%
***	25%
***	21%
***	15%
***	6%
***	3%
***	1%
***	0.1%
***	0%
***	0%
***	100%

Otros Costos
Insumos Nacionales
Costos Var. de Fabricación
Mano de Obra Directa
Insumos Importados
Costos Fijos de Fabricación
Fletes
Gastos Var. de Comercialización
Royalties
Otras Transferencias
VARIACIONES POSITIVAS

VARIACIONES NEGATIVAS

VARIACIÓN NETA

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



Cuadro N° 2.2.c
EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: BIDET BARI 3 AGUJEROS- Código BKM3 B
 Este modelo representó el 3,97% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		15%		14%		13%		14%	32%	21%	15%
Arcillas y caolines		3%		3%		3%		3%	45%	21%	12%
Yeso y talco		1%		1%		1%		1%	17%	25%	15%
Drogas y otros minerales		5%		4%		4%		4%	39%	24%	10%
Gas		2%		1%		2%		2%	12%	53%	46%
Materiales de Embalaje y Protección		2%		2%		2%		2%	8%	48%	19%
Otros materiales nacionales		2%		3%		2%		2%	47%	-25%	-4%
Insumos importados		3%		3%		3%		3%	65%	3%	5%
Arcillas y caolines		2%		2%		2%		2%	56%	2%	4%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	74%	12%	9%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	79%	3%	6%
Mano de obra directa		20%		19%		22%		21%	36%	42%	7%
Costos variables de fabricación		21%		18%		22%		23%	23%	58%	12%
Energía eléctrica		2%		1%		2%		2%	-26%	163%	11%
Combustibles		0%		0%		0%		0%	-18%	95%	52%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	53%	37%	7%
Mano de obra indirecta		11%		12%		13%		12%	-4%	86%	11%
Otros costos variables de fabricación		6%		4%		6%		6%			
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		6%		5%		5%		5%	34%	27%	3%
Fletes		4%		4%		3%		3%	24%	23%	5%
TOTAL COSTOS VARIABLES		68%		63%		69%		68%	32%	37%	9%
Costos fijos de Fabricación		17%		20%		18%		17%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		9%		11%		11%		11%	74%	17%	10%
Mantenimiento		1%		1%		1%		1%	-2%	-25%	-42%
Depreciación		1%		2%		1%		1%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		5%		6%		5%		5%	56%	17%	-7%
Otros		15%		17%		13%		15%	60%	-5%	33%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		10%		10%		10%		10%	39%	31%	7%
Fijos de comercialización		6%		5%		5%		6%	21%	25%	16%
Otros		-1%		2%		-3%		0%			
TOTAL COSTOS FUOS		32%		37%		31%		32%	61%	6%	15%
COSTO MEDIO UNITARIO		514,91		691,33		870,47		872,33	41%	26%	12%
PRECIO DE VENTA									34%	26%	0,2%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)		113 (*)		113 (*)			
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL, para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCI sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



Cuadro N° 2.2.c (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
	\$	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	***	***	39%
Otros Costos	***	***	31%
Mano de Obra Directa	***	***	11%
Insumos Nacionales	***	***	11%
Costos Var. de Fabricación	***	***	5%
Gastos Var. de Comercialización	***	***	3%
Insumos Importados	***	***	0,3%
Fletes	***	***	0%
Royalties	***	***	0%
Otras Transferencias	***	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	100%
VARIACION NETA	***	***	

2015/2014		2016/2015	
	\$	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	***	***	25%
Otros Costos	***	***	22%
Mano de Obra Directa	***	***	18%
Insumos Nacionales	***	***	12%
Costos Var. de Fabricación	***	***	12%
Gastos Var. de Comercialización	***	***	5%
Insumos Importados	***	***	5%
Fletes	***	***	2%
Royalties	***	***	0%
Otras Transferencias	***	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	
VARIACION NETA	***	***	

2015/2014		2016/2015	
	\$	\$	Participación
Otros Costos	***	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	100%
VARIACION NETA	***	***	

2017/2016		2018/2017	
	\$	\$	Participación
Otros Costos	***	***	36%
Costos Var. de Fabricación	***	***	24%
Insumos Nacionales	***	***	17%
Mano de Obra Directa	***	***	13%
Costos Fijos de Fabricación	***	***	4%
Fletes	***	***	2%
Gastos Var. de Comercialización	***	***	2%
Insumos Importados	***	***	1%
Royalties	***	***	0%
Otras Transferencias	***	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	
VARIACION NETA	***	***	

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



Cuadro N° 2.2.d
EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: LAVATORIO BARI 3 AGUJEROS- Código LKMS B
 Este modelo representó el 0,69% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		16%		13%		13%		14%	26%	11%	30%
Arcillas y caolines		3%		3%		3%		3%	52%	5%	25%
Yeso y talco		1%		1%		1%		1%	24%	8%	32%
Drogas y otros minerales		5%		5%		4%		4%	38%	6%	23%
Gas		2%		2%		2%		2%	19%	32%	64%
Materiales de Embalaje y Protección		3%		2%		2%		2%	23%	14%	22%
Otros materiales nacionales		2%		1%		1%		1%	41%	7%	29%
Insumos importados		3%		3%		3%		2%	61%	-11%	17%
Arcillas y caolines		2%		2%		2%		2%	45%	-3%	22%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	66%	-11%	16%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	49%	-11%	19%
Mano de obra directa		14%		13%		15%		18%	43%	33%	23%
Costos variables de fabricación		16%		14%		17%		18%	31%	36%	27%
Energía eléctrica		2%		1%		1%		2%	-19%	133%	23%
Combustibles		0%		0%		0%		0%	-12%	66%	63%
Desperdicios		7%		8%		9%		9%	71%	21%	24%
Mano de obra indirecta		5%		4%		5%		5%	2%	56%	23%
Otros costos variables de fabricación		0%		0%		0%		0%			
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		6%		6%		6%		6%	41%	23%	3%
Fletes		5%		4%		4%		4%	30%	19%	5%
TOTAL COSTOS VARIABLES		59%		54%		56%		60%	35%	24%	7%
Costos fijos de fabricación		24%		26%		26%		23%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		13%		15%		15%		15%	74%	17%	10%
Mantenimiento		2%		1%		1%		1%	-2%	25%	-42%
Depreciación		2%		2%		2%		2%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		7%		8%		8%		6%	56%	17%	-7%
Otros		17%		20%		16%		18%	68%	-8%	32%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		11%		11%		13%		11%	46%	27%	6%
Fijos de comercialización		7%		6%		7%		6%	27%	21%	16%
Otros		-1%		2%		-3%		0%	64%	6%	14%
TOTAL COSTOS FIJOS		41%		46%		42%		40%	47%	16%	19%
COSTO MEDIO UNITARIO		419,39		590,83		721,18		721,06	41%	22%	-0,01%
PRECIO DE VENTA											
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)		113 (*)		113 (*)			
IPIM NIVEL GENERAL 2014; 100											

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and initials]



Cuadro N° 2.2.d (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	31%	***	31%
Otros Costos	25%	***	25%
Mano de Obra Directa	13%	***	23%
Costos Var. de Fabricación	10%	***	8%
Insumos Nacionales	8%	***	8%
Gastos Var. de Comercialización	6%	***	4%
Insumos Importados	4%	***	0%
Fletes	3%	***	0%
Royalties	0%	***	100%
Otras Transferencias	0%	***	
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACIÓN NETA			

Costos Var. de Fabricación	
Mano de Obra Directa	
Costos Fijos de Fabricación	
Insumos Nacionales	
Gastos Var. de Comercialización	
Fletes	
Royalties	
Otras Transferencias	
VARIACIONES POSITIVAS	
Otros Costos	80%
Insumos Importados	20%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	28%
Costos Var. de Fabricación	24%
Insumos Nacionales	21%
Mano de Obra Directa	19%
Costos Fijos de Fabricación	4%
Insumos Importados	2%
Fletes	1%
Gastos Var. de Comercialización	1%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

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



Cuadro N° 2.2.e

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: COLUMINA BARI BLANCO- Código CKC B
Este modelo representó el 0,51% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		11%		10%		10%		11%	34%	12%	28%
Acritas y caolines		3%		2%		2%		2%	42%	6%	22%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	28%	13%	31%
Drogas y otros minerales		4%		4%		4%		4%	40%	7%	21%
Gas		2%		2%		2%		2%	20%	34%	62%
Materiales de Embalaje y Protección		2%		2%		2%		2%	23%	16%	21%
Otros materiales nacionales		1%		1%		1%		1%	36%	5%	25%
Insumos importados		3%		3%		2%		3%	87%	-9%	28%
Acritas y caolines		2%		0%		0%		2%	106%	-11%	27%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	46%	-2%	21%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	50%	-6%	19%
Mano de obra directa		13%		12%		14%		15%	43%	32%	22%
Costos variables de fabricación		13%		11%		12%		13%	26%	25%	22%
Energía eléctrica		0%		0%		0%		0%	-26%	126%	22%
Combustibles		0%		0%		0%		0%	-33%	-8%	62%
Mano de obra indirecta		6%		7%		6%		7%	65%	6%	22%
Otros costos variables de fabricación		5%		3%		4%		4%	0%	40%	22%
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		6%		6%		6%		6%	38%	23%	7%
Fletes		4%		4%		4%		4%	27%	19%	9%
TOTAL COSTOS VARIABLES		50%		46%		49%		51%	36%	21%	6%
Costos fijos de fabricación		34%		36%		37%		33%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		2%		2%		2%		2%	74%	17%	10%
Mantenimiento		3%		3%		3%		3%	-2%	25%	-42%
Depreciación		10%		10%		11%		11%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		16%		18%		14%		17%	56%	17%	-7%
Otros		0%		0%		0%		0%	65%	-8%	37%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		11%		10%		11%		11%	43%	27%	10%
Administrativos		7%		6%		6%		6%	25%	21%	20%
Fijos de comercialización		-1%		2%		-3%		0%			
Otros		50%		54%		51%		49%	62%	8%	12%
TOTAL COSTOS FIJOS		100%		100%		100%		100%	49%	14%	16%
COSTO MEDIO UNITARIO									49%	14%	16%
PRECIO DE VENTA	279,69		386,73		471,93		487,82		38%	22%	3%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113		113		113				
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*) Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



Cuadro N° 2.2.e (Cont.)
Diferencias en valores absolutos
 Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	41%	***	37%
Otros Costos	21%	***	25%
Mano de Obra Directa	11%	***	18%
Insumos Nacionales	8%	***	8%
Costos Var. de Fabricación	7%	***	8%
Gastos Var. de Comercialización	5%	***	5%
Insumos Importados	4%	***	0%
Fletes	2%	***	0%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS		***	82%
VARIACIÓN NETA		***	18%
		***	100%

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	32%
Mano de Obra Directa	19%
Insumos Nacionales	17%
Costos Var. de Fabricación	17%
Costos Fijos de Fabricación	6%
Insumos Importados	4%
Gastos Var. de Comercialización	2%
Fletes	2%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

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



Cuadro N° 2.3.a

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: INODORO LARGO ADRIÁTICO - Código ILMJ B
Este modelo representó el 0,91% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insultos nacionales									35%	7%	30%
Arcillas y caolines		11%		11%		10%		10%	53%	5%	26%
Yeso y talco		2%		2%		1%		1%	34%	8%	33%
Drogas y otros minerales		3%		3%		2%		2%	32%	5%	24%
Gas		3%		3%		1%		1%	28%	27%	58%
Materiales de Embalaje y Protección		2%		2%		2%		2%	33%	1%	21%
Otros materiales nacionales		2%		2%		2%		2%	32%	10%	37%
Insultos importados		1%		1%		1%		1%	55%	-11%	17%
Arcillas y caolines		0%		0%		0%		0%	69%	-12%	16%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	17%	0%	21%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%	22%	-7%	19%
Mano de obra directa		20%		20%		22%		22%	40%	33%	24%
Costos variables de fabricación		24%		24%		26%		26%	26%	41%	26%
Energía eléctrica		0%		0%		0%		0%	-20%	97%	24%
Combustibles		0%		0%		0%		0%	0%	27%	58%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%			
Mano de obra indirecta		15%		15%		18%		18%	41%	44%	24%
Otros costos variables de fabricación		6%		6%		5%		5%	9%	25%	24%
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otros Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		8%		7%		8%		7%	34%	24%	9%
Fletes		6%		5%		5%		4%	23%	20%	11%
TOTAL COSTOS VARIABLES		70%		66%		71%		71%	33%	28%	8%
Costos fijos de Fabricación		9%		10%		10%		10%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		5%		6%		6%		6%	74%	17%	10%
Mantenimiento		1%		0%		0%		0%	-2%	25%	-42%
Depreciación		1%		1%		1%		1%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		3%		3%		3%		3%	56%	17%	-7%
Otros		21%		24%		19%		21%	60%	-7%	39%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		14%		14%		15%		14%	39%	28%	12%
Fijos de comercialización		9%		8%		8%		8%	21%	22%	22%
Otros		-2%		3%		-4%		0%	60%	0%	27%
TOTAL COSTOS FIJOS		30%		34%		29%		29%	41%	19%	24%
COSTO MEDIO UNITARIO		1.423.45		1.908.20		2.348.39		2.472.73	34%	23%	5%
PRECIO DE VENTA											
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113		113		113			
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											
(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.											
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.											

[Handwritten signature]



Cuadro Nº 2.3.a (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
	Participación	\$	Participación
Otros Costos	31%	***	43%
Mano de Obra Directa	19%	***	32%
Costos Var. de Fabricación	15%	***	9%
Costos Fijos de Fabricación	13%	***	8%
Insumos Nacionales	10%	***	5%
Gastos Var. de Comercialización	7%	***	4%
Fletes	3%	***	0%
Insumos Importados	2%	***	0%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	100%
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACION NETA			

Costos Var. de Fabricación			
Mano de Obra Directa			
Gastos Var. de Comercialización			
Costos Fijos de Fabricación			
Fletes			
Insumos Nacionales			
Royalties			
Otras Transferencias			
VARIACIONES POSITIVAS			
Otros Costos			
Insumos Importados			
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACION NETA			

2017/2016		2017/2016	
	Participación	\$	Participación
Otros Costos	31%	***	31%
Costos Var. de Fabricación	28%	***	28%
Mano de Obra Directa	22%	***	22%
Insumos Nacionales	12%	***	12%
Gastos Var. de Comercialización	3%	***	3%
Fletes	2%	***	2%
Costos Fijos de Fabricación	1%	***	1%
Insumos Importados	1%	***	1%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACION NETA			

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

Cuadro N° 2.3.b

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: DEPÓSITO ADRIÁTICO - Código DNWXF B

Este modelo representó el 0,63% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.

En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017	
	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos
Insumos nacionales								
Arcillas y caolines	13%	1%	11%	1%	8%	1%	9%	27%
Yeso y talco		0%		0%		0%		20%
Drogas y otros minerales		2%		2%		2%		26%
Gas		1%		1%		1%		18%
Materiales de Embalaje y Protección		7%		6%		3%		51%
Otros materiales nacionales		1%		1%		1%		26%
Insumos importados								
Arcillas y caolines	11%		12%		12%		11%	38%
Yeso y talco		1%		1%		1%		14%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		11%
Válvulas - Boyas - Palancas		0%		0%		0%		11%
Mano de obra directa	10%		11%		11%		10%	13%
Costos variables de fabricación	13%		13%		16%		15%	14%
Energía eléctrica	16%		14%		19%		19%	14%
Combustibles		1%		1%		1%		17%
Desperdicios		1%		1%		1%		17%
Mano de obra indirecta	0%		0%		0%		0%	17%
Otros costos variables de fabricación	10%		10%		13%		13%	17%
Royalties	4%		3%		3%		3%	17%
Otras Transferencias	0%		0%		0%		0%	17%
Gastos Variables de Comercialización	8%		7%		8%		7%	17%
Flejes	6%		5%		5%		5%	17%
TOTAL COSTOS VARIABLES	66%		62%		67%		66%	51%
Costos fijos de Fabricación								
Mano de obra indirecta	12%		14%		14%		12%	3%
Mantenimiento	7%		8%		8%		8%	3%
Depreciación	1%		1%		1%		1%	10%
Otros Costos fijos de producción	1%		1%		1%		1%	10%
Otros	4%		4%		4%		4%	14%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	21%		24%		19%		22%	39%
Administrativos	0%		0%		0%		0%	3%
Fijos de comercialización	14%		14%		15%		14%	12%
Otros	9%		8%		8%		8%	12%
TOTAL COSTOS FIJOS	34%		38%		41%		34%	22%
COSTO MEDIO UNITARIO	100%		100%		100%		100%	18%
PRECIO DE VENTA		1.000,65		1.372,40		1.665,92		1.750,30
RELACION PRECIO/COSTO								
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)				5%



(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.

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

[Handwritten signatures and initials]

Cuadro Nº 2.3.b (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Otros Costos	31%	***	41%
Costos Fijos de Fabricación	17%	***	29%
Insumos Importados	14%	***	11%
Mano de Obra Directa	11%	***	8%
Costos Var. de Fabricación	9%	***	8%
Insumos Nacionales	7%	***	4%
Gastos Var. de Comercialización	7%	***	0%
Fletes	3%	***	0%
Royalties	0%	***	100%
Otras Transferencias	0%	***	
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACIÓN NETA			

Costos Var. de Fabricación	***	61%
Mano de Obra Directa	***	39%
Costos Fijos de Fabricación	***	100%
Gastos Var. de Comercialización		
Insumos Importados		
Fletes		
Royalties		
Otras Transferencias		
VARIACIONES POSITIVAS		
Otros Costos	***	61%
Insumos Nacionales	***	39%
VARIACIONES NEGATIVAS		
VARIACIÓN NETA	***	

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	41%
Costos Var. de Fabricación	17%
Insumos Nacionales	13%
Mano de Obra Directa	12%
Insumos Importados	9%
Gastos Var. de Comercialización	4%
Fletes	3%
Costos Fijos de Fabricación	2%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

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



[Handwritten signatures and scribbles]

Cuadro N° 23.c

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: BIDE ADRIÁTICO - Código BAM3J B
Este modelo representó el 0,69% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales	11%	11%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	30%	25%	9%
Arcillas y caolines	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	50%	20%	6%
Yeso y talco	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	30%	24%	11%
Drogas y otros minerales	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	34%	21%	4%
Gas	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	24%	46%	33%
Materiales de Embalaje y Protección	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	18%	24%	1%
Otros materiales nacionales	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	30%	25%	22%
Insumos importados	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	60%	3%	-2%
Arcillas y caolines	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	64%	1%	-3%
Yeso y talco	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	43%	15%	1%
Drogas y otros minerales	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	49%	6%	0%
Mano de obra directa	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	39%	53%	4%
Costos variables de fabricación	22%	22%	20%	20%	25%	25%	24%	24%	26%	63%	6%
Energía eléctrica	2%	2%	1%	1%	2%	2%	1%	1%	-20%	127%	4%
Combustibles	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	-2%	46%	33%
Desperdicios	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	43%	66%	4%
Mano de obra indirecta	13%	13%	13%	13%	17%	17%	16%	16%	10%	44%	4%
Otros costos variables de fabricación	5%	5%	4%	4%	5%	5%	4%	4%	32%	27%	8%
Royalties	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	21%	23%	10%
Otras Transferencias	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	32%	27%	8%
Gastos Variables de Comercialización	8%	8%	8%	8%	8%	8%	7%	7%	21%	23%	10%
Fletes	6%	6%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	32%	44%	12%
TOTAL COSTOS VARIABLES	66%	66%	62%	62%	70%	70%	66%	66%	61%	15%	3%
Costos fijos de Fabricación	11%	11%	13%	13%	12%	12%	11%	11%	74%	17%	10%
Mano de obra indirecta	6%	6%	8%	8%	7%	7%	7%	7%	-2%	-42%	-2%
Mantenimiento	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	49%	-5%	14%
Depreciación	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	56%	17%	-7%
Otros Costos fijos de producción	3%	3%	4%	4%	3%	3%	3%	3%	57%	-4%	39%
Otros	22%	22%	25%	25%	19%	19%	23%	23%	36%	32%	12%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	19%	25%	22%
Administrativos	15%	15%	14%	14%	15%	15%	15%	15%	59%	2%	25%
Fijos de comercialización	10%	10%	8%	8%	8%	8%	9%	9%	19%	25%	22%
Otros	-2%	-2%	3%	3%	-4%	-4%	0%	0%	59%	2%	25%
TOTAL COSTOS FIJOS	34%	34%	38%	38%	30%	30%	34%	34%	41%	28%	12%
COSTO MEDIO UNITARIO	1.161,48	100%	1.529,03	100%	1.929,14	100%	2.022,02	100%	32%	26%	5%
PRECIO DE VENTA											
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113 (*)								



IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100
IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
Fuente: CNCCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and initials]



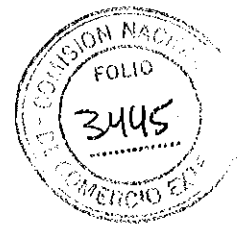
Cuadro N° 2.3.c (Cont.)

Diferencias en valores absolutos
Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Otros Costos	32%	***	44%
Mano de Obra Directa	17%	***	32%
Costos Fijos de Fabricación	17%	***	9%
Costos Var. de Fabricación	14%	***	7%
Insumos Nacionales	8%	***	-4%
Gastos Var. de Comercialización	6%	***	4%
Fletes	3%	***	7%
Insumos Importados	2%	***	0,2%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS		***	
VARIACION NETA		***	

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	61%
Costos Var. de Fabricación	12%
Mano de Obra Directa	7%
Insumos Nacionales	8%
Gastos Var. de Comercialización	5%
Fletes	4%
Costos Fijos de Fabricación	3%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
Insumos Importados	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	100%
VARIACION NETA	

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



Cuadro N° 2.3.d

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: LAVATORIO ADRIÁTICO - Código LAM3J B
 Este modelo representó el 0,06% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		12%		11%		11%		12%	38%	15%	29%
Arcillas y caolines		2%		2%		2%		2%	55%	10%	22%
Yeso y talco		1%		0%		0%		0%	35%	13%	29%
Drogas y otros minerales		3%		3%		3%		3%	39%	10%	20%
Gas		1%		1%		1%		1%	28%	34%	53%
Materiales de Embalaje y Protección		4%		3%		3%		4%	33%	14%	28%
Otros materiales nacionales		1%		1%		1%		1%	32%	26%	45%
Insumos importados		2%		2%		2%		2%	66%	-6%	13%
Arcillas y caolines		1%		2%		1%		1%	70%	-7%	13%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	48%	5%	17%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%	54%	-3%	15%
Mano de obra directa		14%		14%		16%		16%	46%	40%	20%
Costos variables de fabricación		17%		16%		20%		21%	34%	52%	22%
Energía eléctrica		1%		1%		1%		1%	-18%	113%	20%
Combustibles		1%		1%		1%		1%	1%	33%	54%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%			
Mano de obra indirecta		11%		11%		14%		14%			
Otros costos variables de fabricación		4%		3%		4%		4%	52%	54%	20%
Royalties		0%		0%		0%		0%	16%	35%	20%
Otros		0%		0%		0%		0%			
Gastos Transferencias		9%		8%		8%		7%	36%	20%	7%
Gastos Variables de Comercialización		6%		5%		5%		5%	25%	17%	9%
Fletes		60%		56%		63%		62%	38%	32%	12%
TOTAL COSTOS VARIABLES											
Costos fijos de fabricación		16%		17%		17%		14%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		9%		10%		10%		9%	74%	17%	10%
Mantenimiento		1%		1%		1%		0%	-2%	25%	-42%
Depreciación		1%		1%		1%		1%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		5%		5%		5%		4%	56%	17%	-7%
Otros		24%		27%		20%		23%	62%	-9%	37%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		16%		15%		16%		15%	41%	25%	10%
Fijos de comercialización		10%		9%		9%		9%	22%	19%	20%
Otros		-2%		3%		-4%		0%	62%	0%	22%
TOTAL COSTOS FIJOS											
COSTO MEDIO UNITARIO		100%		100%		100%		100%	47%	18%	20%
PRECIO DE VENTA	897.65		1.220.77		1.462.33		1.512.12		36%	20%	3%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113 (*)								
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia a INDEC.



Cuadro N° 2.3.d (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Otros Costos	32%	***	39%
Costos Fijos de Fabricación	20%	***	27%
Mano de Obra Directa	13%	***	13%
Costos Var. de Fabricación	12%	***	8%
Insumos Nacionales	10%	***	8%
Gastos Var. de Comercialización	7%	***	5%
Fletes	3%	***	0%
Insumos Importados	2%	***	0%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS		***	
VARIACIÓN NETA		***	

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	37%
Costos Var. de Fabricación	22%
Mano de Obra Directa	16%
Insumos Nacionales	16%
Gastos Var. de Comercialización	3%
Costos Fijos de Fabricación	2%
Fletes	2%
Insumos Importados	1%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

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

Cuadro N° 2.3.e

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: COLUMNA ADRIÁTICO - Código CAMJ B
Este modelo representó el 0,03% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		10%		9%		8%		9%	34%	15%	24%
Arcillas y caolines		2%		2%		2%		2%	57%	13%	19%
Yeso y talco		1%		0%		0%		1%	36%	16%	25%
Drogas y otros minerales		3%		3%		2%		2%	42%	17%	17%
Gas		1%		1%		1%		2%	30%	37%	49%
Materiales de Embalaje y Protección		3%		2%		2%		2%	11%	6%	17%
Otros materiales nacionales		0%		0%		0%		1%	32%	24%	45%
Insumos importados		2%		2%		1%		1%	69%	4%	10%
Arcillas y caolines		1%		1%		1%		1%	72%	5%	9%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	49%	8%	14%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%	56%	0%	12%
Mano de obra directa		15%		14%		17%		17%	47%	43%	16%
Costos variables de fabricación		19%		17%		22%		22%	35%	56%	18%
Energía eléctrica		2%		1%		2%		2%	47%	16%	13%
Combustibles		1%		1%		0%		1%	18%	122%	17%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	1%	37%	49%
Mano de obra indirecta		11%		11%		15%		15%	55%	57%	17%
Otros costos variables de fabricación		5%		4%		4%		4%	18%	39%	17%
Royalties		0%		0%		0%		0%			
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		7%		6%		6%		6%	37%	24%	1%
Fletes		5%		4%		4%		4%	26%	21%	3%
TOTAL COSTOS VARIABLES		56%		52%		58%		59%	38%	37%	12%
Costos fijos de Fabricación		25%		28%		26%		23%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		14%		16%		16%		15%	74%	17%	10%
Mantenimiento		2%		1%		1%		1%	-2%	25%	-42%
Depreciación		2%		2%		2%		2%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		8%		8%		8%		6%	56%	17%	-7%
Otros		19%		20%		16%		18%	64%	-7%	29%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		12%		12%		11%		11%	42%	29%	4%
Fijos de comercialización		8%		7%		7%		7%	24%	22%	14%
Otros		-2%		2%		-3%		0%			
TOTAL COSTOS FIJOS		44%		48%		42%		41%	62%	6%	13%
COSTO MEDIO UNITARIO		100%		100%		100%		100%	49%	22%	14%
PRECIO DE VENTA	426.01		584.36		720.54		704.42		37%	23%	-2%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113								

IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.



[Handwritten signatures and initials]

Cuadro N° 2.3.e (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Costos Fijos de Fabricación	32%	***	40%
Otros Costos	24%	***	26%
Mano de Obra Directa	14%	***	18%
Costos Var. de Fabricación	13%	***	6%
Insumos Nacionales	7%	***	5%
Gastos Var. de Comercialización	5%	***	4%
Fletes	3%	***	0%
Insumos Importados	2%	***	0%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS		***	
VARIACIÓN NETA		***	

2017/2016	
\$	Participación
Otros Costos	32%
Costos Var. de Fabricación	27%
Mano de Obra Directa	19%
Insumos Nacionales	13%
Costos Fijos de Fabricación	5%
Insumos Importados	1%
Fletes	1%
Gastos Var. de Comercialización	0,4%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACIÓN NETA	

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



Handwritten signatures and initials at the bottom of the page.



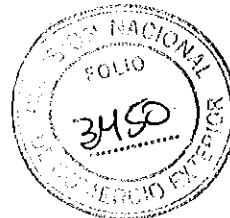
Cuadro N° 2.4.a
 EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: INODORO DE LUJO QUBIQ - Código IRMJ B
 Este modelo representó el 0,14% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017	
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU
Insumos nacionales		10%		9%		8%		9%
Arcillas y caolines		1%		1%		1%		1%
Yeso y talco		1%		1%		1%		1%
Drogas y otros minerales		3%		3%		3%		2%
Gas		1%		1%		1%		1%
Materiales de Embalaje y Protección		1%		1%		1%		1%
Otros materiales nacionales		3%		3%		3%		3%
Insumos importados		2%		2%		2%		1%
Arcillas y caolines		2%		2%		2%		1%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%
Mano de obra directa		29%		30%		31%		31%
Costos variables de fabricación		34%		31%		35%		36%
Energía eléctrica		2%		1%		2%		2%
Combustibles		2%		2%		2%		2%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%
Mano de obra indirecta		21%		22%		25%		25%
Otros costos variables de fabricación		9%		6%		6%		6%
Royalties		0%		0%		0%		0%
Otros		0%		0%		0%		0%
Gastos Transferencias		5%		5%		5%		4%
Gastos Variables de Comercialización		4%		3%		3%		3%
Fletes		84%		81%		85%		84%
TOTAL COSTOS VARIABLES								
Costos fijos de Fabricación		2%		3%		2%		2%
Mano de obra indirecta		1%		2%		1%		1%
Mantenimiento		0%		0%		0%		0%
Depreciación		0%		0%		0%		0%
Otros Costos fijos de producción		1%		1%		1%		1%
Otros		14%		16%		13%		14%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%
Administrativos		9%		9%		10%		9%
Fijos de comercialización		6%		5%		5%		5%
Otros		-1%		2%		-3%		0%
TOTAL COSTOS FIJOS		16%		19%		15%		16%
COSTO MEDIO UNITARIO		3.480,33		4.817,54		6.309,12		6.357,28
PRECIO DE VENTA								
RELACION PRECIO/COSTO								
IPIM NIVEL GENERAL		100		113		113		113
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100								

Variaciones Porcentuales		
2015/2014	2016/2015	2017/2016
37%	6%	35%
47%	2%	155%
32%	-1%	17%
39%	11%	56%
26%	31%	45%
20%	5%	45%
44%	0%	18%
67%	-9%	-51%
68%	-9%	-58%
45%	3%	19%
53%	-6%	17%
41%	34%	22%
26%	45%	25%
-21%	89%	23%
-1%	28%	57%
45%	48%	23%
2%	28%	23%
39%	32%	4%
28%	28%	6%
35%	33%	5%
61%	16%	3%
74%	17%	10%
-2%	-42%	0%
49%	-5%	14%
56%	17%	-7%
65%	-1%	33%
43%	37%	7%
25%	30%	17%
65%	1%	28%
39%	27%	22%
38%	31%	1%

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

Handwritten signatures and initials.



Cuadro N° 2.4.a (Cont.)

Diferencias en valores absolutos
Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Mano de Obra Directa	31%	***	50%
Otros Costos	23%	***	37%
Costos Var. de Fabricación	23%	***	6%
Insumos Nacionales	9%	***	3%
Costos Fijos de Comercialización	5%	***	2%
Costos Fijos de Fabricación	4%	***	2%
Insumos Importados	4%	***	0%
Fletes	3%	***	0%
Royalties	0%	***	0%
Otras Transferencias	0%	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS		***	
VARIACION NETA		***	

Costos Var. de Fabricación	
Mano de Obra Directa	
Gastos Var. de Comercialización	
Fletes	
Insumos Nacionales	
Costos Fijos de Fabricación	
Royalties	
Otras Transferencias	
VARIACIONES POSITIVAS	
Insumos Importados	
Otros Costos	
VARIACIONES NEGATIVAS	
VARIACION NETA	

2017/2016	
\$	Participación
Costos Var. de Fabricación	38%
Mano de Obra Directa	30%
Otros Costos	18%
Insumos Nacionales	12%
Gastos Var. de Comercialización	1%
Fletes	1%
Costos Fijos de Fabricación	0.3%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
Insumos Importados	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	100%
VARIACION NETA	

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

Cuadro N° 2.4.b
 EMPRESA: FERRUM
 Estructura de costos de producción del modelo indicativo: DEPÓSITO QUIBIQ - Código DRAXF B + DRW6F B
 Este modelo representó el 0,11% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
 En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales									19%	11%	34%
Arcillas y caolines		1%		1%		6%		1%	41%	12%	20%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	22%	15%	26%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	26%	13%	18%
Gas		1%		1%		0%		1%	16%	36%	51%
Materiales de Embalaje y Protección		2%		2%		2%		2%	8%	8%	50%
Otros materiales nacionales		2%		2%		2%		2%	15%	6%	37%
Insumos importados		7%		7%		6%		5%	33%	10%	13%
Arcillas y caolines		1%		1%		0%		0%	54%	-6%	10%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	34%	7%	15%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%	40%	-1%	13%
Válvulas - Boyas - Palancas		6%		6%		5%		5%	31%	12%	14%
Mano de obra directa		17%		16%		19%		19%	32%	42%	19%
Costos variables de fabricación		20%		17%		21%		21%	20%	52%	22%
Energía eléctrica		1%		1%		1%		1%	-23%	110%	19%
Combustibles		2%		1%		1%		2%	-9%	36%	51%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	35%	55%	19%
Mano de obra indirecta		0%		0%		0%		0%	5%	36%	19%
Otros costos variables de fabricación		12%		12%		15%		14%	37%	33%	5%
Royalties		5%		3%		4%		4%	26%	29%	7%
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%	27%	33%	5%
Gastos Variables de Comercialización		10%		10%		10%		9%	26%	29%	7%
Fletes		7%		6%		7%		6%	27%	35%	10%
TOTAL COSTOS VARIABLES		68%		62%		68%		67%			
Costos fijos de Fabricación		6%		7%		6%		5%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		3%		4%		4%		3%	74%	17%	10%
Mantenimiento		0%		0%		0%		0%	-2%	25%	-42%
Depreciación		1%		1%		0%		0%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		2%		2%		2%		1%	56%	17%	-7%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		26%		31%		25%		28%	64%	0%	34%
Administrativos		0%		0%		0%		0%	42%	38%	8%
Fijos de comercialización		17%		18%		20%		18%	23%	31%	19%
Otros		11%		10%		11%		10%	63%	3%	28%
TOTAL COSTOS FIJOS		32%		38%		32%		33%			
COSTO MEDIO UNITARIO		100%		100%		100%		100%	39%	23%	21%
PRECIO DE VENTA	2.620,80		3.589,85		4.731,06		4.801,97		37%	32%	1%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL	100		113		113 (*)		113				
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											



(*) Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
 Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

[Handwritten signatures and initials]



Cuadro N° 2.4.b (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
	\$	\$	Participación
Otros Costos	***	***	38%
Mano de Obra Directa	***	***	30%
Costos Var. de Fabricación	***	***	14%
Gastos Var. de Comercialización	***	***	8%
Costos Fijos de Fabricación	***	***	5%
Insumos Importados	***	***	3%
Fletes	***	***	3%
Insumos Nacionales	***	***	0%
Royalties	***	***	0%
Otras Transferencias	***	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	100%
VARIACION NETA	***	***	

2017/2016		2017/2016	
	\$	\$	Participación
Otros Costos	***	***	42%
Costos Var. de Fabricación	***	***	22%
Mano de Obra Directa	***	***	17%
Insumos Nacionales	***	***	10%
Insumos Importados	***	***	4%
Gastos Var. de Comercialización	***	***	2%
Fletes	***	***	2%
Costos Fijos de Fabricación	***	***	1%
Royalties	***	***	0%
Otras Transferencias	***	***	0%
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	
VARIACION NETA	***	***	

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

Cuadro N° 2.4.c

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: BIDE LUJO QUBIQ - Código BRA3J B
Este modelo representó el 0,12% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	Pesos	Part. s/CMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		9%		9%		7%		8%	43%	2%	33%
Arcillas y caolines		1%		1%		1%		1%	55%	3%	143%
Yeso y talco		1%		0%		0%		0%	38%	0%	32%
Drogas y otros minerales		2%		2%		2%		2%	48%	-2%	16%
Gas		1%		1%		1%		1%	32%	33%	58%
Materiales de Embalaje y Protección		1%		1%		1%		1%	29%	7%	28%
Otros materiales nacionales		4%		4%		3%		3%	47%	-2%	16%
Insumos importados		2%		2%		2%		1%	75%	-8%	-48%
Arcillas y caolines		2%		2%		0%		1%	77%	4%	-56%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	52%	4%	21%
Drogas y otros minerales		0%		0%		0%		0%	60%	-4%	18%
Mano de obra directa		0%		0%		0%		0%	50%	34%	19%
Costos variables de fabricación		28%		29%		30%		30%	35%	44%	22%
Energía eléctrica		32%		30%		34%		35%	-16%	88%	20%
Combustibles		2%		2%		2%		2%	4%	30%	57%
Desperdicios		2%		0%		0%		0%	56%	48%	20%
Mano de obra indirecta		20%		21%		24%		25%	10%	28%	20%
Otros costos variables de fabricación		8%		6%		6%		6%	56%	48%	20%
Royalties		0%		0%		0%		0%	10%	28%	20%
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%	41%	31%	1%
Gastos Variables de Comercialización		6%		6%		6%		5%	29%	28%	3%
Fletes		4%		4%		4%		3%	42%	33%	5%
TOTAL COSTOS VARIABLES		82%		79%		83%		82%			
Costos fijos de fabricación		3%		3%		3%		2%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		1%		2%		2%		2%	74%	17%	10%
Mantenimiento		0%		0%		0%		0%	-2%	25%	-42%
Depreciación		0%		0%		0%		0%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		1%		1%		1%		1%	56%	17%	-7%
Otros		16%		18%		14%		15%	68%	-1%	29%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		10%		10%		11%		10%	45%	36%	4%
Fijos de comercialización		7%		6%		6%		6%	26%	30%	13%
Otros		-1%		2%		-3%		0%			
TOTAL COSTOS FIJOS		18%		21%		17%		18%	67%	1%	25%
COSTO MEDIO UNITARIO		3.395,35		4.767,99		6.233,94		6.076,65	47%	26%	19%
PRECIO DE VENTA									40%	31%	-3%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113		113		113			
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											



(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
Fuente: CNCCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Handwritten signatures and initials at the bottom right of the page.



Cuadro N° 2.4.c (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
\$	Participación	\$	Participación
Mano de Obra Directa	30%	***	50%
Costos Var. de Fabricación	25%	***	36%
Otros Costos	23%	***	7%
Insumos Nacionales	8%	***	4%
Gastos Var. de Comercialización	5%	***	2%
Costos Fijos de Fabricación	4%	***	1%
Insumos Importados	3%	***	0%
Fletes	3%	***	0%
Royalties	0%	***	100%
Otras Transferencias	0%	***	
VARIACIONES POSITIVAS	100%		
VARIACIONES NEGATIVAS			
VARIACIÓN NETA			

Costos Var. de Fabricación	***	51%
Mano de Obra Directa	***	49%
Gastos Var. de Comercialización	***	100%
Fletes	***	
Costos Fijos de Fabricación	***	
Insumos Nacionales	***	
Royalties	***	
Otras Transferencias	***	
VARIACIONES POSITIVAS		
VARIACIONES NEGATIVAS		
VARIACIÓN NETA		

2017/2016	
\$	Participación
Costos Var. de Fabricación	37%
Mano de Obra Directa	29%
Otros Costos	21%
Insumos Nacionales	12%
Fletes	0.5%
Costos Fijos de Fabricación	0.4%
Gastos Var. de Comercialización	0.2%
Royalties	0%
Otras Transferencias	0%
VARIACIONES POSITIVAS	100%
VARIACIONES NEGATIVAS	100%
VARIACIÓN NETA	

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



Cuadro N° 2.4.d

EMPRESA: FERRUM

Estructura de costos de producción del modelo indicativo: LAVATORIO LUJO QUBIQ - Código LWWR3F B
Este modelo representó el 0,16% en la facturación total de los artículos sanitarios para el año 2016.
En pesos por UNIDAD.

Concepto	2014		2015		2016		Enero-Abril 2017		Variaciones Porcentuales		
	Pesos	Part. s/CIMU	Pesos	Part. s/CIMU	Pesos	Part. s/CIMU	Pesos	Part. s/CIMU	2015/2014	2016/2015	2017/2016
Insumos nacionales		8%		8%		7%		7%	37%	2%	10%
Arcillas y caolines		1%		1%		1%		1%	30%	-11%	24%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	26%	4%	32%
Drogas y otros minerales		1%		1%		1%		1%	36%	1%	23%
Gas		1%		1%		1%		1%	20%	24%	58%
Materiales de Embalaje y Protección		2%		2%		2%		2%	24%	1%	22%
Materiales nacionales		3%		3%		3%		3%	56%	3%	-20%
Otros materiales nacionales		5%		6%		5%		5%	48%	-1%	20%
Insumos importados		0%		0%		0%		0%	48%	-9%	27%
Arcillas y caolines		0%		0%		0%		0%	38%	-3%	20%
Yeso y talco		0%		0%		0%		0%	48%	0%	20%
Drogas y otros minerales		5%		5%		4%		5%	48%	0%	20%
Mano de obra directa		24%		25%		27%		26%	41%	29%	11%
Costos variables de fabricación		29%		27%		31%		32%	27%	39%	13%
Energía eléctrica		2%		1%		2%		2%	41%	29%	13%
Combustibles		2%		1%		1%		2%	27%	0%	14%
Desperdicios		0%		0%		0%		0%	-23%	85%	14%
Mano de obra indirecta		18%		19%		22%		22%	-4%	21%	55%
Otros costos variables de fabricación		7%		6%		6%		6%	46%	41%	10%
Royalties		0%		0%		0%		0%	7%	24%	12%
Otras Transferencias		0%		0%		0%		0%			
Gastos Variables de Comercialización		6%		6%		6%		5%	19%	27%	-3%
Fletes		5%		4%		4%		3%	10%	23%	-1%
TOTAL COSTOS VARIABLES		77%		75%		79%		78%	32%	27%	5%
Costos fijos de Fabricación		5%		7%		6%		6%	61%	16%	3%
Mano de obra indirecta		3%		4%		4%		4%	74%	17%	10%
Mantenimiento		0%		0%		0%		0%	-2%	25%	-42%
Depreciación		0%		1%		0%		0%	49%	-5%	14%
Otros Costos fijos de producción		2%		2%		2%		2%	56%	17%	-7%
Otros		17%		18%		14%		16%	42%	-5%	24%
Financieros - Por CAPITAL DE TRABAJO		0%		0%		0%		0%			
Administrativos		12%		11%		11%		10%	23%	31%	0%
Fijos de comercialización		7%		6%		6%		6%	7%	25%	9%
Otros		-2%		2%		-3%		0%			
TOTAL COSTOS FIJOS		23%		25%		21%		22%	47%	1%	18%
COSTO MEDIO UNITARIO		1.852,56		2.206,23		2.778,42		2.603,07	35%	20%	12%
PRECIO DE VENTA									19%	26%	-6%
RELACION PRECIO/COSTO											
IPIM NIVEL GENERAL		100		113 (*)		113 (*)		113 (*)			
IPIM NIVEL GENERAL 2014: 100											

(*)Nota: en cuanto al IPIM NIVEL GENERAL para el año 2015, el mismo contempla el promedio hasta el mes de octubre debido a que no se cuenta con datos para noviembre y diciembre.
Fuente: CNCE sobre la base de información obrante en el expediente de referencia e INDEC.

Cuadro N° 2.4.d (Cont.)

Diferencias en valores absolutos

Calculadas en base a la estructura de costos en pesos.

2015/2014		2016/2015	
	\$	\$	Participación
Mano de Obra Directa	***	***	49%
Costos Var. de Fabricación	***	***	34%
Otros Costos	***	***	7%
Costos Fijos de Fabricación	***	***	5%
Insumos Nacionales	***	***	4%
Insumos Importados	***	***	1%
Gastos Var. de Comercialización	***	***	0%
Fletes	***	***	0%
Royalties	***	***	100%
Otras Transferencias	***	***	
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	
VARIACIÓN NETA	***	***	

2017/2016		2016/2015	
	\$	\$	Participación
Costos Var. de Fabricación	***	***	95%
Otros Costos	***	***	5%
Mano de Obra Directa	***	***	100%
Insumos Importados	***	***	
Insumos Nacionales	***	***	
Costos Fijos de Fabricación	***	***	
Royalties	***	***	
Otras Transferencias	***	***	
VARIACIONES POSITIVAS	***	***	
VARIACIONES NEGATIVAS	***	***	
VARIACIÓN NETA	***	***	

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



Handwritten signatures and initials at the bottom right of the page.

Cuadro N° 3.1
Precios Corrientes y Relativos de ARTÍCULOS SANITARIOS

LINEA ANDINA

Inodoro Largo Línea Andina

En pesos por kilogramo y números índice

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	[base 2014 = 100]	Precio relativo [base 2014 = 100]	Serie Original	Serie Original [base 2014 = 100]
2014	274,0	100	100	433	100
2015	367,9	134	106	548	127
2016	461,1	176	99	770	178
ene-abr 2016	463,3	169	107	683	158
ene-abr 2017	509,7	186	89	902	208
Var. 2015/2014	34%	34%	6%	27%	27%
Var. 2016/2015	31%	31%	-7%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	10%	10%	-17%	32%	32%

Depósito o tanque cisterna Línea Andina

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	[base 2014 = 100]	Precio relativo [base 2014 = 100]	Serie Original	Serie Original [base 2014 = 100]
2014	380,5	100	100	433	100
2015	515,1	135	107	548	127
2016	659,9	173	97	770	178
ene-abr 2016	648,3	170	103	683	158
ene-abr 2017	671,1	176	85	902	208
Var. 2015/2014	35%	35%	7%	27%	27%
Var. 2016/2015	28%	28%	-9%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	4%	4%	-22%	32%	32%

Bidé Línea Andina

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	[base 2014 = 100]	Precio relativo [base 2014 = 100]	Serie Original	Serie Original [base 2014 = 100]
2014	275,3	100	100	433	100
2015	371,2	135	107	548	127
2016	479,8	174	98	770	178
ene-abr 2016	457,0	166	105	683	158
ene-abr 2017	509,8	185	89	902	208
Var. 2015/2014	35%	35%	7%	27%	27%
Var. 2016/2015	29%	29%	-8%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	12%	12%	-16%	32%	32%

Lavatorio Línea Andina

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	[base 2014 = 100]	Precio relativo [base 2014 = 100]	Serie Original	Serie Original [base 2014 = 100]
2014	188,5	100	100	433	100
2015	253,9	136	105	548	127
2016	330,1	177	99	770	178
ene-abr 2016	322,1	173	110	683	158
ene-abr 2017	336,8	181	87	902	208
Var. 2015/2014	36%	36%	8%	27%	27%
Var. 2016/2015	30%	30%	-8%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	5%	5%	-21%	32%	32%

Pedestal Línea Andina

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	[base 2014 = 100]	Precio relativo [base 2014 = 100]	Serie Original	Serie Original [base 2014 = 100]
2014	140,2	100	100	433	100
2015	185,6	132	105	548	127
2016	242,2	173	97	770	178
ene-abr 2016	237,3	169	107	683	158
ene-abr 2017	250,9	179	86	902	208
Var. 2015/2014	32%	32%	5%	27%	27%
Var. 2016/2015	30%	30%	-7%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	6%	6%	-20%	32%	32%

* Empalme de distintas fuentes de acceso público.

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



Cuadro N° 3.2
Precios Corrientes y Relativos de ARTÍCULOS SANITARIOS

LÍNEA BARI

Inodoro Largo Línea Bari

En pesos por kilogramo y números índice



Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	(base 2014 = 100)	Precio relativo (base 2014 = 100)	Serie Original	Serie Original (base 2014 = 100)
2014	702,0	100	100	433	100
2015	948,7	135	107	548	127
2016	1207,2	172	97	770	178
ene-abr 2016	1183,8	169	107	883	158
ene-abr 2017	1185,3	169	81	902	208
Var. 2016/2014	35%	35%	7%	27%	27%
Var. 2016/2015	27%	27%	-10%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	0%	0%	-24%	32%	32%

Depósito o tanque cisterna Línea Bari

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	(base 2014 = 100)	Precio relativo (base 2014 = 100)	Serie Original	Serie Original (base 2014 = 100)
2014	688,8	100	100	433	100
2015	903,9	135	107	548	127
2016	1129,4	169	95	770	178
ene-abr 2016	1115,9	167	106	883	158
ene-abr 2017	1095,4	164	79	902	208
Var. 2016/2014	35%	35%	7%	27%	27%
Var. 2016/2015	25%	25%	-11%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	-2%	-2%	-26%	32%	32%

Bidé Línea Bari

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	(base 2014 = 100)	Precio relativo (base 2014 = 100)	Serie Original	Serie Original (base 2014 = 100)
2014	514,8	100	100	433	100
2015	691,3	134	100	548	127
2016	870,5	169	95	770	178
ene-abr 2016	857,4	167	106	883	158
ene-abr 2017	872,3	169	81	902	208
Var. 2016/2014	34%	34%	6%	27%	27%
Var. 2016/2015	26%	26%	-10%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	2%	2%	-23%	32%	32%

Lavatorio Línea Bari

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	(base 2014 = 100)	Precio relativo (base 2014 = 100)	Serie Original	Serie Original (base 2014 = 100)
2014	419,4	100	100	433	100
2015	590,8	141	111	548	127
2016	721,2	172	97	770	178
ene-abr 2016	729,6	174	110	883	158
ene-abr 2017	721,1	172	83	902	208
Var. 2016/2014	41%	41%	11%	27%	27%
Var. 2016/2015	22%	22%	-13%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	-1%	-1%	-25%	32%	32%

Pedestal Línea Bari

Periodo	Precios Corrientes		IPC *		
	\$ por kilogramo	(base 2014 = 100)	Precio relativo (base 2014 = 100)	Serie Original	Serie Original (base 2014 = 100)
2014	279,7	100	100	433	100
2015	386,7	138	109	548	127
2016	471,9	169	95	770	178
ene-abr 2016	473,7	169	107	883	158
ene-abr 2017	487,8	174	84	902	208
Var. 2016/2014	36%	38%	9%	27%	27%
Var. 2016/2015	22%	22%	-13%	41%	41%
Var. ene-abr 2017/ene-abr 2016	3%	3%	-22%	32%	32%

* Empalme distintas fuentes de acceso público.

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

Cuadro N° 4.1
Indicadores Contables
Ferrum SA

En porcentajes y en miles de pesos.

	30/6/2014	30/6/2015	30/6/2016	30/6/2017
--	-----------	-----------	-----------	-----------

	70%	70%	73%	
Porcentaje de participación de artículos sanitarios vendidos al M.I sobre la facturación total (1)				
Ventas al mercado interno de artículos sanitarios	740.600	976.987	1.359.904	
Diferencias en valores absolutos en las ventas al mercado interno de artículos sanitarios.		236.387	382.918	
Participación de artículos sanitarios en la evolución de las ventas totales (2)		70%	79%	

RUBROS CONTABLES DEL ESTADO DE RESULTADOS EN MILES DE PESOS

Ventas	1.051.049	1.389.222	1.873.314	1.887.393
Costo de Ventas	659.209	847.994	1.153.644	1.234.867
Resultado Bruto	391.840	541.228	719.670	652.525
Resultado Operativo	157.880	239.849	305.340	201.271
Resultado Neto	122.066	161.682	250.310	94.461

INDICES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto / Ventas	37%	39%	38%	35%
Margen Operativo / Ventas	15%	17%	16%	11%
Margen Neto / Ventas	12%	12%	13%	5%
Tasa Retorno / P. Neto	25%	26%	29%	10%
Tasa Retorno / Activos	16%	17%	20%	6%

INDICES DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente	206%	207%	208%	184%
Liquidez Acida	100%	110%	87%	77%

INDICES DE ENDEUDAMIENTO

Prop. Act. Fin. c/ Deuda	35%	35%	33%	39%
Endeudamiento Global	55%	53%	49%	63%
Prop. Deuda a Corto Plazo	29%	31%	31%	37%

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

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

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

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



[Handwritten signatures and initials]

Cuadro N° 4.2
Cuentas Específicas de SANITARIOS de FERRUM.
En miles de pesos y unidades.

Periodo	Ventas al mercado interno en miles de pesos (A)	Ventas en Unidades (B)	Costo Variable (C)	Contribución marginal en miles de pesos (D = A-C)	Contribución marginal % s/ventas (E = D/A)	Costo Fijo (F)	Resultado (G = D-F)	Punto de Equilibrio en miles de pesos (H = F/(1-(C/A)))	Punto de Equilibrio en unidades (I = F/((A/B)-(C/B)))	Relación Ventas / Pto. Equilibrio (J = H/A = I/B)	Relación Ventas / Costo Total
2014	847.626	1.908.709	***	***	***	***	***	585.011	1.317.346	1,45	***
2015	1.206.729	2.049.518	***	***	***	***	***	909.176	1.544.152	1,33	***
2016	1.242.564	1.679.203	***	***	***	***	***	881.401	1.191.126	1,41	***
Enero - Abril 2017	423.943	549.143	***	***	***	***	***	371.244	480.881	1,14	***
Variac. 2015/2014	42%	7%	39%	47%		60%	17%	55%	17%		
Variac. 2016/2015	3%	-18%	2%	4,33%		-2%	23%	-3%	-23%		

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





Cuadro N° 5.a
Importaciones de SANITARIOS
En UNIDADES

a. Mensual

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA						ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	PAZZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUJ	FERRUM	RESTO	Total Importaciones Investigadas		BRAZIL	RESTO	Total Importaciones no Investigadas	
Ene-14	0	0	9.141	5.975	15.016	1.138	1.138	1.138	16.155	
Feb-14	0	0	119	4.596	4.715	6	149	155	4.860	
Mar-14	1.550	0	0	1.688	3.238	13	13	13	3.251	
Abr-14	0	0	0	1.789	1.789	8	8	8	2.400	
May-14	0	0	0	4.142	4.142	638	638	638	4.780	
Jun-14	0	2.805	0	5.614	8.419	900	900	900	9.319	
Jul-14	0	0	0	3.998	3.998	1.134	1.134	1.134	5.132	
Ago-14	0	1.830	0	4.135	5.965	1.208	1.208	1.208	7.173	
Sep-14	0	0	0	1.353	1.353	401	401	401	1.754	
Oct-14	0	0	0	8.917	8.917	3.702	3.702	3.702	12.619	
Nov-14	0	0	0	8.246	8.246	8.246	8.246	8.246	16.492	
Dic-14	8.661	0	0	887	9.548	10.978	2.156	2.156	12.524	
Ene-15	0	0	732	10.181	10.913	1.115	1.115	1.115	12.028	
Feb-15	0	0	1.920	4.439	6.359	2	2	2	6.361	
Mar-15	0	0	0	4.848	4.848	3.024	2.823	5.277	10.125	
Abr-15	0	5.100	0	1.899	6.999	3.936	3.936	3.936	10.935	
May-15	0	0	1.752	384	2.136	7.066	1.200	8.266	10.402	
Jun-15	0	0	0	10.451	10.451	4.881	5.883	5.883	16.334	
Jul-15	0	1.530	0	3.078	4.608	3.950	6.621	6.621	11.149	
Ago-15	6.859	6.120	980	13.620	27.579	10.068	2.020	6.478	34.057	
Sep-15	4.444	0	0	8.203	12.647	2.784	1.029	3.813	16.460	
Oct-15	0	0	1.920	8.295	10.215	1.784	1.029	2.813	13.028	
Nov-15	0	0	1.816	4.659	6.475	8.064	1.097	9.161	15.636	
Dic-15	12.300	4.590	0	8.586	25.476	9.377	1.226	10.603	36.079	
Ene-16	12.509	11.780	912	10.424	35.625	4.982	5.044	10.026	45.651	
Feb-16	3.513	1.314	0	14.555	19.382	5.988	9.988	15.600	35.012	
Mar-16	25.262	5.256	3.352	6.151	34.823	1.884	11.995	12.379	47.202	
Abr-16	0	0	0	2.843	2.843	9.925	15.777	25.202	28.045	
May-16	0	0	0	3.773	3.773	10.387	11.865	21.963	25.738	
Jun-16	0	0	700	11.670	12.370	7.382	13.324	20.706	33.076	
Jul-16	5.140	0	792	22.135	28.067	12.954	16.488	29.442	57.509	
Ago-16	0	2.608	792	17.811	21.211	10.364	4.657	15.021	36.232	
Sep-16	11.472	2.608	0	13.438	16.688	14.433	13.647	28.080	44.769	
Oct-16	5.502	0	0	14.142	19.644	8.201	9.862	18.063	37.707	
Nov-16	0	0	2.379	17.556	19.935	11.832	1.210	13.042	32.977	
Dic-16	13.070	0	4.280	27.159	44.509	12.261	1.608	13.869	58.378	
Ene-17	5.584	1.302	447	27.159	34.592	12.614	533	13.147	47.739	
Feb-17	12.388	0	0	4.478	16.866	12.614	894	2.808	19.674	
Mar-17	3.970	0	0	7.814	11.784	15.984	2.828	3.232	15.016	
Abr-17	0	0	0	12.159	12.159	11.501	535	12.036	24.195	

b. Anual

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA						ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	PAZZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUJ	FERRUM	RESTO	Total Importaciones Investigadas		BRAZIL	RESTO	Total Importaciones no Investigadas	
2014	10.211	5.511	9.201	62.418	87.421	17	13.283	13.300	100.720	
2015	23.693	17.340	14.888	78.754	134.685	55.756	15.965	71.721	206.406	
2016	81.498	24.244	17.309	159.173	262.224	112.148	104.243	216.391	478.615	
Ene-Abr-16	46.314	17.730	3.774	33.903	101.721	22.778	41.028	63.807	165.528	
Ene-Abr-17	27.240	1.302	447	51.449	80.437	37.370	4.414	41.784	122.221	
Mayo 2015 - Abril 2016	69.517	29.879	13.194	91.289	203.379	74.575	49.391	124.556	327.935	
Mayo 2016 - Abril 2017	62.242	7.916	14.482	177.220	262.062	126.739	67.829	194.568	456.630	
Var. 2015/2014	131%	214%	50%	26%	54%	327.676%	20%	459%	165%	
Var. 2016/2015	246%	40%	18%	10%	119%	101%	55%	202%	142%	
Var. Ene-Abr-17/Ene-Abr-16	-41%	-93%	-86%	-21%	-64%	-68%	-48%	-55%	-26%	
Var. Mayo 2016-Abr 2017/Mayo 2015-Abr 2016	-11%	-74%	10%	94%	28%	70%	35%	35%	38%	

c. Participación. En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA						ORIGENES NO INVESTIGADOS			IMPORTACIONES TOTALES
	PAZZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUJ	FERRUM	RESTO	Total Importaciones Investigadas		BRAZIL	RESTO	Total Importaciones no Investigadas	
2014	10	5	9	61	87	0,02	13	13	100	
2015	11	8	7	38	57	7	35	35	100	
2016	16	5	3	21	57	21	14	45	100	
Ene-Abr-16	28	11	2	21	61	14	24	37	100	
Ene-Abr-17	22	1	0,4	42	66	31	4	35	100	
Mayo 2015 - Abril 2016	21	9	4	28	62	28	15	39	100	
Mayo 2016 - Abril 2017	14	2	3	19	57	28	23	43	100	

Fuente: CNCE sobre la base de información suministrada por la DCA.



Cuadro N° 5.a (Cont.)
Importaciones de SANITARIOS

En DÓLARES FOB

d. Mensual

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA				ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	PIAZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUD	FERRUM	RESTO	BRASIL	RESTO	
Ene-14	0	0	158.882	110.521	289.783	0	65.272
Ene-14	0	0	1.360	57.942	59.302	712	18.634
Feb-14	23.124	0	0	28.772	51.896	0	82.688
Mar-14	0	0	0	58.746	58.746	125	60.001
Abr-14	0	0	0	85.644	85.644	0	85.644
May-14	0	116.294	0	105.884	222.182	51.308	273.501
Jun-14	0	0	0	143.270	143.270	0	143.270
Jul-14	0	0	0	94.314	94.314	0	94.314
Ago-14	0	38.250	0	165.554	203.804	0	242.054
Sep-14	0	41.136	0	191.089	232.225	0	273.361
Oct-14	0	0	0	154.702	154.702	0	154.702
Nov-14	0	0	0	17.048	17.048	0	17.048
Dic-14	117.892	39.896	0	1.536.042	1.693.830	1.041.970	2.735.800
Ene-15	0	0	20.989	1.536.042	1.557.031	0	1.578.020
Feb-15	0	0	39.016	201.889	240.905	0	240.905
Mar-15	0	0	0	79.897	79.897	0	79.897
Abr-15	0	222.360	50.266	84.237	356.863	52.043	408.906
May-15	0	0	39.917	36.521	76.438	16.109	92.547
Jun-15	0	0	0	7.985	7.985	0	7.985
Jul-15	0	83.365	0	35.016	118.381	0	118.381
Ago-15	102.438	196.770	0	98.537	397.745	60.589	458.334
Sep-15	0	0	0	19.008	19.008	0	19,008
Oct-15	61.259	0	0	38.917	100.176	18.152	118.328
Nov-15	0	0	0	117.308	117.308	0	117,308
Dic-15	205.102	250.155	0	44.078	499.335	37.567	536.902
Ene-16	202.884	539.235	13.068	154.837	1,315.024	138.781	1,453.805
Feb-16	135.894	37.816	0	2.808.455	3,082.165	2,082.449	5,164.614
Mar-16	412.702	231.264	67.678	159.492	871.146	101.561	972.707
Abr-16	0	0	0	240.301	240.301	107.264	347.565
May-16	0	0	0	131.132	131.132	36.223	167.355
Jun-16	0	114.576	20,909	50,851	186.336	197.075	383.411
Jul-16	0	0	0	185.395	185.395	295.719	481.114
Ago-16	0	57.284	20,909	343.529	421.722	225.521	647.243
Sep-16	295.064	114.752	0	225.851	635.667	179.827	815.494
Oct-16	128.415	0	0	567.851	696.266	175.158	871.423
Nov-16	0	0	158.488	350.800	509.288	251.158	760.446
Dic-16	214.900	0	0	215.570	430.470	296.977	727.447
Ene-17	72.130	57.288	0	224.585	353.993	147.682	501.675
Feb-17	284.424	0	0	237.521	521.945	243.579	765.524
Mar-17	195.472	0	0	83.588	279.060	73.481	352.541
Abr-17	0	0	0	393.849	393.849	174.032	567.881

e. Anual

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA				ORIGENES NO INVESTIGADOS		IMPORTACIONES TOTALES
	PIAZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUD	FERRUM	RESTO	BRASIL	RESTO	
2014	141.116	230.619	160.298	1.258.610	1.789.171	681	2.488.842
2015	368.791	722.670	329.132	2.817.443	4.337.036	1.876.091	6.174.127
2016	1.114.931	416.363	416.363	3.171.931	3.573.471	4.362.848	7.146.319
Ene-Abr-16	751.680	828.315	89.534	3.403.345	5.070.864	2.169.054	7.240.719
Ene-Abr-17	459.996	57.288	6.851	1.757.261	2.273.396	1.834.794	4.108.190
Mayo 2016 - Abril 2017	1.170.473	1.328.675	326.636	4.409.463	7.164.151	2.301.141	9.465.300
Mayo 2016 - Abril 2017	1.098.922	343.964	341.131	3.653.576	5.385.533	2.407.786	8.787.265
Var. 2015 / 2014	151%	207%	104%	130%	203%18%	10%	179%
Var. 2016 / 2015	277%	54%	26%	60%	112%	41%	134%
Var. Ene-Abr-17 / Ene-Abr-16	-39%	-93%	-90%	-49%	-49%	-67%	-61%
Var. Mayo 2016 -Abr-2017 / Mayo 2015-Abr-2016	-2%	-74%	12%	-18%	-16%	-16%	-21%

Fuente: CANCE sobre la base de información suministrada por la DCA.

[Handwritten signatures and initials]



Cuadro N° 5.b
Importadores de Artículos Sanitarios originarios de CHINA - en unidades -

a) Ordenados por su participación en el total importado en el año 2016

	2014			2015			2016			enero-abril 2017		
	Unidades	Participación	Ranking	Unidades	Participación	Ranking	Unidades	Participación	Ranking	Unidades	Participación	Ranking
IMPORTADOR												
AURA HIDROSANITARIOS S.A.	10.211	12%	3	23.603	17%	2	81.498	29%	2	27.240	34%	1

***	17.180	20%	2	36.572	27%	1	62.320	22%	1	21.020	26%	2
***				3.218	6%	6	36.150	13%	6	11.037	14%	3
***	20.553	24%	1	14.945	11%	5	26.945	10%	5	10.442	13%	4
CENCOSUD S.A	2.866	3%	6		0%	3	19.654	7%	3	1.302	2%	7
FERRUM SA DE CERAMICA Y METALURGIA	9.260	11%	4	14.688	11%	4	17.309	6%	4	447	1%	16
***	2.778	3%	7	1.940	1%	11		2%	11		1%	10
RESTO	21.902	26%		16.979	26%		29.795	12%		4.565	88%	
Total general	84.755	100%		117.025	100%		278.236	100%		7.854	100%	

	Unidades			Porcentajes		
	Var. 2015 / 2014	Var. 2016 / 2015	Var. 2016 / 2014	Part. 2015 - 2014	Part. 2016 - 2015	Part. 2016 - 2014
IMPORTADOR						
AURA HIDROSANITARIOS S.A.	13.392	57.895	71.287	41.50	36	37

***	19.492	25.648	45.140	60.40	16	23
***	8.218	27.932	36.150	25.47	17	19
***	-5.613	12.000	6.387	-17.39	7	3
CENCOSUD S.A	-2.866	19.654	16.788	-3.88	12	9
FERRUM SA DE CERAMICA Y METALURGIA	5.408	2.641	8.049	16.76	2	4
***	-838	2.625	1.787	-2.60	2	1
RESTO	-4.923	12.816	7.893	-15.26	6	4
Total general	32.270	161.211	193.481	100.00	100	100

b) Ordenados por su participación en el total importado durante el período 2014 - enero-abril 2017

	Total del periodo			RANKING							
	Unidades	Participación individual	Participación acumulada	2014		2015		2016		ene-abr 2017	
IMPORTADOR											
AURA HIDROSANITARIOS S.A.	142.552	24%	24%	3	2	1	1	1	1	1	1
***	137.192	23%	48%	2	1	2	2	2	2	2	2
***	72.890	12%	60%	1	5	4	4	4	4	4	4
***	55.405	9%	70%		6	3	3	3	3	3	3
FERRUM SA DE CERAMICA Y METALURGIA	42.316	7%	77%	4	4	4	4	4	4	4	4
CENCOSUD S.A	23.822	4%	81%	6	3	3	3	3	3	3	3
***	10.378	2%	83%	7	11	7	7	7	7	7	7
RESTO	75.838	17%	100%								
TOTAL GENERAL	560.453	100%									

c) Precio medio FOB - Ordenados en forma creciente en el período 2016

	Precio medio FOB			Variación del precio medio FOB		
	2014	2015	2016	Ene-Abr 2017	Var. 2015 / 2014	Var. 2016 / 2015

***			11.28	S/N	S/N	S/N
***			11.50	9.79	S/N	S/N
***			12.96		S/N	S/N
***		12.61	13.96		S/N	5.9%
***		15.90	13.74		S/N	-5.0%
***	15.00	14.51	14.53	15.35	-3.8%	-5.0%
***			14.59		-3.3%	0.6%
***						-2.7%

Fuente: CNICE sobre la base de DGA.

[Handwritten signature]



Cuadro N° 6
Precios Medios Fob de las Importaciones de SANITARIOS
En DÓLARES FOB POR UNIDAD

a. Mensual

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA				ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	PIAZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUD	FERRUM	RESTO	BRASIL	RESTO
Ene 14	5/09	5/09	17	17	5/09	59
Feb 14	5/09	5/09	17	17	119	120
Mar 14	15	5/09	5/09	5/09	5/09	32
Abr 14	5/09	5/09	5/09	5/09	16	71
May 14	5/09	5/09	5/09	5/09	5/09	58
Jun 14	5/09	41	5/09	5/09	5/09	57
Jul 14	5/09	5/09	5/09	5/09	23	85
Ago 14	5/09	36	5/09	5/09	5/09	75
Sep 14	5/09	49	5/09	5/09	5/09	57
Oct 14	5/09	5/09	5/09	5/09	5/09	56
Nov 14	5/09	5/09	5/09	5/09	5/09	44
Dic 14	14	43	5/09	5/09	5/09	38
Ene 15	5/09	5/09	26	151	5/09	22
Feb 15	5/09	5/09	20	48	5/09	45
Mar 15	5/09	5/09	5/09	18	0	51
Abr 15	5/09	44	25	50	58	35
May 15	5/09	5/09	23	95	2	41
Jun 15	5/09	5/09	5/09	51	5/09	22
Jul 15	15	27	20	57	20	122
Ago 15	14	5/09	23	4	11	57
Sep 15	14	5/09	23	39	11	58
Oct 15	5/09	5/09	20	18	86	58
Nov 15	5/09	5/09	27	33	5	60
Dic 15	17	55	5/09	11	15	50
Ene 16	16	48	21	165	42	165
Feb 16	16	44	5/09	186	348	29
Mar 16	16	44	20	32	54	33
Abr 16	5/09	5/09	5/09	82	11	51
May 16	5/09	5/09	5/09	19	3	32
Jun 16	5/09	44	26	3	15	32
Jul 16	17	5/09	27	16	18	32
Ago 16	5/09	44	26	16	12	175
Sep 16	13	44	5/09	13	15	44
Oct 16	23	5/09	5/09	27	23	42
Nov 16	5/09	5/09	5/09	27	23	42
Dic 16	16	5/09	20	8	23	42
Ene 17	17	5/09	5/09	8	12	36
Feb 17	20	5/09	5/09	66	20	123
Mar 17	5/09	5/09	5/09	110	718	50
Abr 17	5/09	5/09	5/09	33	115	60

b. Anual

PERIODO	ORIGEN INVESTIGADO - CHINA				ORIGENES NO INVESTIGADOS	
	PIAZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUD	FERRUM	RESTO	BRASIL	RESTO
2014	14	43	17	20	54	58
2015	16	42	22	37	34	53
2016	17	46	24	33	35	42
Ene-Abr 16	16	47	26	100	110	55
Ene-Abr 17	17	44	20	34	34	78
Mayo 2015 - Abril 2016	16	44	23	48	44	57
Mayo 2016 - Abril 2017	18	44	24	20	22	36
Var. 2015/2014	13%	2%	29%	86%	-36%	-8%
Var. 2016/2015	9%	10%	8%	-11%	5%	-21%
Var. Ene-Abr 17/Ene-Abr 16	4%	-5%	-25%	-86%	-69%	-27%
Var. Mayo 2016-Abr 2017/Mayo 2015-Abr 2016	10%	-1%	2%	-58%	-50%	-37%

Fuente: CNEA sobre la base de información suministrada por la DGA.

Cuadro N° 7.1.a

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (inodoro línea económica) con los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (inodoro línea económica) originarias de China

LINEA BARI

En unidades

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	PRECIO DE LA INDUSTRIA		PRECIO DE LA INDUSTRIA CON RENTABILIDAD RAZONABLE
		OBSERVADO	LÍNEA BARI	
2016	CHINA	1.207	LÍNEA BARI	LÍNEA BARI
Ene-Abr 16		1.184		
Ene-Abr 17		1.185		
Var. Ene-Abr 17 / Ene-Abr 16		0,1%		

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

Cuadro N° 7.1.a (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (inodoro línea económica) originarias de China y los precios de la producción nacional de Artículos Sanitarios (Inodoro línea económica)

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional		
	CON RENTABILIDAD OBSERVADA	ORIGEN INVESTIGADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2016	-55	(-)	(-)
Ene-Abr 16	-59	(-)	(-)
Ene-Abr 17	-44	(-)	(-)

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



[Handwritten signatures and initials]

Cuadro N° 7.1.1.b

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (cisterna/deposito línea económica) con los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (cisterna/deposito línea económica) originarias de China

En unidades		LINEA BARI	
PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	PRECIO DE LA INDUSTRIA OBSERVADO	PRECIO DE LA INDUSTRIA CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2016	CHINA	LÍNEA BARI	LÍNEA BARI
		369	***
Ene-Abr 16		384	-
Ene-Abr 17		282	***
Var. Ene-Abr 17 / Ene-Abr 16		-27%	

En porcentajes		LINEA BARI	
PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional	CON RENTABILIDAD OBSERVADA	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2016		-67	***
		(-)	(-)
Ene-Abr 16		-66	-
Ene-Abr 17		-74	***
		(-)	(-)

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

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



Cuadro N° 7.1.c

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (bidé línea económica) con los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (bidé línea económica) originarias de China

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO	PRECIO DE LA INDUSTRIA	
		OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2016	CHINA	870	LÍNEA BARI
Ene-Abr 16		857	LÍNEA BARI
Ene-Abr 17		872	LÍNEA BARI
Var. Ene-Abr 17 / Ene-Abr 16		1,7%	

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

Cuadro N° 7.1.c (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (bidé línea económica) originarias de China y los precios de la producción nacional de Artículos Sanitarios (bidé línea económica)

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional		
	RENTABILIDAD OBSERVADA	ORIGEN INVESTIGADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2016	-61	(-)	(-)
Ene-Abr 16	-67	(-)	(-)
Ene-Abr 17	-50	(-)	(-)

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





Cuadro N° 7.2.a

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (Inodoros) con los precios nacionalizados de las importaciones originarias de China

En unidades

LÍNEA ECONÓMICA BAJA (LÍNEA ANDINA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ANDINA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	236	274	***
2015	259	368	***
2016	217	481	***
Enero - Abril 2017	405	510	***
Var. 2015 / 2014	10%	34%	45%
Var. 2016 / 2015	-16%	31%	20%

LÍNEA ECONOMICA ALTA (LÍNEA BARI)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA BARI	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	-	702	***
2015	370	950	***
2016	577	1.207	***
Enero - Abril 2017	941	1.185	***
Var. 2015 / 2014	-	35%	47%
Var. 2016 / 2015	56%	27%	17%

LÍNEA MEDIA (LÍNEA ADRIÁTICA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ADRIATICA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	538	1.423	***
2015	653	1.908	***
2016	998	2.349	***
Enero - Abril 2017	992	2.473	***
Var. 2015 / 2014	22%	34%	41%
Var. 2016 / 2015	53%	23%	19%

LÍNEA ALTA (LÍNEA QUBIQ)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA QUBIQ	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	-	3.480	***
2015	1.344	4.818	***
2016	2.108	6.309	***
Enero - Abril 2017	2.003	6.357	***
Var. 2015 / 2014	-	38%	39%
Var. 2016 / 2015	57%	31%	27%

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



Cuadro N° 7.2.a (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (Inodoros) originarios de China y los precios nacionales de Artículos Sanitarios

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-14	(-)	***	(-)
2016	-30	(-)	***	(-)
2016	-55	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-21	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-	-	***	-
2015	-61	(-)	***	(-)
2016	-52	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-46	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-62	(-)	***	(-)
2015	-66	(-)	***	(-)
2016	-58	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-60	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-	-	***	-
2015	-72	(-)	***	(-)
2016	-67	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-68	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

Cuadro N° 7.2.b

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (Depósitos) con los precios nacionalizados de las importaciones originarias de China



En unidades

LÍNEA ECONÓMICA BAJA (LÍNEA ANDINA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ANDINA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	123	381	***
2015	183	515	***
2016	290	660	***

Enero - Abril 2017	278	671	***
Var. 2015 / 2014	49%	35%	41%
Var. 2016 / 2015	58%	28%	19%

LÍNEA ECONOMICA ALTA (LÍNEA BARI)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA BARI	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	-	670	***
2015	339	904	***
2016	428	1.129	***

Enero - Abril 2017	-	1.095	***
Var. 2015 / 2014	-	35%	-1%
Var. 2016 / 2015	26%	25%	19%

LÍNEA MEDIA (LÍNEA ADRIÁTICA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ADRIATICA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	-	1.001	***
2015	381	1.372	***
2016	579	1.666	***

Enero - Abril 2017	-	1.750	***
Var. 2015 / 2014	-	37%	45%
Var. 2016 / 2015	52%	21%	17%

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

Cuadro N° 7.2.b (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (depósitos) originarios de China y los precios nacionales de Artículos Sanitarios



En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-68	(-)	***	(-)
2015	-65	(-)	***	(-)
2016	-56	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-59	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-	-	***	-
2015	-63	(-)	***	(-)
2016	-62	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-	-	***	-

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-	-	***	-
2015	-72	(-)	***	(-)
2016	-65	(-)	***	(-)

Enero - Abril 2017	-	-	***	-

Cuadro N° 7.2.c

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (Bidet) con los precios nacionalizados de las importaciones originarias de China



En unidades

LÍNEA ECONÓMICA BAJA (LÍNEA ANDINA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ANDINA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	224	275	***
2015	272	371	***
2016	321	480	***
Enero - Abril 2017	439	510	***
Var. 2015 / 2014	21%	35%	47%
Var. 2016 / 2015	18%	29%	21%

LÍNEA ECONOMICA ALTA (LÍNEA BARI)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA BARI	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	297	515	***
2015	334	591	***
2016	524	870	***
Enero - Abril 2017	538	872	***
Var. 2015 / 2014	13%	15%	41%
Var. 2016 / 2015	57%	47%	26%

LÍNEA MEDIA (LÍNEA ADRIÁTICA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ADRIATICA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	-	1.161	***
2015	396	1.529	***
2016	632	1.929	***
Enero - Abril 2017	779	2.022	***
Var. 2015 / 2014	-	32%	41%
Var. 2016 / 2015	59%	26%	28%

LÍNEA ALTA (LÍNEA QUBIQ)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA QUBIQ	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	-	3.395	***
2015	1.548	4.768	***
2016	-	6.234	***
Enero - Abril 2017	-	6.077	***
Var. 2016 / 2014	-	40%	47%
Var. 2016 / 2015	-	31%	26%

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



Cuadro N° 7.2.c (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (Bidet) originarios de China y los precios nacionales de Artículos Sanitarios

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-19	(-)	***	(-)
2015	-27	(-)	***	(-)
2016	-33	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	-14	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-42	(-)	***	(-)
2015	-44	(-)	***	(-)
2016	-40	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	-38	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-	-	***	-
2015	-74	(-)	***	(-)
2016	-67	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	-61	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-	-	-	-
2015	-68	(-)	***	(-)
2016	-	-	-	-
Enero - Abril 2017	-	-	-	-

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$



Cuadro N° 7.2.d

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (Lavatorio) con los precios nacionalizados de las importaciones originarias de China

En unidades

LÍNEA ECONÓMICA BAJA (LÍNEA ANDINA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ANDINA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	194	187	***
2015	219	254	***
2016	344	330	***
Enero - Abril 2017	356	337	***
Var. 2016 / 2014	13%	36%	42%
Var. 2016 / 2015	57%	30%	19%

LÍNEA ECONOMICA ALTA (LÍNEA BARI)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA BARI	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	295	419	***
2015	332	591	***
2016	523	721	***
Enero - Abril 2017	532	721	***
Var. 2016 / 2014	13%	41%	47%
Var. 2016 / 2015	58%	22%	16%

LÍNEA MEDIA (LÍNEA ADRIÁTICA)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA ADRIATICA	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	439	898	***
2015	467	1.221	***
2016	771	1.482	***
Enero - Abril 2017	928	1.512	***
Var. 2016 / 2014	6%	36%	47%
Var. 2016 / 2015	65%	20%	18%

LÍNEA ALTA (LÍNEA QUIBIQ)

PERÍODO	PRODUCTO IMPORTADO	INGRESO MEDIO DE LA EMPRESA FERRUM	
	LÍNEA QUIBIQ	OBSERVADO	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	1.287	1.305	***
2015	1.400	1.765	***
2016	2.313	2.126	***
Enero - Abril 2017	2.148	2.378	***
Var. 2016 / 2014	9%	35%	35%
Var. 2016 / 2015	65%	20%	20%

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



Cuadro N° 7.2.d (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (Lavatorios) originarios de China y los precios nacionales de Artículos Sanitarios

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	4	(-)	***	(-)
2015	-14	(-)	***	(-)
2016	4	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	6	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-30	(-)	***	(-)
2015	-44	(-)	***	(-)
2016	-28	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	-26	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-51	(-)	***	(-)
2015	-62	(-)	***	(-)
2016	-47	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	-39	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional			
	Precio Observado		con Rentabilidad razonable	
	CHINA	Signo diferencia %	CHINA	Signo diferencia %
2014	-1	(-)	***	(-)
2015	-21	(-)	***	(-)
2016	9	(-)	***	(-)
Enero - Abril 2017	-10	(-)	***	(-)

(1) $P_{IMP} - P_{NAC} \times 100$

Cuadro N° 7.3

Comparación de los precios internos de la producción nacional de Artículos Sanitarios (Inodoros + depósito) con los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (one piece) originarias de China

En unidades

	ORIGEN INVESTIGADO	PRECIOS DE LA EMPRESA FERRUM			
		LÍNEA ANDINA		LÍNEA BARI	
FALSO	CHINA	CON RENTABILIDAD OBSERVADA	CON RENTABILIDAD RAZONABLE	CON RENTABILIDAD OBSERVADA	CON RENTABILIDAD RAZONABLE
2014	526	655	***	1.372	***
2015	-	883	***	1.854	***
2016	1.063	1.141	***	2.337	***
Ene-Abr 17	1.059	1.181	***	2.281	***
Var. Ene-Abr 17 / Ene-Abr 16	-	6%	-	-0,8%	-

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

[Handwritten signatures and initials]



Cuadro N° 7.3 (Cont.)

Diferencia porcentual entre los precios nacionalizados de las importaciones de Artículos Sanitarios (one piece) originarios de China y los precios nacionales de Artículos Sanitarios (inodoro + depósito)

En porcentajes

PERÍODO	DIFERENCIA PORCENTUAL: (Precio Importado - Precio Nacional) / Precio Nacional									
	Línea Andina					Línea Bari				
	CON RENTABILIDAD OBSERVADA	Signo diferencia %	CON RENTABILIDAD RAZONABLE	Signo diferencia %	CON RENTABILIDAD OBSERVADA	Signo diferencia %	CON RENTABILIDAD RAZONABLE	Signo diferencia %	CON RENTABILIDAD RAZONABLE	Signo diferencia %
2014	-20	(-)	***	(-)	-62	(-)	***	(-)	***	(-)
2015	-	-	-	-	-	(-)	-	(-)	-	(-)
2016	-7	(-)	***	(-)	-54	(-)	***	(-)	***	(-)
Ene-Abr 17	-10	(-)	***	(-)	-54	(-)	***	(-)	***	(-)

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



Cuadro Nº 8
Consumo Aparente de SANITARIOS
En UNIDADES

Anual

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno			IMPORTACIÓN del ORIGEN INVESTIGADO				Ventas de importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS			Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	FERRUM	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	FERRUM	ROCA	RESTO	Total importaciones CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
2014	1.908.709	1.670.244	3.578.953	9.260	1.922	76.238	87.420	17	13.283	13.300	100.720	3.679.673
2015	2.049.518	1.678.153	3.727.671	14.668	1.732	117.985	134.385	55.756	15.983	71.739	208.124	3.933.795
2016	1.679.203	1.373.572	3.052.775	17.309	0	265.517	282.826	112.148	104.243	216.391	499.217	3.551.992
Ene-Abr 16	612.956	493.650	1.106.606	3.274	0	97.847	101.221	22.779	41.028	63.807	165.028	1.271.634
Ene-Abr 17	549.143	345.771	894.914	447	0	79.990	80.437	37.370	4.414	41.784	122.221	1.017.135
Mayo 2015 - Abril 2016	2.069.616	1.438.208	3.507.824	13.194	704	190.472	204.370	74.575	49.991	124.566	328.936	3.836.760
Mayo 2016 - Abril 2017	1.615.930	1.169.765	2.785.155	14.482	0	247.560	262.042	126.739	67.629	194.368	458.410	3.241.565
Var. 2015 / 2014	7%	0,5%	4%	58%	-10%	55%	54%	327876%	20%	439%	105%	7%
Var. 2016 / 2015	-18%	-18%	-18%	18%	-100%	125%	110%	101%	552%	202%	142%	-10%
Var. Ene-Abr 17 / Ene-Abr 16	-10%	-30%	-19%	-86%	-	-18%	-21%	64%	-89%	-35%	-26%	-20%
Var. May 2016-Abr 2017 / Mayo 2015 -Abr 2016	-22%	-19%	-21%	10%	-100%	30%	28%	70%	35%	56%	39%	-16%

Participación. En porcentajes

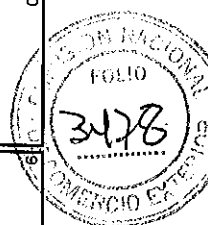
PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno			IMPORTACIÓN del ORIGEN INVESTIGADO				Ventas de importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS			Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	FERRUM	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	FERRUM	ROCA	RESTO	Total importaciones CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
2014	52	45	97	0	0	2	2	0,0005	0,4	0,4	3	100
2015	52	43	95	0	0	3	3	1	0,4	2	5	100
2016	47	39	86	0	0	7	8	3	3	6	14	100
Ene-Abr 16	48	39	87	0	0	8	8	2	3	5	13	100
Ene-Abr 17	54	34	88	0	0	8	8	4	0,4	4	12	100
Mayo 2015 - Abril 2016	54	37	91	0	0	5	5	2	1	3	9	100
Mayo 2016 - Abril 2017	50	36	86	0	0	6	6	4	2	6	14	100

Diferencias en puntos porcentuales

PERÍODO	Ventas de producción nacional al mercado interno			IMPORTACIÓN del ORIGEN INVESTIGADO				Ventas de importaciones de los ORIGENES NO INVESTIGADOS			Ventas de IMPORTACIONES TOTALES	CONSUMO APARENTE
	FERRUM	RESTO DE PRODUCTORES (*)	TOTALES	FERRUM	ROCA	RESTO	Total importaciones CHINA	BRASIL	RESTO	Total importaciones no investigadas		
Var. 2015 / 2014	0,2	-3	-3	0	0	1	1	1	0,045	1	3	0
Var. 2016 / 2015	-5	-4	-9	0	0	4	5	2	3	4	9	0
Var. Ene-Abr 17 / Ene-Abr 16	6	-5	1	-0,2	0,0	0,2	-0,1	2	-3	-1	-1	0
Var. May 2016-Abr 2017 / Mayo 2015 -Abr 2016	-4	-1	-5	0	0	3	3	2	1	3	6	0

(*) Para detalles sobre la estimación ver Anexo I.

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



[Handwritten signatures and initials]



Cuadro N° 9

Relación entre las importaciones investigadas y la producción nacional de Artículos Sanitarios

En porcentajes

PERÍODO	ORIGEN INVESTIGADO
2014	2
2015	3
2016	8
Ene-Abr 16	8
Ene-Abr 17	9
	CHINA

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

[Handwritten signature]

[Handwritten scribble]



ANEXO I.b:
METODOLOGÍA DE LAS
ESTIMACIONES ANALIZADAS
EN COMERCIO
INTERNACIONAL (V.2.2.)



I.b.1. DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA.

A partir de la base de datos BACI de comercio internacional,¹ ampliamente utilizada por la literatura de la materia, la CNCE estimó una serie de ecuaciones conocidas como las "ecuaciones de gravedad" del comercio internacional, las que surgen de una analogía con la Ley de gravitación universal de Newton y fueron adaptadas al comercio internacional por Tinbergen (1962)². Estas ecuaciones son conocidas por ser uno de los hallazgos empíricos más robustos en economía, tal como lo determina Chaney (2018).^{3 4}

La ecuación básica determina que el comercio bilateral entre dos países es proporcional al tamaño de cada uno de los socios (medido por su PBI⁵), e inversamente proporcional a la distancia geográfica entre ellos. Es decir,

$$X_{i,j} = C \cdot \frac{PBI_i^{\alpha_{exp}} \cdot PBI_j^{\alpha_{imp}}}{dist_{i,j}^{\gamma}} \quad (1)$$

donde:

- $X_{i,j}$ es la cantidad exportada desde el país i al país j ;
- PBI_i y PBI_j son el PBI del país i y el país j , respectivamente;
- $dist_{i,j}$ es la distancia geográfica entre el país i y el país j ;

C , α_{exp} , α_{imp} y γ son parámetros a estimar. En este caso el mayor interés radica de hecho en el parámetro γ , que mide la elasticidad del comercio entre dos países con respecto a la distancia geográfica entre los mismos. Además, se quiere obtener una estimación de este parámetro para cada grupo de bienes transados internacionalmente, por lo que es importante estimar la ecuación de gravedad para cada tipo de bien separadamente. La base de datos BACI permite llegar a un nivel de

¹ La BACI es la base de datos de comercio mundial desarrollada por el CEPII (*Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales*), el principal instituto francés de investigación en economía internacional. Los datos originales son obtenidos de la base COMTRADE, de la División de Estadística de las Naciones Unidas. La base de COMTRADE sufre de algunos problemas de calidad. En particular, no se pueden diferenciar entre los casos de "cero comercio" y los de información faltante. BACI resuelve estos problemas. BACI proporciona valores bilaterales y cantidades de exportaciones a un nivel de desagregación de productos a 6 dígitos del Sistema Armonizado, para más de 200 países desde 1995. Para más información, ir a http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=1

² Tinbergen, J. (1962), "An Analysis of World Trade Flows," en *Shaping the World Economy*, editado por Jan Tinbergen. New York, NY: Twentieth Century Fund.

³ Chaney, T. (2018), "The Gravity Equation in International Trade: An Explanation," *Journal of Political Economy* 126, no. 1: 150-177.

⁴ Para una recopilación detallada de las ecuaciones de gravedad en la literatura de comercio internacional ver Head, K. and T. Mayer (2014), "Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Codebook," en *Handbook of International Economics* Vol. 4, p. 131-195, editado por Helpman, E., K. Rogoff y G. Gopinath. Oxford: BV.

⁵ Producto Bruto Interno.



detalle máximo de clasificación correspondiente a 6 dígitos (es decir, nivel subpartida) del Sistema Armonizado. Para 2016, la cantidad de productos a 6 dígitos transados internacionalmente fue de 5.199.

Llamando de manera genérica k a un producto a 6 dígitos, y tomando logaritmo natural sobre la ecuación (1), la ecuación base que se estimó es la siguiente:

$$\ln(X_{i,j}^k) = \alpha_0^k + \alpha_{exp}^k \ln(PBI_i) + \alpha_{imp}^k \ln(PBI_j) + \gamma^k \ln(dist_{i,j}) + \varepsilon_{i,j}^k \quad (2)$$

donde:

- $X_{i,j}^k$ es la cantidad de dólares corrientes exportada del bien k desde el país i al país j ;
- PBI_i y PBI_j son el PBI del país i y el país j en dólares corrientes, respectivamente;
- $dist_{i,j}$ es la distancia geográfica entre el país i y el país j ;
- $\varepsilon_{i,j}^k$ es un término de error, que permite que el valor observado de $X_{i,j}^k$ se aparte del valor estimado por los PBIs y la distancia, es decir, del valor estimado por la ecuación en (1).

Específicamente, se pretende estimar el coeficiente γ^k para cada uno de los 5.199 productos comerciados internacionalmente en 2016, para luego analizar la ubicación de los coeficientes correspondientes a artículos sanitarios (subpartidas 6910.10 y 6910.90) en la distribución total resultante.

Como se dijo anteriormente, los datos de comercio fueron obtenidos de la BACI; los datos de PBI fueron obtenidos de la base de datos de cuentas nacionales del Banco Mundial (*World Development Indicators*)⁶; los datos de distancia geográfica corresponden a los estimados por el CEPII.⁷

La ecuación básica de gravedad es generalmente aumentada para incluir variables explicativas que ayuden a obtener mejores estimaciones⁸. En este sentido, luego de una primera estimación de la ecuación (2), se adicionaron al modelo distintas variables. Las mismas pueden ser divididas en tres grupos:

⁶ <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>

⁷ Ver nota al pie 1. Para más detalles sobre la base de datos de distancias geográficas ver http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=6

⁸ Ver, por ejemplo, sección 3.3 en adelante en Head y Mayer (2014) y las referencias allí citadas.



1. Variables *dummy*⁹ que indican quién es el país exportador y quién es el país importador;
2. Variables *dummy* que indican si los países de la pareja "exportador-importador"
 - a. Son países limítrofes
 - b. Comparten el mismo idioma oficial
 - c. En ambos países más del 9% de la población habla un mismo lenguaje (el mismo para ambos países)
 - d. Comparten el mismo país colonizador luego de 1945
 - e. Nunca tuvieron una relación colonial
 - f. Tuvieron una relación colonial luego de 1945
 - g. Tienen actualmente una relación colonial
 - h. Son o fueron el mismo país
3. Variables *dummy* que indican si los países de la pareja "exportador-importador"¹⁰
 - a. Comparten una misma moneda
 - b. Sostienen un acuerdo de libre comercio
 - c. Uno es un miembro de la UE que guarda un acuerdo de comercio preferencial con excolonias y otros países en desarrollo.

El primer grupo de variables se incluye de manera tal de que las estimaciones tengan en cuenta la entidad del país exportador y del país importador. No es lo mismo que Francia exporte quesos a que lo haga la India, aunque los dos países tengan un PBI similar. Análogamente, no es lo mismo que México importe tequila a que lo haga Indonesia aunque los dos países tengan un PBI similar. Es decir, hay particularidades de los países que deben ser tenidas en cuenta a la hora de entender sus flujos de comercio y las cuales bien podrían ir más allá del tamaño de sus economías (medido por sus PBIs). Dicho de otra manera, sus PBIs podrían no captar completamente todas las características idiosincráticas de un país que afectan a sus flujos de comercio, sobre todo sus ventajas comparativas.

El segundo grupo y tercer grupo de variables se incluyen de manera tal que se capten algunas cuestiones que hacen que una pareja de países "exportador-importador" comercien entre ellos.

⁹ Las variables "dummy" son variables binarias que toman valor 0 o 1 para indicar, respectivamente, la ausencia o presencia de algún efecto categórico de interés.

¹⁰ Este grupo de variables fueron obtenidas de la base de datos Gravity del CEPII (ver nota al pie 1): http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=8



Las incluidas en el segundo grupo reflejan vínculos históricos y culturales entre la pareja exportador-importador. Tanto la vecindad geográfica como la histórica y cultural son, sin duda, factores que explican que Argentina y Uruguay sostengan un gran flujo comercial entre ellos, así como al mismo tiempo estos factores explican (parcialmente) que Argentina comercie poco con Sudán, aunque el PBI de Sudán sea muy similar al de Uruguay.

En el tercer grupo aparecen variables que reflejan vínculos económicos y comerciales. Estas variables captan que una determinada pareja "exportador-importador" guarde una cercanía comercial sistemática causada por cuestiones distintas a las geográficas o históricas y culturales tales como, por ejemplo, la existencia de un tratado de libre comercio entre ambos países. Si bien Argentina y Uruguay guardan una cercanía distinta a la que la Argentina tiene con Sudán, sólo las históricas y culturales son captadas por las variables del segundo grupo. El tercer grupo se encarga de controlar por cercanía de tipo económico y/o comercial: el MERCOSUR también es una razón que explica la relación comercial entre Argentina y Uruguay.

Un segundo punto a destacar es que los datos de comercio reportan las transacciones que se hicieron entre países, mientras que la ausencia de transacciones de un determinado bien entre una pareja de países guarda información que hace a una mejor estimación de los parámetros de interés, y deberían ser tenidos en cuenta: justamente, si la distancia es un factor relevante en el comercio de cierto producto, que dos países estén muy distanciados geográficamente puede explicar que ambos países no comercien un determinado producto. Así, ese dato de "cero comercio" contiene información relevante. Además, en el caso de algunos productos, hay pocas observaciones de comercio¹¹, por lo que, al agregar *dummies* por exportador e importador, estas variables pueden tener un poder explicativo absoluto para algunas de estas observaciones, lo que puede ensuciar los valores estimados del resto de los coeficientes. Considerar "los ceros" en el comercio también atempera este problema, ya que se agregan observaciones y el poder explicativo de las *dummies* individuales disminuye. Para esto, se completó la base de datos de comercio adicionando $x_{i,j}^k = 0$

¹¹ Por ejemplo, el producto 2932.94 registra un total de únicamente 4 parejas de países "exportador-importador" que lo comerciaron en 2016: Italia->EEUU, EEUU->Malasia, EEUU->México y Marruecos->Egipto.



en todos los casos correspondientes¹². Aquí nos topamos con un problema técnico: el logaritmo no está definido para el valor 0. Una solución sencilla a esto es adicionar una constante positiva al flujo de comercio observado.¹³ Por simplicidad, en este caso se consideró " $X_{i,j}^k + 1$ " estimando la siguiente ecuación:

$$\ln(X_{i,j}^k + 1) = \alpha_0^k + \alpha_{exp}^k \ln(PBI_i) + \alpha_{imp}^k \ln(PBI_j) + \gamma^k \ln(dist_{i,j}) + \varepsilon_{i,j}^k \quad (3)$$

Otra solución es aplicar a $X_{i,j}^k$ una transformación conocida como la función inversa del seno hiperbólico,¹⁴ que establece que, para valores de $X_{i,j}^k$ mayores a 2,

$$\ln(X_{i,j}^k) \approx \ln\left(X_{i,j}^k + \sqrt{X_{i,j}^{k2} + 1}\right) - \ln(2)$$

y, al mismo tiempo, $\ln\left(X_{i,j}^k + \sqrt{X_{i,j}^{k2} + 1}\right) - \ln(2)$ puede ser evaluada en $X_{i,j}^k = 0$. Por lo tanto la ecuación a estimar en esta alternativa resulta ser

$$\ln\left(X_{i,j}^k + \sqrt{X_{i,j}^{k2} + 1}\right) - \ln(2) = \alpha_0^k + \alpha_{exp}^k \ln(PBI_i) + \alpha_{imp}^k \ln(PBI_j) + \gamma^k \ln(dist_{i,j}) + \varepsilon_{i,j}^k \quad (4)$$

Es importante destacar que el objetivo del análisis no se encuentra en el valor absoluto de los coeficientes γ^k sino en su valor relativo al del resto de los productos. Lo que se busca es tener una noción de "orden" de los productos en cuanto a su sensibilidad con respecto a la distancia de traslado.

1.b.2. RESULTADOS.

La Tabla N° 1.1, a continuación, exhibe estadísticos descriptivos de las estimaciones realizadas de los coeficientes γ^k , según como se detalla a continuación:

- Reg 1: ecuación (2);
- Reg 2: ecuación (2) con *dummies* por país exportador y país importador;
- Reg 3: ecuación (2) con *dummies* los tres grupos de variables de control.
- Reg 4: ecuación (4)
- Reg 5: ecuación (4) con *dummies* por país exportador y país importador,
- Reg 6: ecuación (4) con los tres grupos de variables de control
- Reg 7: ecuación (3);

¹² Por ejemplo, supongamos que para un determinado producto observamos que EEUU exportó 1 dólar a Malasia, y Marruecos exportó 1 dólar a Egipto. En este caso, los datos se "completarían" agregando que EEUU exportó 0 dólares a Egipto, y Marruecos exportó 0 dólares a Malasia.

¹³ Ver, por ejemplo, Eaton, J. y S. Kortum (2001), "Trade in capital goods," *European Economic Review* 45 (7), 1195-1235, o Eaton, J. y A. Tamura (1994), "Bilateralism and regionalism in Japanese and U.S. trade and direct foreign investment patterns," *Journal of the Japanese and International Economies* 8 (4), 478-510.

¹⁴ Ver, por ejemplo, Burbidge, J.B., L. Magee y L. Robb (1988), "Alternative Transformations to Handle Extreme Values of the Dependent Variable," *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 83, No. 401, pp. 123-127.



- Reg 8: ecuación (3) con *dummies* por país exportador y país importador;
- Reg 9: ecuación (3) con los tres grupos de variables de control.

Tabla N° I.1 – Estadísticos Descriptivos de las estimaciones de los coeficientes γ^k

	Reg 1	Reg 2	Reg 3	Reg 4	Reg 5	Reg 6	Reg 7	Reg 8	Reg 9
Media	-0.36	-0.76	-0.56	-0.37	-0.48	-0.32	-0.34	-0.40	-0.27
Desv. Est.	0.34	3.06	3.30	0.15	0.16	0.13	0.21	0.24	0.12
$\gamma^{5199(1)}$	-0.75	-1.25	-1.02	-0.68	-0.78	-0.54	-0.77	-0.84	-0.48
$\gamma^{5199(2)}$	-0.68	-1.18	-0.92	-0.59	-0.68	-0.47	-0.73	-0.78	-0.41
Decil 1	-0.76	-1.28	-1.03	-0.57	-0.70	-0.47	-0.63	-0.72	-0.41
Decil 2	-0.63	-1.11	-0.89	-0.48	-0.61	-0.41	-0.51	-0.58	-0.36
Decil 3	-0.52	-0.99	-0.80	-0.43	-0.55	-0.37	-0.43	-0.49	-0.32
Decil 4	-0.44	-0.90	-0.72	-0.39	-0.50	-0.33	-0.37	-0.42	-0.29
Decil 5	-0.36	-0.81	-0.64	-0.35	-0.47	-0.31	-0.31	-0.36	-0.26
Decil 6	-0.28	-0.72	-0.57	-0.32	-0.43	-0.28	-0.26	-0.30	-0.24
Decil 7	-0.20	-0.63	-0.49	-0.28	-0.39	-0.25	-0.20	-0.24	-0.21
Decil 8	-0.09	-0.52	-0.39	-0.24	-0.35	-0.22	-0.15	-0.18	-0.19
Decil 9	0.05	-0.37	-0.23	-0.20	-0.30	-0.18	-0.09	-0.11	-0.15
$F(\gamma^{5199(1)})$	11%	11%	11%	3%	5%	4%	4%	5%	5%
$F(\gamma^{5199(2)})$	16%	15%	17%	8%	11%	10%	5%	7%	11%

La primeras dos filas de la Tabla N° I.1 muestran el valor promedio y el desvío estándar de las estimaciones de los coeficientes γ^k para cada una de las estimaciones. Para ser más precisos, la primera fila reporta los valores de

$$Media(Reg n) = \frac{1}{5199} \sum_{k=1}^{5199} \gamma_{Reg n}^k, \quad n = 1, \dots, 8$$

mientras que la segunda reporta

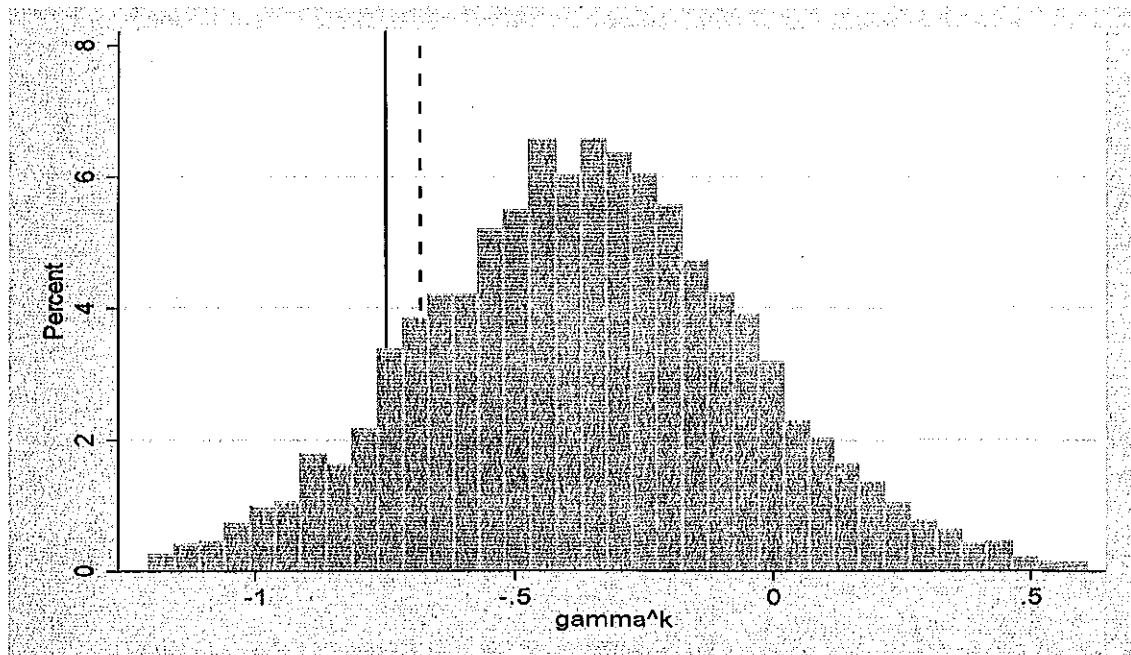
$$Desv. Est. (Reg n) = \sqrt{\frac{1}{5199} \sum_{k=1}^{5199} (\gamma_{Reg n}^k - Media(Reg n))^2}, \quad n = 1, \dots, 8$$

Las filas 5-13 (Decil 1 – Decil 9) indican los deciles de la distribución de coeficientes correspondiente a cada distribución. Las Figuras Nros 1 y 9 grafican los histogramas. La línea vertical indica la posición del coeficiente γ^k correspondiente a la subpartida 6910.10 y la línea vertical punteada la correspondiente al de la subpartida 6910.90.

Las filas 3, 4, 14 y 15 refieren a los datos de los productos sanitarios. En la fila 3 se reporta el coeficiente estimado para el caso de la subpartida 6910.10, mientras que en la fila 4 se reporta el correspondiente a la subpartida 6910.90. Debe observarse que el coeficiente correspondiente al segundo producto es sistemáticamente menor (en valor absoluto). Cabe tener en cuenta que la primera subpartida incluye solo los artículos sanitarios de porcelana mientras que la segunda corresponde a "sanitarios de otros materiales (mayormente cerámica de precio sensiblemente inferior) y que los artículos sanitarios involucrados en la investigación explican más del 99% del total importado de las subpartidas mencionadas.

Finalmente, las filas 14 y 15 indican qué porcentaje de los coeficientes estimados (del total de los 5199 productos) se ubicaron por debajo de los coeficientes correspondientes a los artículos sanitarios. Así, $F(\gamma^{sanit1}) = 11\%$ en la fila 14, columna 1, indica que un 11% de los 5199 coeficiente estimados fueron menores al coeficiente correspondiente a la subpartida 6910.10.

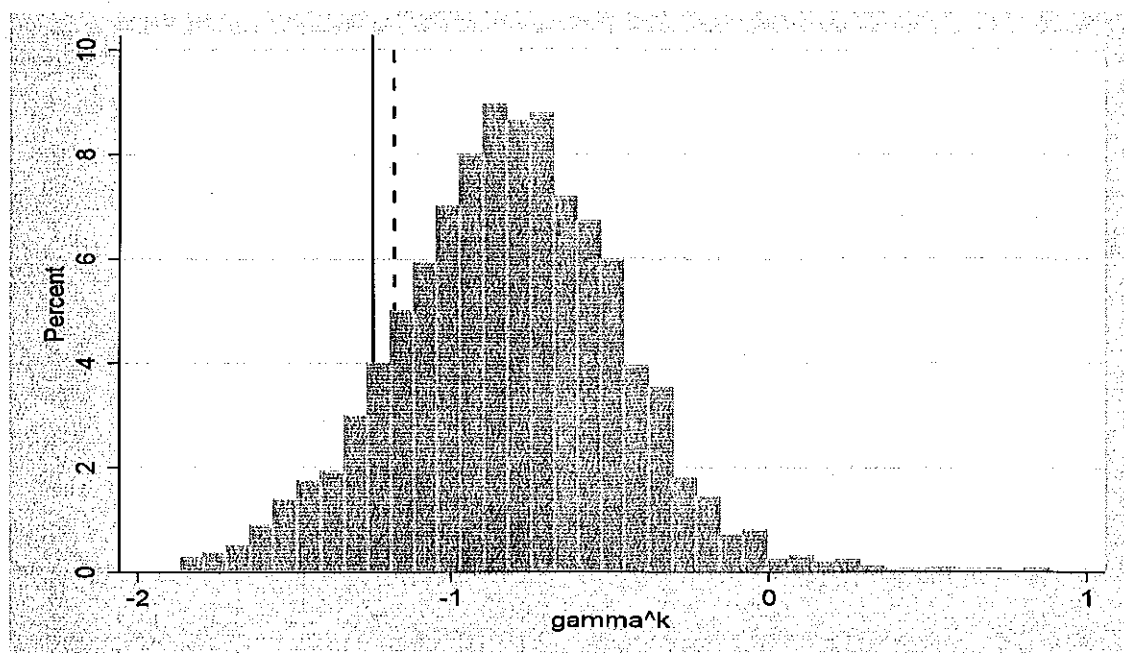
Figura N° I.1.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos), 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.36 y 0.31, respectivamente.

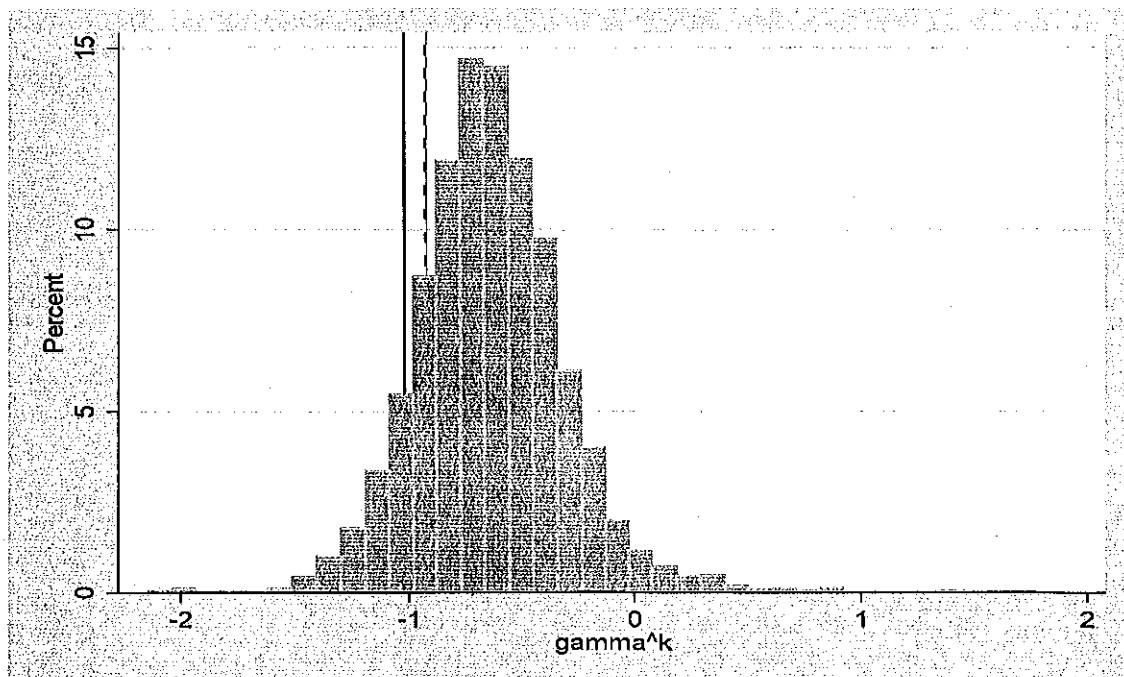


Figura N° I.2.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos), 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.81 y 0.36, respectivamente.

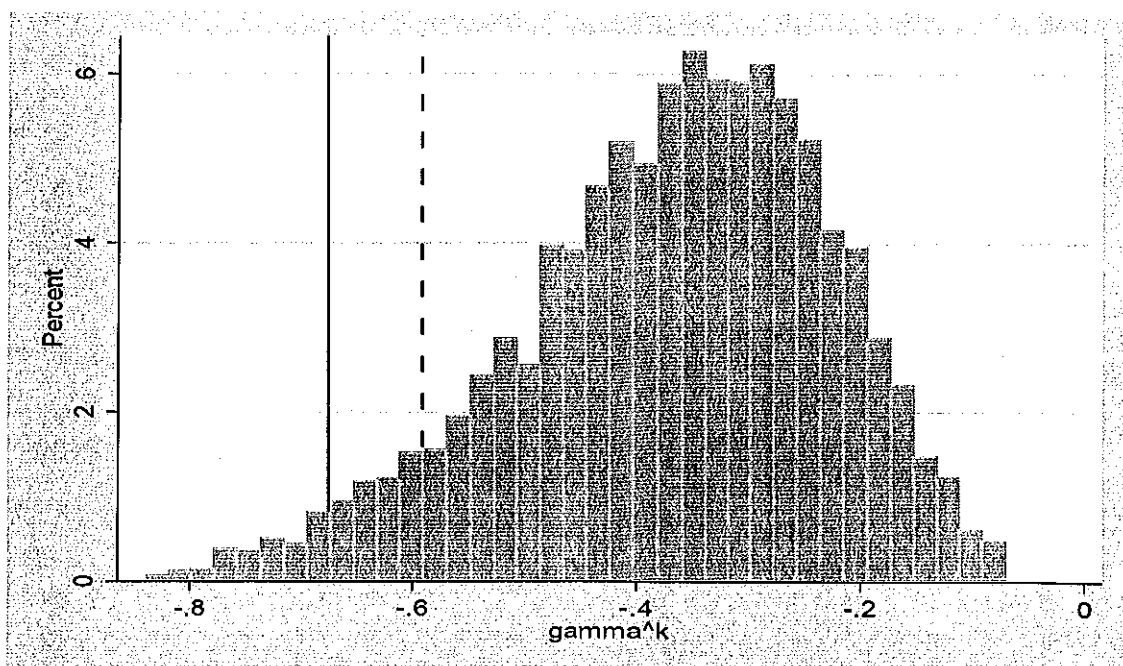
Figura N° I.3.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos), 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.63 y 0.35, respectivamente.

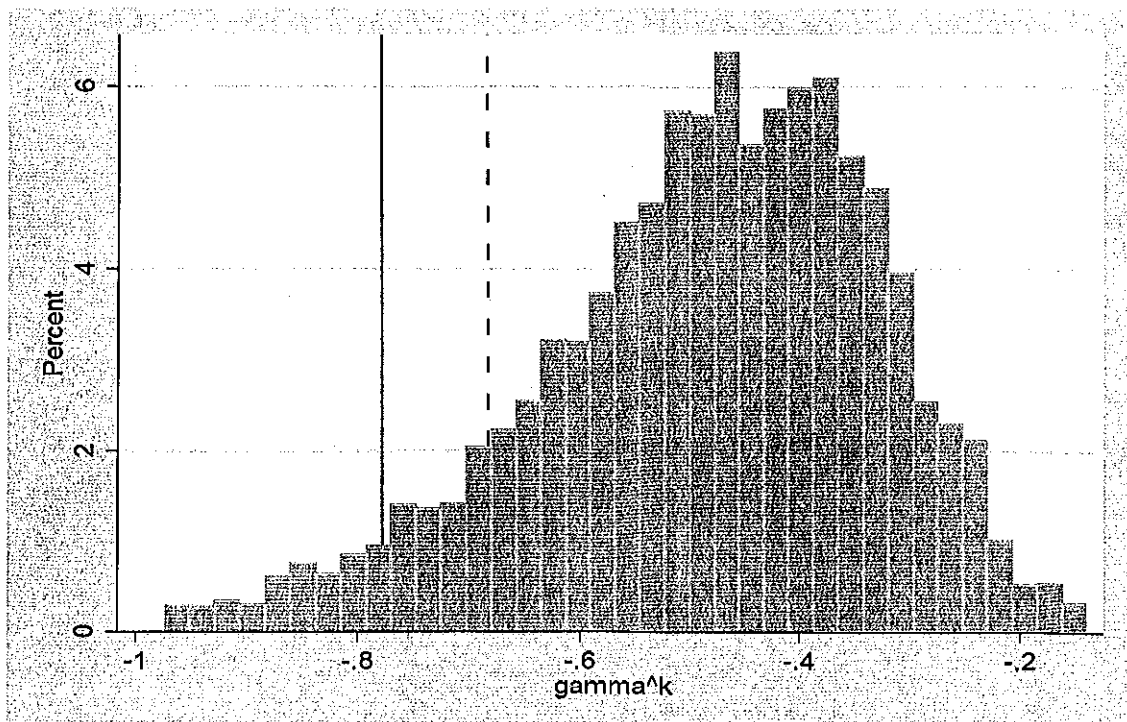


Figura N° I.4.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos), 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.36 y 0.14, respectivamente.

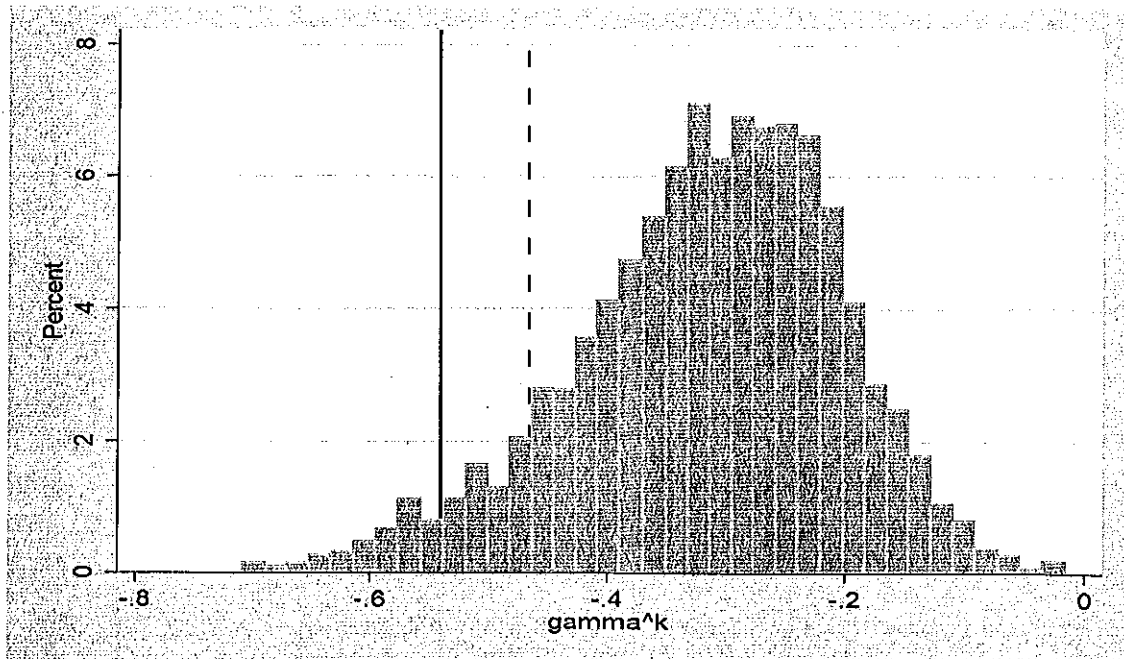
Figura N° I.5.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos), 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.48 y 0.15, respectivamente.



Figura N° I.6.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos). 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.32 y 0.13, respectivamente.

Figura N° I.7

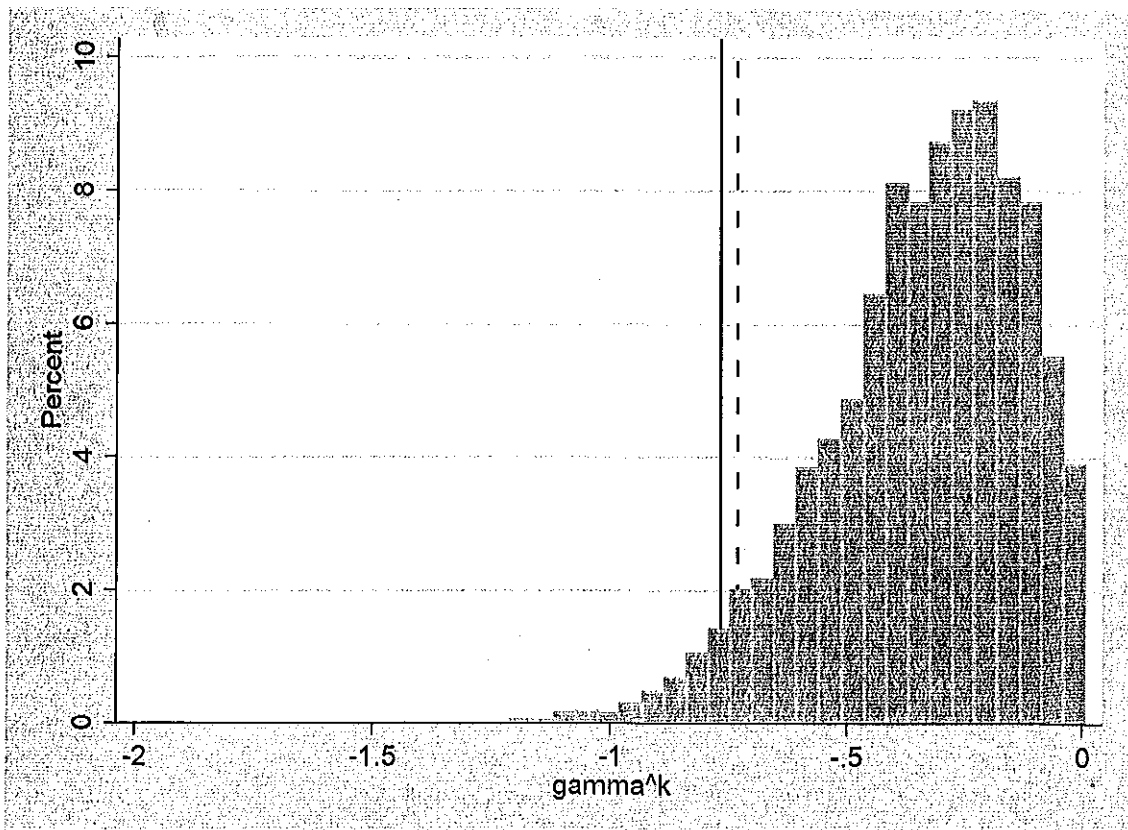




Figura N° 1.8.

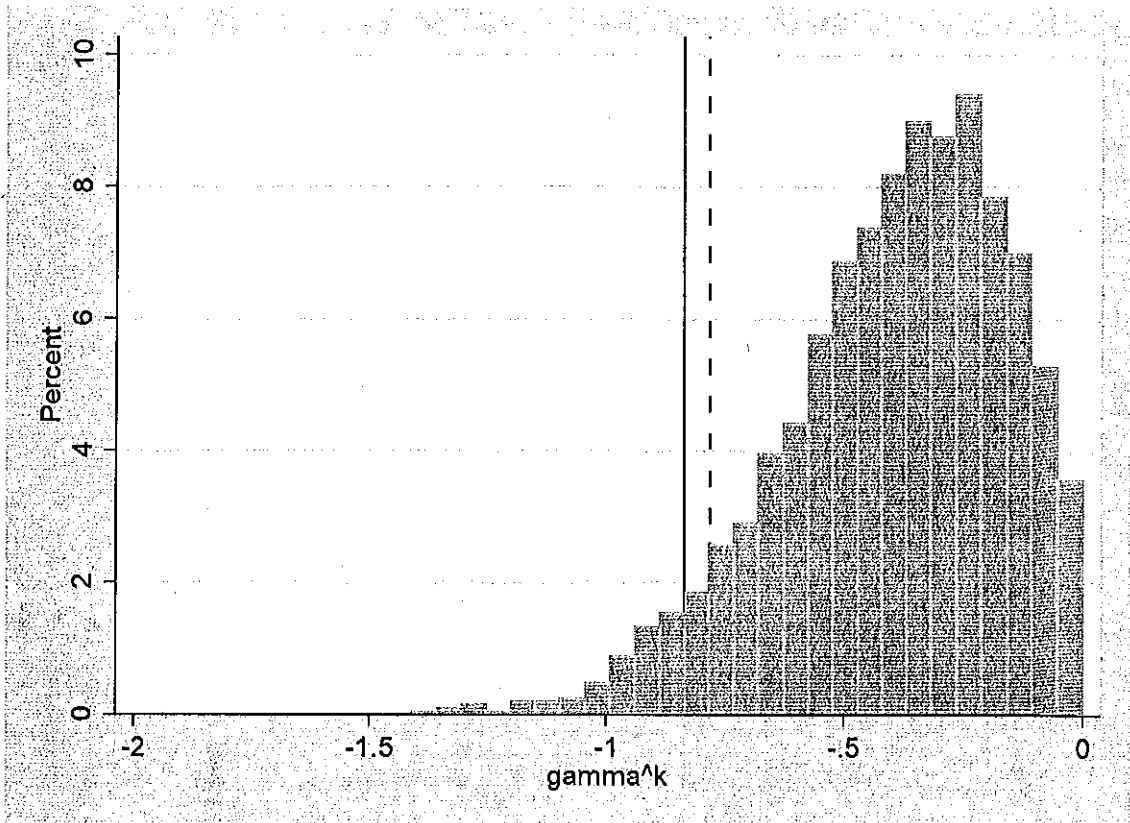
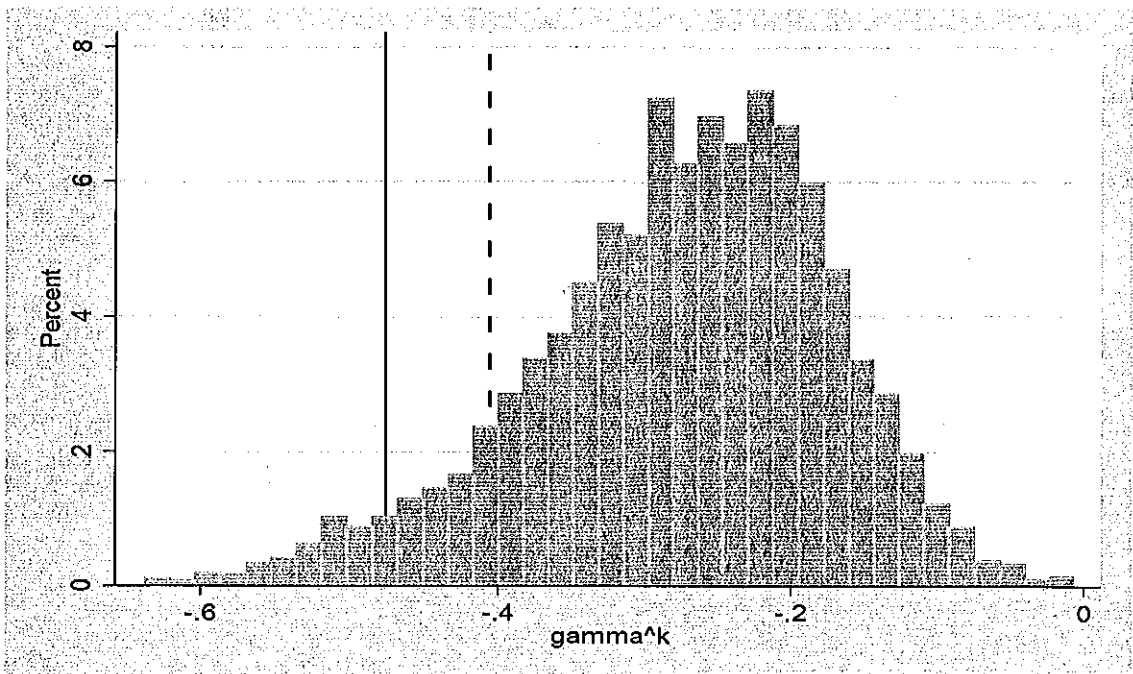


Figura N° 1.9.



Nota: para el gráfico se eliminó el 1% de las estimaciones (52 productos), 0.5% más altos y 0.5% más bajo. El promedio y desvío estándar de la muestra resultante (la que se grafica aquí) son -0.27 y 0.10, respectivamente.



ANEXO II

INFORMES DE VERIFICACION

[Handwritten marks and signatures on the left margin]
AM



“ARTÍCULOS SANITARIOS DE CERÁMICA, DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA”

VERIFICACION A LA EMPRESA CENCOSUD S.A.¹²

Expediente: CNCE N° 48/17 (MP N° S01: 0160563/2017)

**Fecha: 9 de febrero de 2018.
Informe: GI-GN/VERIF N°13 /17**

Fecha de la Verificación:	11 de diciembre de 2017
Realizada por:	Dra. Guadalupe Uro, Sr. Mariano Abalo y el Sr. Sebastián Cipolla
Recibidos por:	Sr. Gonzalo Ramos Marín.
Ubicación:	Martínez, Provincia de Buenos Aires.

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de los precios al mercado interno, los costos de nacionalización y las importaciones.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa CENCOSUD en el “Cuestionario para el Importador” de la CNCE y presentaciones posteriores de la empresa, en lo relativo a los precios al mercado interno, los costos de nacionalización y las importaciones, estuviera respaldada por la documentación correspondiente.

2. Verificación de los precios al mercado interno, los costos de nacionalización y las importaciones.

2.1 Precios al mercado interno.

En esta oportunidad la empresa aportó soportes documentales parciales (estadísticas de ventas y papeles de trabajo), los cuales resultaron insuficientes para

¹ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.

² Este informe incluye información confidencial en asteriscos.



poder constatar dicha variable. Sin embargo, a partir de las estadísticas de ventas se pudo observar que los montos informados como total facturado incluían el Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), al respecto se procederá al neteo de dichos precios.

Atento a la situación descrita en el párrafo precedente el representante de la firma solicitó un plazo adicional para la presentación de la totalidad de los soportes documentales necesarios para validar la variable.

Con fecha 21 de diciembre de 2017 la empresa presentó una nota comunicando que, si bien se abocó a la búsqueda de los soportes documentales éstos no pudieron ser presentados debido a la dificultad de su localización en formato papel ya que los mismos no se encuentran digitalizados.

2.2 Costos de nacionalización.

Previamente al inicio de la presente verificación, la firma hizo entrega de una nueva versión del Cuadro N° 4.a.1 (Costos de nacionalización y determinación del precio de primera venta de un inodoro largo de línea económica, equivalente a la línea Andina de Ferrum) debido a haber detectado aspectos a rectificar. Cabe destacar que la información que se procede a verificar es la aportada en esta oportunidad.

La verificación de los costos de nacionalización se llevó a cabo a partir de los papeles de trabajo, despachos de importación y las facturas de proveedores (de la mercadería y de servicios).

Los papeles de trabajo contenían los despachos de importación que fueron seleccionados como representativos para cada uno de los años del período investigado con sus respectivos números, la fecha de oficialización, las cantidades, el valor FOB, el flete internacional, el seguro internacional y el valor CIF resultante.

Los costos de los distintos servicios fueron constatados por los técnicos de la CNCE mediante la observación de las respectivas facturas involucradas.

De la verificación practicada sobre los costos de nacionalización "hasta depósito del importador" surgieron diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa³.

³ Durante la verificación los técnicos de la CNCE constataron los datos parciales de los diferentes rubros componentes del costo. La sumatoria de dichos conceptos no coincide (en algunos períodos) con el total del costo medio unitario hasta depósito del importador, cabe señalar que dicha situación se observa para los períodos 2014 y 2016. En consecuencia, para 2014 corresponde *** y para 2016 ***.
Con fecha 21 de diciembre de 2017 la firma aportó un nuevo Cuadro N° 4.a.1 con los datos verificados y la sumatoria del costo medio unitario (hasta depósito del importador) correspondiente.



2.3 Importaciones.

Antes de dar comienzo a la presente verificación, la empresa hizo entrega de una nueva versión del Cuadro N° 2 (Importaciones de Artículos sanitarios originarios de China) atento a haber detectado algunos aspectos a rectificar. Se deja constancia que la información que se procede a verificar es la aportada en esta oportunidad.

Para verificar las importaciones de los artículos sanitarios originarios de China para el período enero de 2014 – abril de 2017 se observaron los despachos de importación y los papeles de trabajo.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por la empresa CENCOSUD respecto de los costos de nacionalización hasta depósito del importador y a las importaciones se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Por último, no pudieron ser verificados los precios al mercado interno.



"ARTÍCULOS SANITARIOS DE CERÁMICA, DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA"

VERIFICACION A LA EMPRESA FERRUM S.A. DE CERÁMICA Y METALURGÍA¹²

Expediente: CNCE N° 48/17 (MP N° S01: 0160563/2017)

**Fecha: 9 de febrero de 2018.
Informe: GI-GN/VERIF N°14 /18**

Fecha de la Verificación:	4, 5, 6 y 7 de diciembre de 2017
Realizada por:	Dr. Javier Báez Rivoira, Sr. Sergio Longo y Cont. Púb. Fernando Basta
Recibidos por:	Cont. Púb. Mauricio Lema y Sr. Jorge Molinero.
Ubicación:	Avellaneda y Villa Rosa (Provincia de Buenos Aires).

Introducción. -

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de la información sobre producción, capacidad de producción, inversiones, ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias al 31 de diciembre de 2016, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación. -

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa FERRUM en su respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE para el período enero de 2014 – abril de 2017 y en presentaciones posteriores, estuviera respaldada por la documentación correspondiente, así como de considerarlo necesario obtener más información y solicitar más detalles relacionados con dicha información.

¹ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.
² Este informe incluye información confidencial en asteriscos.



2. Verificación de la información sobre capacidad de producción, producción, ventas y precios al mercado interno, exportaciones, existencias al 31 de diciembre de 2016, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales. -

2.1. Producción.

Se procedió a la verificación de las instalaciones de producción de las dos plantas de la empresa: la más antigua (de más de cien años³) ubicada en la Ciudad de Avellaneda y la más moderna (de aproximadamente veinticinco años) sita en la Localidad de Matheu, Partido de Pilar, a unos 60 km de la Ciudad de Buenos Aires⁴.

La planta Avellaneda tiene aproximadamente *** m² destinados a producción ***; mientras que la planta Pilar está implantada en un predio propiedad del Grupo de unas *** hectáreas, ocupando una superficie cubierta de unos *** m².

En cuanto a los modos de producción, la planta de Avellaneda funciona como cuatro plantas integradas en una sola, ya que en ella se producen: la barbotina⁵ (que se emplea tanto en esta planta como en Pilar), los moldes (ya sean de yeso para colada a baja presión o de resina para colada a alta presión⁶), la matricería para la construcción de esos moldes y una fábrica de esmaltes empleados en los recubrimientos de los artículos de porcelana.

En cambio en la planta Pilar se utiliza la barbotina producida en Avellaneda, aunque cuenta con sus propias instalaciones para almacenarla⁷, acondicionarla y transportarla a las zonas de colado, además de poseer sus propias plantas de fabricación de la moldería de yeso y de producción de esmaltes.

Se indica aquí que, según informaron los responsables de recibir al equipo técnico, en general existen plantas dedicadas específicamente a la producción de cada uno de esos insumos. Sin embargo, FERRUM habría tomado hace años la

³ Para tener una mejor percepción de la historia y evolución de la firma, ver <https://www.ferrum.com/historia.php>

⁴ De aquí en más se hará referencia a esas plantas como "Avellaneda" y "Pilar" según corresponda, ya que los responsables de FERRUM se refieren a ellas con esos nombres.

⁵ Originalmente la barbotina era simplemente una mezcla de arcilla y agua para lograr una consistencia barrosa o casi líquida, utilizada especialmente para unir trozos previamente elaborados, ya sea al torno o a mano, así como también con propósitos decorativos. Con la posterior introducción de la cerámica en la industria y con el fin de adaptar la barbotina al colado de piezas, se le agregó a la arcilla disuelta en agua ciertos componentes para provocar que levigue, es decir, para inducir a la dispersión de partículas de la pasta de arcilla formando una emulsión y que esta se mantenga por mucho tiempo. Para "levigar" (o deflocular) se agrega a la mezcla un electrolito (o defloculante) como el silicato soluble de sodio (el más utilizado), el carbonato de sodio (llamado Darvon) o el ácido tánico. FUENTE: Wikipedia <https://es.wikipedia.org/wiki/Barbotina>

⁶ Más adelante se hará una breve descripción de ambos métodos.

⁷ Una serie de *** tinas que contienen aproximadamente *** m³ de barbotina que le permitiría tener suficiente material para *** producción.



decisión de proveerse de ellos por sus propios medios, haciéndose cargo de su producción, a fin de eliminar problemas de calidad y contratiempos originados en la provisión por parte de terceros.

Otra de las opciones con las que contaría la firma es que dentro de los rubros que abarca el grupo industrial al que pertenece está comprendida la minería, que es la que proveería buena parte de las arcillas y feldespatos que se emplean en la producción de la barbotina.

Como dato ilustrativo sobre las instalaciones de Avellaneda cabe mencionar que en ella el grupo posee una planta de producción de bañeras de plástico termoformado⁸ (fuera de esta investigación) que ocupa una parte del predio en la que antiguamente estaba ubicada la infraestructura destinada a la producción de menaje esmaltado (ollas, platos, pavas, fuentes, etc.), que fue desactivada hace años.

En otro orden de cosas, si bien en ambas plantas se producen artículos sanitarios, el modo de producción es muy diferente. En efecto, en Avellaneda se producen series de artículos de mayor categoría en menores cantidades principalmente por el método de colada a baja presión, mientras que en Pilar se producen grandes series de artículos más masivos. En esta última planta se encuentra la mayoría del equipamiento de moldeo por alta presión, aunque también se producen artículos por el método de baja presión.

Con respecto al proceso observado durante la verificación a sendas plantas, es bastante más complejo y con mayores detalles que lo informado por la empresa en su respuesta al Cuestionario para el Productor.

En efecto, como ya se mencionó FERRUM cuenta con dos tecnologías para la conformación de las piezas de porcelana sanitaria: la de colado a baja presión y la de colado a alta presión. En la planta de Avellaneda se emplea principalmente el colado a baja presión (aunque cuenta con algunas pocas máquinas de colado a alta presión) y en la de Pilar se emplean a ambos métodos de colado (aunque la mayor producción corresponde al segundo).

El método de colado a baja presión consiste en el llenado de unos moldes de yeso con la barbotina líquida a una presión de alrededor de *** gr/cm². Luego de un

⁸ El termoconformado o termoformado es un proceso consistente en calentar una plancha o lámina de termoplástico semielaborado, de forma que al reblandecerse puede adaptarse a la forma de un molde por acción de presión vacío o mediante un contramolde. FUENTE: Wikipedia <https://es.wikipedia.org/wiki/Termoconformado>



cierto tiempo⁹ los moldes *** han absorbido parte del agua de la barbotina y han formado una costra lo suficientemente gruesa para permitir su desmoldado, y además que la pieza se mantenga sin deformaciones. Una vez descargada la barbotina líquida sobrante y desmoldadas las piezas, estas últimas pasan por procesos de secado***

En cuanto al método de colada con alta presión, consiste en el llenado de unos moldes especiales contruidos en una resina porosa que permite la eliminación del agua sobrante. Estos moldes se llenan con barbotina a una presión de entre *** atmósferas empleando un tiempo de entre *** minutos como valores típicos. Luego de la operación de moldeo (de unos pocos minutos en comparación a las varias horas que insume el moldeo a baja presión), las piezas se disponen de manera tal de producir su secado.

De la comparación de los parámetros de ambos métodos, se observan grandes diferencias y ventajas a favor del moldeo por alta presión puesto que este sistema tiene mayor productividad¹⁰.

Entonces, como corolario general se puede decir que los métodos de producción de mayor volumen (alta presión) se emplean en artículos que tienen un diseño más sencillo, se presenta en menor variedad de colores, con menos detalles y de menor tamaño. ***

Cabe destacar que, según informaron los representantes de FERRUM, el método de moldeo de alta presión apareció en el mundo como innovación en la industria de las porcelanas sanitarias a principios de la década del '90 y que en el año 1996 habría instalado en sus plantas las primeras máquinas de esta tecnología. Además, se menciona aquí que durante la verificación se observaron ya instaladas en la planta Pilar *** líneas de moldeo de alta presión altamente automatizadas por medio de tecnología robótica ***.

Otra característica a mencionar sobre la producción por moldeo de alta presión frente al de baja, es el costo de la matricería y su posibilidad de reutilización. En efecto, el moldeo de baja presión se hace en matricería de yeso que tiene una cantidad limitada de reutilizaciones por la absorción de agua por lo cual además requiere un proceso de "descanso" entre utilizaciones, además de un relativamente alto desgaste en comparación con las de resina empleadas en alta presión que por su

⁹ Este tiempo depende de muchos factores. En particular depende de las condiciones en que se encuentra la barbotina, del grado de humedad y temperatura ambientes, del grado de humedad y estado de conservación del molde, de la forma y el tamaño de las piezas, por sólo mencionar algunos de los factores intervinientes en el proceso.***

¹⁰ ***



naturaleza no retienen el agua, tienen menor desgaste y se pueden reutilizar en muchas más ocasiones. A su vez, los moldes de yeso son producidos en un proceso más lento y costoso que incluye el secado en hornos a una velocidad relativamente lenta, lo que no sucede con los moldes de resina que solamente pasan por un proceso de polimerización a relativamente baja temperatura¹¹.

Es dable observar que como las máquinas de alta presión no requieren el mismo modo de eliminación del agua que las de moldeo de baja presión en moldes de yeso, pueden trabajar las 24 hs de modo continuo. Sin embargo, la tecnología de alta presión requiere el empleo de maquinaria muy costosa y de una producción de gran escala. En las escalas menores, se sigue prefiriendo el empleo de moldeo por baja presión, y es por esa razón que la empresa mantiene ese método de producción.

Una vez que las piezas fueron obtenidas por cualquiera de los métodos de moldeo mencionados y se encuentran con el grado de humedad adecuado, se les efectúan tareas de inspección y los retoques necesarios a manera de preparación para su posterior esmaltado.

Las piezas así preparadas son transportadas (por medio de carros o cadenas transportadoras) y depositadas en un sector próximo antes de ingresar a los hornos *** Más adelante son acomodadas en carros (que la empresa denomina "zorras") que efectivamente ingresan a los hornos en donde se produce el proceso de vitrificación propio de las porcelanas sanitarias, con una distribución particular que depende de los artículos que se estén cocinando.

En otro orden de cosas, durante la recorrida a las instalaciones de ambas plantas se pudieron observar una importante cantidad de líneas fuera de operación.

En lo que respecta a los registros de producción, la empresa no emite ordenes de trabajo, sino que trabaja en función de stocks mínimos debido a su filosofía de comercialización y a que tiene tiempos de producción relativamente largos. Por lo tanto, los responsables de programar la producción envían las necesidades de producción de los insumos necesarios (barbotina, moldes y esmalte) a cada sector.

¹¹ A manera de ejemplo en cuanto a lo que se menciona con respecto a la matricería de alta presión, ver la página web de un foro de discusión sobre el tema en http://www.manises.com/forum/topic.asp?TOPIC_ID=5592 y un ejemplo de una línea de moldeo de alta presión de la empresa SACMI IBERICA <http://www.sacmiiberica.com/Plantas-para-la-fabricacion-de-sanitarios/Moldeado/Instalaciones-de-colado-en-presion-/Instalaciones-de-colado-para-inodoros-y-bidet/AVB150.aspx?ido=19748&idc=62415&ln=es-ES>



Una vez que son producidos esos insumos, son enviados a las líneas en donde un supervisor les indica a los operarios en qué momento se debe efectuar el cambio de molde según se trate.

Una vez que el molde alcanzó la cantidad requerida de productos moldeados se lo descarta y es reemplazado por otro de la misma o de otra pieza según sea necesario. En rigor hay una serie de líneas que son destinadas preferencialmente a determinados tipos de artículos, aunque no necesariamente de modo exclusivo.

Luego de que las piezas fueron horneadas pasan una a una por un proceso de inspección visual y de clasificación en categorías, aunque la empresa informó que su programación y registro de cumplimiento del plan de producción es siempre en función de la 1ª categoría. ***

Las cantidades producidas son registradas del mismo modo en ambas plantas, esto es, ingresándolas directamente en el sistema de gestión *** con que cuenta la empresa por medio de dos operarios en cada planta que trabajan declarándola al mismo tiempo *** y si surge alguna inconsistencia se produce una alarma que dispara un procedimiento de control para corregir el error.

A fin de verificar los datos de producción aportados por FERRUM en su respuesta al Cuestionario para el Productor en el Cuadro N° 3, se comparó esta información con los registros de las planillas de programación de producción, seguimiento y control de producción, el panel de control y una bajada del sistema de gestión. De esa constatación surgieron diferencias de escasa significatividad.

2.2. Capacidad de Producción.

Con el objetivo de verificar esta variable el equipo técnico solicitó la documentación de soporte de la información presentada oportunamente en el expediente, tendiente a determinar cuál es la operación que funciona como cuello de botella en este tipo de industrias.

Así, se pudo determinar que la capacidad de producción en este tipo de industrias se mide por la capacidad de cocción de los hornos.

Para verificar esta variable la empresa presentó una serie de documentos de producción y de evaluación de desempeño de las líneas que consistió entre otros de la planilla de carga diaria de horno, planillas con parámetros de trabajo por horno, planos de lay out de las plantas, una planilla denominada panel de control de planta que



emplean los responsables de la producción a fin de efectuar su seguimiento y control planillas de control de cocción en donde figuran los parámetros detallados de esa operación del horno (cómo se cargaron las zorras, a qué velocidad funcionó, las temperaturas en toda su longitud, etc) , una serie de bajadas del Sistema de Gestión, planillas de programación de producción y una serie de papeles de trabajo.

De las fuentes consultadas durante la verificación, no surgieron diferencias con lo oportunamente informado por la empresa en el Cuadro N° 5 de su respuesta al Cuestionario para el Productor.

2.3. Inversiones

Durante la verificación la empresa presentó documentación relativa a las inversiones que informara oportunamente en el apartado 8.3 de su respuesta al Cuestionario para el Productor.

Las inversiones verificadas fueron:

1. Instalación de cinco (5) prensas de alta presión para el conformado de inodoros en Planta Pilar.

Se observaron las prensas ya instaladas y la que está en proceso de instalación, así como los planos de lay out de la planta en donde se advierte que está planificada la instalación de una quinta prensa y el presupuesto para su adquisición e instalación.

2. Instalación de seis (6) líneas de colado asistido para el conformado de inodoros en Planta Avellaneda.

Se recorrieron dos de las seis líneas mencionadas, aunque en la respuesta al Cuestionario para el Productor se había informado oportunamente que se había instalado sólo una de ellas.

3. Instalación de un (1) sistema de climatización del sector de conformado en Planta Pilar.

Se pudo observar la factura proforma y documentación relacionada con el embarque de los equipos en el país de origen y el GANTT¹² de programación de la obra.

4. Implementación de un sistema de planificación de recursos (ERP).

Se observó documentación como ser presupuesto, varias comunicaciones por correo electrónico, exposiciones en Power Point, y la propuesta técnico económica de la empresa proveedora del sistema de gestión que estaría e proceso de adquisición ***

¹² El diagrama de Gantt es una herramienta gráfica que presenta entre otros parámetros los tiempos previstos para la ejecución de una serie de tareas o actividades a lo largo de un tiempo total determinado para la ejecución de una tarea más compleja, por ejemplo, un proyecto de instalación de una planta, o una máquina, o un proceso productivo. Este tipo de diagramas se puede emplear tanto para programación como para control.



5. Instalación de cinco (5) prensas de alta presión para el conformado de depósitos en Planta Pilar.

Se observó la factura proforma por la adquisición de esos equipos.

6. Instalación de dos (2) líneas carrusel de esmaltado en Planta Pilar.

Se observaron las líneas instaladas en la planta Pilar.

7. Instalación de una (1) línea de fabricación de bañeras de acrílico en Planta Avellaneda.

Aunque no es objeto de esta investigación, se pudieron observar las instalaciones completas de producción de bañeras en planta Avellaneda y se observaron correos electrónicos en donde constan los montos aludidos en el Cuestionario para el Productor.

8. Instalación de una (1) prensa horizontal de alta presión para el conformado de lavatorios en Planta Avellaneda.

Se recorrieron las líneas de producción instaladas y se observaron correos electrónicos en donde constan los montos aludidos en el Cuestionario para el Productor.

Los montos de cada una de esas inversiones aparecen en la respuesta de la empresa al Cuestionario para el Productor en el Apartado 8.3.

2.4. Ventas y precios al mercado interno.

La verificación de las ventas al mercado interno de artículos sanitarios de cerámica (de producción propia y la contratada a terceros) y los precios de los productos representativos de artículos sanitarios (Inodoro: Modelo Andina Código IFA B; Depósito o cisterna: Modelo Andina, Código DPCXF B; Lavatorio: Modelo Andina, Código LEA3 B; Columna (pedestal) Modelo Andina, Código CTF B; y Bidet: Modelo Andina, Código BEA3 B; Inodoro: Modelo Bari Largo Código IKLM B; Depósito o cisterna: Modelo Bari, Código DKM6F B + DKW6F; Lavatorio: Modelo Bari, Código LKM3 B; Columna (pedestal) Modelo Bari, Código CKC B; y Bidet: Modelo Bari, Código BKM3 B + BKM3E B + BKM3X B; Inodoro: Modelo Adriática Largo Código ILMJ B; Depósito o cisterna: Modelo Adriática, Código DNWXF B; Lavatorio: Modelo Adriática, Código LAM3J B; Columna (pedestal) Modelo Adriática, Código CAMJ B; y Bidet: Modelo Adriática, Código BAM3J B + BAX3J B + BAM3E B y Inodoro: Modelo Qubiq Largo Código IRLMJ B; Depósito o cisterna: Modelo Qubiq, Código DRAXF B + DRW6F B; Lavatorio: Modelo Qubiq, Código LWR3F B y Bidet: Modelo Qubic, Código BRA3J B), para el período enero de 2014 – abril de 2017, se realizó en base a listados analíticos de ventas, papeles de trabajo, registraciones contables y la documentación emitida por la empresa (facturas, notas de crédito y de débito).



En primer lugar, los volúmenes y valores totales que surgieron de los listados los importes de las registraciones contables y los papeles de trabajo mencionados fueron confrontados con lo informado oportunamente por la empresa. Con posterioridad se constataron dichos soportes documentales con la documentación emitida por la empresa para los meses de diciembre de 2014, marzo y octubre de 2015, mayo de 2016 y marzo de 2017.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo oportunamente informado por la firma.

Por último, durante la verificación se procedió a constatar los precios de los productos representativos actualizados a septiembre de 2017 mediante soportes documentales similares a los descriptos.

2.5. Exportaciones.

La verificación de las exportaciones en volumen de los artículos sanitarios se realizó en base a los listados analíticos de ventas y las facturas tipo E.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.6. Existencias al 31 de diciembre de 2016.

La verificación de las existencias de artículos sanitarios al 31 de diciembre de 2016 se realizó en base a los listados analíticos de stock y los papeles de trabajo utilizados por la empresa para la confección de la respuesta al "Cuestionario para el Productor" de la CNCE.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

2.7. Personal ocupado y masa salarial.

La verificación del personal ocupado y la masa salarial de producción de la empresa se realizó en base a reportes de personal, informes de gestión, declaraciones juradas presentadas al Sistema de Previsión Social, registraciones contables y los papeles de trabajo utilizados habitualmente por la empresa.

Los informes de gestión contenían en forma agregada la evolución del personal y los costos laborales incurridos en cada una de las plantas productivas de la firma.



Con los reportes de personal, las registraciones contables y los papeles de trabajo se observó específicamente para artículos sanitarios de cerámica los centros de costos productivos y de servicios considerados en la información proporcionada a la CNCE y los importes incurridos.

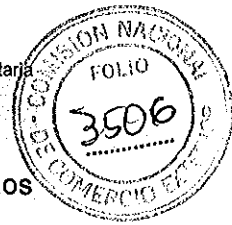
La información contenida en los soportes señalados en los párrafos precedentes fue confrontada con las Declaraciones Juradas presentadas al Sistema de Previsión Social los meses de agosto, septiembre y diciembre de 2016 y enero, marzo y abril de 2017.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa

2.8. Costos unitarios y totales.

La verificación de los costos unitarios para los modelos representativos oportunamente informados por la empresa para cada uno de los tipos de artefacto (Inodoro: Modelo Andina Código IFA B; Depósito o cisterna: Modelo Andina, Código DPCXF B; Lavatorio: Modelo Andina, Código LEA3 B; Columna (pedestal) Modelo Andina, Código CTF B; y Bidet: Modelo Andina, Código BEA3 B; Inodoro: Modelo Bari Largo Código IKLM B; Depósito o cisterna: Modelo Bari, Código DKM6F B + DKW6F; Lavatorio: Modelo Bari, Código LKM3 B; Columna (pedestal) Modelo Bari, Código CKC B; y Bidet: Modelo Bari, Código BKM3 B + BKM3E B + BKM3X B; Inodoro: Modelo Adriática Largo Código ILMJ B; Depósito o cisterna: Modelo Adriática, Código DNWXF B; Lavatorio: Modelo Adriática, Código LAM3J B; Columna (pedestal) Modelo Adriática, Código CAMJ B; y Bidet: Modelo Adriática, Código BAM3J B + BAX3J B + BAM3E B y Inodoro: Modelo Qubiq Largo Código IRLMJ B; Depósito o cisterna: Modelo Qubiq, Código DRAXF B + DRW6F B; Lavatorio: Modelo Qubiq, Código LWR3F B y Bidet: Modelo Qubic, Código BRA3J B) y totales, se realizó en base a listados del sistema de costos, informes de gestión, reportes de compra de insumos, facturas de proveedores, papeles de trabajo y registraciones contables.

Los listados del sistema de costos contenían para cada una de las plantas productivas las distintas operaciones del proceso productivo, los centros de costos productivos y de servicios, la composición de los distintos insumos nacionales e importados para cada uno de los productos, la mano de obra directa y los distintos costos variables de fabricación. Cabe señalar que en cada período, se observaron las distintas variaciones entre el costo estándar y el real de los principales insumos



nacionales (principalmente arcillas y caolín) e importados (arcillas y algunos pigmentos).

De la revisión de los papeles de trabajo surgió, entre otras cosas, la composición y asignación de los costos fijos de fabricación y los demás costos compartidos. Los costos fijos de fabricación habían sido asignados en función de las cantidades de artículos producidos mientras que, los costos de administración, comercialización y los otros costos habían sido asignados en función a la participación de éstos sobre la facturación total de la firma.

Se deja constancia que dentro de los costos totales la firma había informado costos de artículos de reventa. Debido a que solamente se presentan las cuentas específicas de las ventas de producción propia de artículos sanitarios de cerámica comercializados al mercado interno, en esta de la investigación dichos importes fueron descontados del total de costo.

De la verificación practicada no surgieron diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

Durante la verificación la firma hizo entrega de la actualización de costos de los productos representativos a septiembre de 2017, las cuales fueron constatadas mediante los soportes documentales similares a los observados para los demás períodos.

3. Síntesis y conclusiones.-

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por FERRUM respecto a la capacidad de producción, ventas y precios al mercado interno, exportaciones en volumen, existencias al 31 de diciembre de 2016, personal ocupado y masa salarial y costos unitarios y totales (con la salvedad expuesta) se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Con respecto a la producción, surgieron diferencias de escasa significatividad. Adicionalmente se observó documentación relacionada con las inversiones realizadas.

Por último, se deja constancia que fueron verificados los costos y precios de los productos representativos actualizados al mes de septiembre de 2017.



“ARTÍCULOS SANITARIOS DE CERÁMICA, DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA”

VERIFICACION A LA EMPRESA PIAZZA HIDROSANITARIOS S.A.¹²

Expediente: CNCE N° 48/17 (MP N° S01: 0160563/2017)

**Fecha: 9 de febrero de 2018.
Informe: GI-GN/VERIF N°15 /17**

Fecha de la Verificación:	13 de diciembre de 2017
Realizada por:	Dr. Javier Baez Rivoira, Sr. Mariano Abalo y el Sr. Sebastián Cipolla
Recibidos por:	Sr. Alejandro Molinari.
Ubicación:	Parque Industrial de Pilar, Provincia de Buenos Aires.

Introducción.

El presente informe está dividido en las siguientes secciones:

1. Objetivo de la verificación.
2. Verificación de los precios al mercado interno y los costos de nacionalización.
3. Síntesis y conclusiones.

1. Objetivo de la verificación.

El objetivo de la verificación fue constatar que la información brindada por la empresa PIAZZA en el “Cuestionario para el Importador” de la CNCE y presentaciones posteriores de la empresa, en lo relativo a los precios al mercado interno y los costos de nacionalización, estuviera respaldada por la documentación correspondiente.

2. Verificación de los precios al mercado interno y los costos de nacionalización y las importaciones.

2.1 Precios al mercado interno.

En oportunidad de la verificación practicada in situ a partir de diferencias detectadas en la información aportada oportunamente para esta variable la empresa contó con un plazo adicional para suministrar nuevos cuadros de precios al mercado

¹ En este informe, la denominación completa de cada entidad se consigna sólo la primera vez que se la nombra.

² Este informe incluye información confidencial en asteriscos.



interno junto con la documentación respaldatoria a los fines de poder constatar dicha variable.

Cabe destacar que el representante de la firma manifestó que los productos importados en 2015 comenzaron a comercializarse en 2016.

Con fecha 27 de diciembre de 2017 la empresa hizo una presentación de nuevas versiones de los cuadros 5.b.1 (Precios en el mercado interno de un inodoro largo de línea económica), 5.b.2 (Precios en el mercado interno de un depósito o tanque cisterna de línea económica) y 5.b.3 (Precios en el mercado interno de un bidé de línea económica) como así también de algunos soportes documentales a saber: estadísticas de ventas, papeles de trabajo y documentación emitida.

En lo que respecta al cuadro de precios del bidé (Cuadro N° 5.b.3) en primer lugar se procedió a constatar los datos informados en pesos y en unidades con las estadísticas de ventas³ y los papeles de trabajo respectivamente.

Con posterioridad se confrontó la información contenida en los soportes descriptos precedentemente con la documentación emitida por la empresa los meses de marzo, junio, octubre y noviembre de 2016 y enero y marzo de 2017.

De la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo oportunamente informado por la firma.

Por otra parte, en lo referente a los cuadros de precios del inodoro (Cuadro N° 5.b.1) y el depósito o cisterna (Cuadro N° 5.b.2), atento a que la modalidad de facturación de la empresa en gran parte del período investigado fue a partir de un código donde el kit incluía: inodoro, depósito y asiento bajo un precio general unificado, la empresa estableció para completar los datos de los cuadros antes mencionados una proporción que los técnicos de la CNCE no pudieron constatar por lo que no se pudo validar la información aportada en dichos cuadros.

2.2 Costos de nacionalización.

En relación a esta variable, al momento de la verificación se detectaron inconsistencias en la información aportada oportunamente por la empresa, por tal motivo la firma contó con un plazo adicional para presentar nuevos cuadros de costos

³ Contendían la información por código, descripción del producto, cantidad y pesos vendidos.



de nacionalización y los soportes documentales que se utilizaron para confeccionar los mismos con el fin de poder validar dicha variable.

Con fecha 27 de diciembre de 2017 la firma hizo una presentación de un nuevo juego de cuadros de costos de nacionalización: Cuadro N° 4.b.1 (costos de nacionalización de un inodoro largo de línea económica), Cuadro N° 4.b.2 (costos de nacionalización de un depósito o cisterna de línea económica) y Cuadro N° 4.b.3 (costos de nacionalización de un bidé de línea económica); los mismos fueron acompañados de los siguientes soportes documentales: papeles de trabajo, despachos de importación, facturas del proveedor de la mercadería y facturas de los proveedores de servicios.

Del análisis de la documentación aportada por la firma surgió lo siguiente: a) en todos los casos se pudo validar la información hasta depósito del importador; b) respecto de los costos de nacionalización del bidé (Cuadro N° 4.b.3) se verificaron todos los períodos, c) en el caso de los costos de nacionalización del inodoro (Cuadro N° 4.b.1) y del depósito o cisterna (Cuadro N° 4.b.2) se pudieron verificar los períodos 2015 y 2016⁴ y d) en lo referido a los gastos de administración, comercialización, financieros y otros si bien la empresa aportó soportes documentales con la forma de cálculo no fueron suministrados la totalidad de los registros como para poder validar los datos informados.

Excepto por lo expuesto en el párrafo anterior, de la verificación practicada surgieron diferencias de escasa significatividad con lo informado oportunamente por la empresa.

3. Síntesis y conclusiones.

De la verificación practicada se concluye que la información suministrada por la empresa PIAZZA respecto de los precios al mercado interno del bidé y los costos de nacionalización hasta depósito del importador (con las salvedades expuestas) se encuentra respaldada por la documentación correspondiente.

Por último, no pudieron ser verificados los precios al mercado interno del inodoro y los del depósito o cisterna.

⁴ Con la documentación suministrada no fue posible constatar el período enero-abril de 2017.



ANEXO III

ACTUACIONES RELATIVAS AL OFRECIMIENTO DE PRUEBA

Handwritten marks on the left margin, including a signature and the initials 'AM'.



A.III.1. Consideraciones generales.

A fin de que los interesados puedan presentar sus pruebas, en virtud de lo establecido en el artículo 24 del Decreto Reglamentario N° 1393/08, esta Comisión notificó a las partes el plazo máximo para ofrecer pruebas conforme lo contemplado en el artículo 18 del citado Decreto Reglamentario que prescribe:

“Los interesados podrán ofrecer pruebas hasta un plazo máximo de DIEZ (10) días hábiles contados a partir de la notificación de las determinaciones efectuadas de conformidad con lo establecido por los Artículos 21, 22 ó 23 del presente decreto, según corresponda”.

“La Subsecretaría y la Comisión, en el ámbito de sus respectivas competencias, analizarán las pruebas ofrecidas por las partes y, dentro de los DIEZ (10) días hábiles contados a partir del vencimiento del plazo establecido en el párrafo anterior notificarán a las partes interesadas las pruebas que serán consideradas, debiendo fundamentar la decisión adoptada”.

“Las partes interesadas podrán producir la prueba admitida por la Subsecretaría y/o la Comisión con relación a la investigación hasta OCHENTA (80) días previos a la determinación final de dumping o subvención de la Subsecretaría y a la determinación final de daño y causalidad de la Comisión”.

“Declarada la clausura del período probatorio, previo al arribo de una determinación definitiva, la Subsecretaría y la Comisión informarán sobre los hechos esenciales considerados que sirvan de base para la decisión de aplicar o no medidas definitivas, los que serán puestos a disposición de las partes interesadas por un plazo de DIEZ (10) días hábiles a fin de que puedan efectuar sus alegatos. Las presentaciones realizadas con posterioridad no serán tenidas en cuenta”.

“Transcurrido el plazo para la presentación de los alegatos, concluirá la instrucción del procedimiento”.

En el presente Anexo se sintetizan los antecedentes y actuaciones relacionados con el ofrecimiento y producción de prueba. Asimismo, en la Tabla N° A.III.1, se resumen las actuaciones referidas al ofrecimiento de prueba, las respectivas decisiones de esta CNCE, y un detalle del resultado en función de lo actuado por las partes.



A.III.2. Antecedentes y actuaciones relacionadas con los ofrecimientos de prueba¹

El 10 de octubre de 2017, esta CNCE le comunicó a las partes interesadas acreditadas en las presentes actuaciones, la fecha límite fijada por la Comisión para ofrecer pruebas², de conformidad con lo establecido en el artículo 18 del Decreto Reglamentario N° 1393/08 (fs. 1878/85 y 1918/21).

Al respecto, entre los días 26 y 30 de octubre se recibieron las consideraciones y ofrecimientos de prueba de las firmas PRINGLES SAN LUIS (fs. 1934/60), PIAZZA (fs. 1965/81) y CENCOSUD (fs. 1982) Para mayor detalle, ver tablas N° A.III.1, N° A.III.2 y N° A.III.2 adjuntas en el presente anexo.

Asimismo, el 27 de octubre de 2017 en el plazo estipulado para ofrecer pruebas se recibieron consideraciones efectuadas por la firma FERRUM (fs. 1962/4) y el 30 de octubre se recibieron consideraciones de CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE (fs. 1983/92)

El 13 de noviembre de 2017, de conformidad con lo establecido en el segundo párrafo del artículo 18 del Decreto N° 1393/08, esta CNCE notificó a las firmas PRINGLES SAN LUIS, PIAZZA y CENCOSUD, lo resuelto por esta CNCE con relación a la prueba ofrecida y acompañada por cada una de las empresas. Asimismo, se le hizo saber a FERRUM y CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE que que lo presentado se trataba de consideraciones relativas al expediente de la referencia y que las mismas serían tenidas en cuenta oportunamente, de corresponder, en los informes técnico de esta Comisión (fs. 2049/58).

¹ Cabe destacar que las presentaciones recibidas dentro de las dos primeras horas hábiles del día siguiente al del vencimiento del plazo, se las considera realizadas en tiempo oportuno, conforme lo dispuesto por el Art. 25, último párrafo del Reglamento de Procedimiento Administrativo, Decreto N° 1759/72.

² 27 de octubre de 2017.

Tabla N° A.III.1 Ofrecimiento de prueba de PRINGLES SAN LUIS recibido en esta CNCE

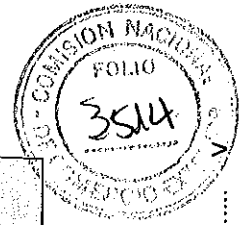
PRUEBA OFRECIDA	OBJETIVO	DECISION DE LA CNCE	RESULTADO
<p>Documental: relativa a inversiones para la ampliación de planta.</p>	<p>Demostrar crecimiento de la empresa en el mercado e sanitarios en Argentina.</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas 1937 y 1941 a 1955. La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La documental aportada es considerada en el presente informe, en función de toda la información obrante en las presentes actuaciones.</p>
<p>Documental: análisis de costos de producto de fabricación nacional (julio 2017) e importado por la empresa (junio 20017).</p>	<p>Demostrar que importaron artículos sanitarios a precios equivalente a los fabricados por la empresa.</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas 1938 y 1957. La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>Al respecto se señala que, sin perjuicio de que lo informado no fue adjuntado en el formato requerido por esta CNCE para la información correspondiente a Estructura de Costos Unitarios de los productos representativos de fabricación nacional y a la estructura de Costos de Nacionalización del producto importado objeto de investigación, requeridos en los respectivos Cuestionarios de la CNCE, la información aportada no corresponde el período baja análisis.</p>
<p>Documental: cuadros de ventas del producto importado y fabricado por la empresa en el período 2013-2016.</p>	<p>Demostrar con las cantidades de producto importado versus producción local, la baja incidencia con los precios de mercado</p>	<p>Teniendo en cuenta la solicitud e tratamiento confidencial y que lo aportado se trataba de información anual, siguiendo los criterios expuestos en www.argentina.gob.ar/cnce, esta CNCE le hizo saber que la divulgación de dicha información en el marco del presente procedimiento no tenía consecuencias desfavorables para el interesado y, en consecuencia, revista carácter público. En este sentido, se le notificó que la empresa podía optar por levantar el carácter confidencial o retirar la documentación correspondiente.</p>	<p>La empresa optó por mantener el carácter confidencial de la documentación adjuntada, sin seguir los criterios expuestos por esta Comisión.</p>

Am



Tabla N° A.III.2 Ofrecimiento de prueba de PIAZZA HIDROSANITARIOS recibido en esta CNCE

PRUEBA OFRECIDAS	OBJETIVO	DECISION DE LA CNCE	RESULTADO
<p>Documental: Manual de Calidad de Índice Construya 2017 (parte pertinente relativa a la instalación de inodoros)</p>	<p>Mostrar que la distancia entre la pared y el centro de descarga del inodoro al suelo en la Argentina es de 250 mm. lo que implica un desarrollo exclusivo de estos productos para los proveedores del exterior y "una barrera de ingreso". Asimismo, el objetivo también es demostrar la existencia de otras medidas en otros mercados y que por las características técnicas diferentes no existe riesgo de una invasión de productos chinos...</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas.1973. La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La documental aportada es considerada en el presente informe, en función de toda la información obrante en las presentes actuaciones.</p>
<p>Documental: gráfica de la caja del producto de Piazza</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas.1976. La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas.1974-1975. La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La documental aportada es considerada en el presente informe, en función de toda la información obrante en las presentes actuaciones.</p>
<p>Documental: catálogo online de cada fabricante nacional relativo a recomendaciones para las instalaciones</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas.1977.</p>	<p>La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La documental aportada es considerada en el presente informe, en función de toda la información obrante en las presentes actuaciones.</p>
<p>Documental: Catálogo online de ROCA España</p>	<p>La información aportada reviste carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el artículo 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>Se le hizo saber que lo acompañado se encuentra obrante en las presentes actuaciones a fojas.1977.</p>	<p>La documental aportada es considerada en el presente informe, en función de toda la información obrante en las presentes actuaciones.</p>



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla N° A. III.2 (continuación)

PRUEBA OFRECIDA	OBJETIVO	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
<p>Documental: Catálogo <i>online</i> de KHOLER EE.UU</p>		<p>Se le notificó que conforme lo establecido en el artículo 16 del Decreto Reglamentario N° 1393/08 y artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos, Decreto N° 1759/72 T.O. 2017, la documentación debía ser acompañada en idioma castellano o en su caso, contar con la correspondiente traducción en los términos de la normativa citada. Se otorgó plazo para que dicha información sea acompañada por vuestra empresa, hasta el 7 de diciembre de 2017, la que, una vez incorporada al expediente, revestiría carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Cumplido el plazo otorgado, la empresa no cumplió con lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimiento Administrativo T.O. 2017.</p>
<p>Documental: tiempos de producción del proveedor</p>		<p>Se le notificó que conforme lo establecido en el artículo 16 del Decreto Reglamentario N° 1393/08 y artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos, Decreto N° 1759/72 T.O. 2017, la documentación debía ser acompañada en idioma castellano o en su caso, contar con la correspondiente traducción en los términos de la normativa citada. Se otorgó plazo para que dicha información sea acompañada por vuestra empresa, hasta el 7 de diciembre de 2017, la que, una vez incorporada al expediente, revestiría carácter de prueba documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72.</p>	<p>Cumplido el plazo otorgado, la empresa no cumplió con lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimiento Administrativo T.O. 2017.</p>

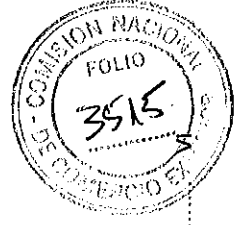
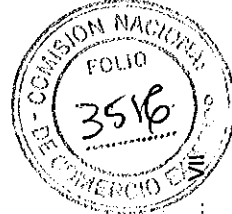


Tabla N° A.III.3 Ofrecimiento de prueba de CENCOSUD recibido en esta CNCE

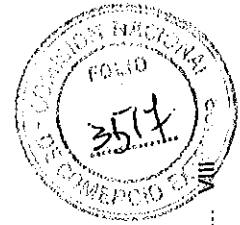
PRUEBA OFRECIDAS	OBJETIVO	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
<p>Informativa: se informe por el área técnica correspondiente si resultan de aplicación las normas técnicas IRAM 11636-2010 (Inodoro) y 11637-2010 (Bidet) lo cual hace que la producción de los proveedores tenga que ser específica para Argentina</p>	<p>Demstrar que la supuesta capacidad de producción que tienen las plantas de China y la capacidad libremente disponible no es tal, puesto que son productos disponibles para la Argentina</p>	<p>Se le notificó que esta CNCE entiende que lo ofrecido resultaba superfluo atento a que, en el marco de las presentes actuaciones, todas las partes interesadas manifestaron cumplir con las normas IRAM, no siendo un aspecto controvertido de conformidad con lo establecido en el Informe técnico G- GN/ITDP N° 10/17 del 15 de septiembre de 2017 y demás presentaciones efectuadas en el marco de las presentes actuaciones.</p>	<p>N/C</p>
<p>Documental: Catálogos de productos</p>		<p>Se le hizo saber que dicha información podía ser acompañada por vuestra empresa, hasta el 7 de diciembre de 2017, la que, una vez incorporada al expediente, revestiría carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La empresa adjunto a imágenes y descripción del producto objeto de investigación, obrante a fs. 2211/13 La información fue acompañada en idioma extranjero, no cumpliendo con lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimiento Administrativo T.O. 2017. Asimismo adjunto</p>



COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
INFORME TÉCNICO PREVIO A LA DETERMINACIÓN FINAL

Tabla N° A.III.3 (continuación)

PRUEBA OFRECIDA	OBJETIVO	DECISIÓN DE LA CNCE	RESULTADO
<p>Documental: tiempo que demanda la producción del producto importado. Costo y tiempo de moldes.</p>	<p>Demostrar que no tiene capacidad libremente disponible puesto que requiere un desarrollo de producción.</p>	<p>Se le hizo saber que dicha información podía ser acompañada por vuestra empresa, hasta el 7 de diciembre de 2017, la que, una vez incorporada al expediente revestiría carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La empresa adjunto certificados de preembarque los que se encuentran obrante a fs. 2216/26.</p> <p>La información fue acompañada en idioma extranjero, no cumpliendo con lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimiento Administrativo T.O. 2017</p> <p>Asimismo, adjunto mails de cotizaciones en los cuales surge la distancia del centro de descarga a la pared correspondiente a Argentina. En sus adjuntos acompañó información en idioma extranjero, no cumpliendo con lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimiento Administrativo T.O. 2017</p>
<p>Documental: mercado de sanitarios de Argentina</p>	<p>Demostrar que en caso de aplicación de medidas antidumping "...las productoras locales se pueden ver imposibilitadas de abastecer el mercado razón por la cual los perjudicados serán los consumidores por la suba de precios".</p>	<p>Se le hizo saber que dicha información podía ser acompañada por vuestra empresa, hasta el 7 de diciembre de 2017, la que, una vez incorporada al expediente revestiría carácter documental. Lo expuesto precedentemente se fundamenta en lo dispuesto por el Art. 18 del Decreto N° 1393/08 y concordantes del Decreto N° 1759/72</p>	<p>La empresa adjunto un cuadro Excel del FILL RATE vinculado a FERRUM, que mide el grado de cumplimiento de las solicitudes de productos a dicha firma.</p> <p>El mencionado cuadro se encuentra obrante a fs. 2214/15 de las presentes actuaciones y lo aportado es considerado en el presente informe, en función de toda la información obrante en las presentes actuaciones.</p>





ANEXO IV:
EVOLUCIÓN Y
ACTUALIZACIÓN DE LAS
IMPORTACIONES



EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES¹

En el presente Anexo se presenta la evolución de las importaciones desde julio de 2016 a abril de 2017 (últimos diez meses del período investigado),² y de mayo de 2017 a febrero de 2018, a fin de comparar la evolución de las importaciones con posterioridad a la apertura de la investigación.

Cabe aclarar que, tal como se detalla en el Anexo I del presente informe, se presentan las importaciones que ingresaron por las posiciones NCM/SIM 6910.10.00.210; 290; 410; 490; 510; 590; 610; 690; 710; 790 y 6910.90.00. 210; 290; 410; 490; 510; 590; 610; 690; 710; 790. Las posiciones arancelarias citadas precedentemente fueron informadas por la Dirección General de Aduanas y corresponden al producto objeto de investigación.

En el Cuadro N° A.IV.1 se presentan las importaciones de Artículos Sanitarios originarias de CHINA, desagregando las importaciones realizadas por las firmas importadoras PIAZZA HIDROSANITARIOS; CENCOSUD y FERRUM, presentado además un resto de importadores agregados; en tanto que en el Gráfico N° A.IV.1, se presenta la evolución mensual de dichas importaciones.

¹ El presente anexo presenta en asteriscos información de carácter confidencial.

² El 18 de mayo de 2017 la SC mediante Resolución SC N° 396/2017 publicada en el Boletín Oficial el 19 de mayo de 2017 dispuso la procedencia de apertura de investigación por presunto dumping.

Importaciones de ARTÍCULOS SANITARIOS originarios de CHINA

En Unidades

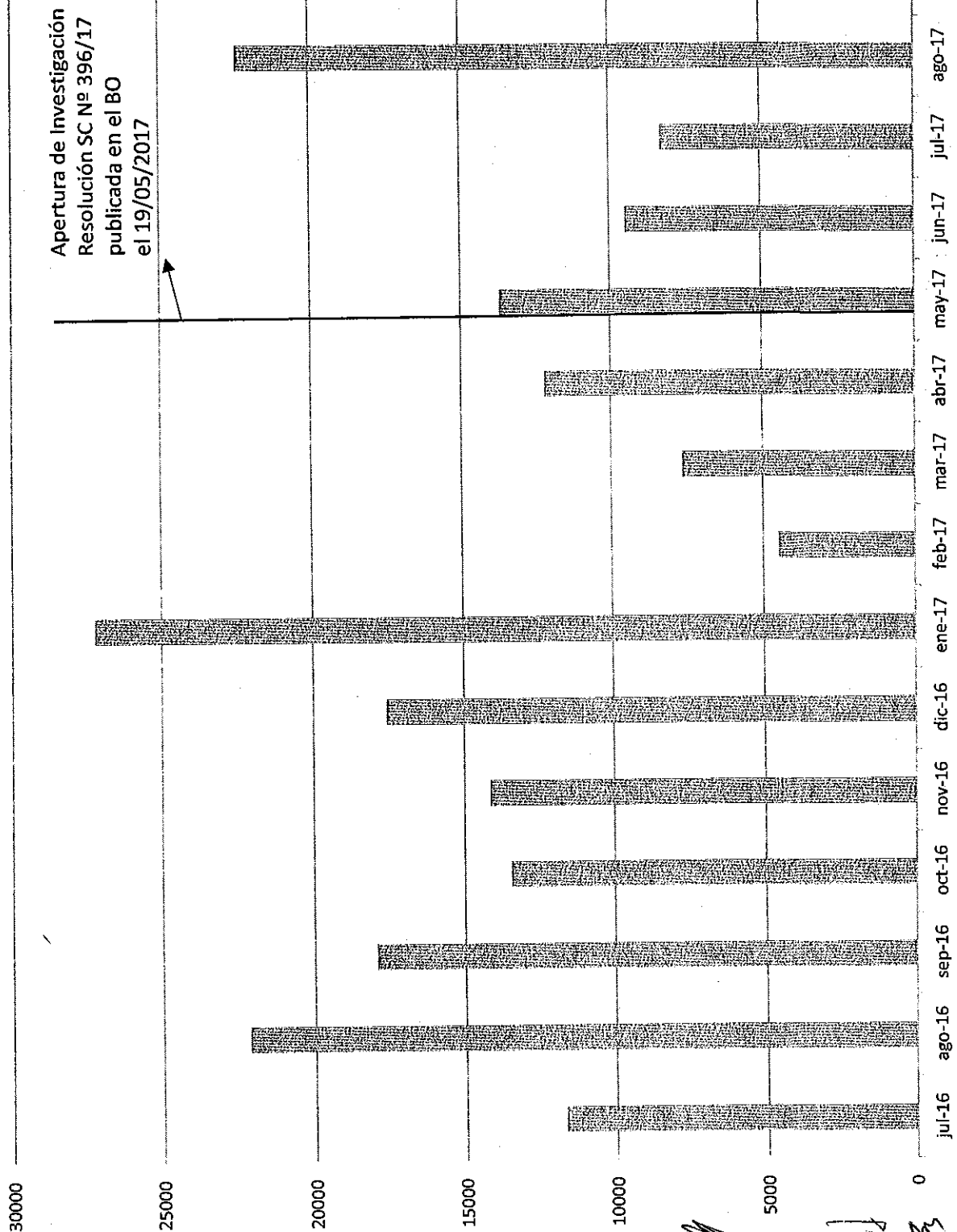
Período	ORIGEN INVESTIGADO					TOTAL
	PIAZZA HIDROSANITARIOS	CENCOSUD	FERRUM	RESTO		
jul-16	5.140	0	792	11.670	17.602	
ago-16	0	1.302	792	22.135	24.229	
sep-16	11.472	2.608	0	17.911	31.991	
oct-16	5.502	0	0	13.436	18.938	
nov-16	0	0	7.379	14.142	21.521	
dic-16	13.070	0	4.280	17.556	34.906	
ene-17	5.584	1.302	447	27.199	34.532	
feb-17	12.286	0	0	4.476	16.762	
mar-17	9.370	0	0	7.614	16.984	
abr-17	0	129	0	12.159	12.288	
may-17	0	0	0	13.679	13.679	
jun-17	3.790	5.900	0	9.461	19.151	
jul-17	5.148	3.920	0	8.268	17.306	
ago-17	3.720	3.850	0	22.406	29.976	
sep-17	7.473	15.360	0	15.055	37.888	
oct-17	21.347	3.100	523	16.159	41.129	
nov-17	14.368	1.510	4	17.807	33.689	
dic-17	5.671	0	0	20.125	25.796	
ene-18	8.895	3.540	1.250	22.476	36.161	
feb-18	3.640	7.491	0	17.344	28.475	
2016	81.498	24.244	17.309	159.775	282.826	
2017	88.727	35.071	974	174.408	299.180	
Julio 2016 - Abril 2017	62.424	5.341	13.690	148.298	229.753	
Mayo 2017 - Febrero 2018	74.022	44.671	1.777	162.780	283.250	
Var. 2017 / 2016	***	***	***	9%	6%	
Var. Mayo 2017 - Febrero 2018 / Julio 2016 - Abril 2017	***	***	***	10%	23%	

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



AM

Gráfico A.IV.1 Actualización de importaciones originarias de CHINA



3821
ene-18
feb-18

RETO



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



ACTA N° 2080

En la ciudad de Buenos Aires, a los 19 días del mes de julio de 2018, siendo las 11,00 horas y con la asistencia de los señores Directores, Lic. Juan Carlos Hallak, Lic. Alejandro R. Barrios, Lic. Francisco J. Espinosa, Lic. Alejandro Lombardi y Dr. Andrés M. Uslenghi, el Sr. Presidente da comienzo a la reunión convocada en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94.

La presente reunión tiene por finalidad emitir la determinación final en el ámbito de competencia de esta Comisión 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 de la Organización Mundial de Comercio (OMC) aprobado por la Ley N° 24.425¹ y el Decreto N° 1393/08, en relación al Expediente CNCE N° 48/17 (Secretaría de Comercio (SC) N° S01: 0160563/17), cuyos principales datos son:

Peticionante: FERRUM S.A.

Producto investigado: "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés".

Origen investigado: República Popular China.

Práctica desleal: Dumping.

Apertura: Resolución SC N° 396-E/2017 de fecha 18 de mayo de 2017, publicada en el Boletín Oficial con fecha 19 de mayo de 2017.

Determinación Preliminar de Dumping: Elaborado con fecha 4 de agosto de 2017 y recibido en la CNCE el 16 de agosto de 2017.

Determinación Preliminar de Daño y de Relación de Causalidad: Acta de Directorio N° 2021 de fecha 6 de octubre de 2017.

Resolución Preliminar: Resolución SC N° 866-E/2017 de fecha 13 de noviembre de 2017, publicada en el Boletín Oficial el 15 de noviembre de 2017.

¹ En adelante, Acuerdo Antidumping.

Handwritten initials and signatures on the left margin, including 'FF' and 'AU'.



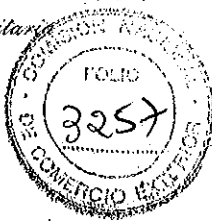
Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Determinación Final de Dumping: Elaborado por la ex DCD el 6 de febrero de 2018 y recibido en la CNCE el 20 de febrero de 2018.

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente, y al Informe GIN-GI/ITDF N° 05/18 elaborado por las Gerencias. Luego de una reunión con miembros del equipo técnico de las Gerencias y como consecuencia del análisis efectuado, los señores Directores han confeccionado y emiten el informe inserto en el Anexo, el que forma parte integrante de la presente.

A continuación, y de acuerdo con lo establecido en el artículo 19 del Decreto N° 766/94 los señores Directores Lic. Juan Carlos Hallak, Lic. Alejandro R. Barrios, Lic. Francisco J. Espinosa, Lic. Alejandro Lombardi y Dr. Andrés M. Uslenghi, deciden por unanimidad lo siguiente:

1°.- Disponer la inclusión del informe GIN-GI/ITDF N° 05/18 que consta de 219 (doscientas diecinueve) fojas, en el Expediente CNCE N° 48/17.

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 por las importaciones 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 las presentes conclusiones a la SECRETARÍA DE COMERCIO

Handwritten initials and marks on the left margin, including a large 'L' and several other illegible signatures.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. NATALIA SANCHEZ
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Siendo las 12,00 horas, el Sr. Presidente levanta la sesión.

La presente consta de 47 (cuarenta y siete) fojas, incluyendo el Anexo.

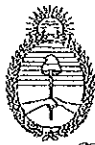

Lic. Francisco J. Espinosa
Vocal


Lic. Juan Carlos Hallak
Presidente


Lic. Alejandro R. Barrios
Vocal


Dr. Andrés M. Usleghi
Vocal


Lic. Alejandro Lombardi
Vocal



EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

I.- ANTECEDENTES¹.

El 2 de mayo de 2017, la firma FERRUM presentó una solicitud de apertura de investigación por importaciones en presuntas condiciones de dumping de artículos sanitarios originarios de China. Dicha solicitud tramita ante la SC bajo el expediente N° S01: 0160563/2017 y ante esta CNCE bajo el expediente N° 48/17.

El 3 de mayo de 2017, mediante Acta N° 1980, el Directorio de esta CNCE comunicó a la ex Subsecretaría de Comercio Exterior (ex SSCE) que no se habían detectado errores y omisiones en la solicitud. Asimismo, determinó que los "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" de producción nacional se ajustaban, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de China. Finalmente, concluyó que la peticionante cumplía con los requisitos de representatividad dentro de la rama de producción nacional.

El 5 de mayo de 2017, se recibió de la ex SSCE copia del Informe de Admisibilidad de la Solicitud elaborado por la ex Dirección de Competencia Desleal (ex DCD) con fecha 4 de mayo de 2016, por el que se hizo saber que el expediente reunía los requisitos formales necesarios para conceder la admisibilidad de la solicitud.

El 9 de mayo de 2017, se recibió de la ex SSCE copia del Informe Relativo a la Viabilidad de la Apertura de Investigación, elaborado por la ex DCD en igual fecha. En el mismo se concluyó que "...habría elementos de prueba que permiten suponer la existencia de presuntas prácticas de dumping para la exportación hacia la República Argentina de 'Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés' originarios de la REPÚBLICA POPULAR CHINA". El presunto margen de dumping determinado fue de 147,22%.

En igual fecha, mediante Acta N° 1981, el Directorio de esta Comisión determinó que existían pruebas suficientes que respaldaban las alegaciones de amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de artículos sanitarios causado por las importaciones con presunto dumping originarias de China.

El 18 de mayo de 2017, mediante Resolución N° 396-E/2017 (publicada en el Boletín Oficial el 19 de mayo de 2017), se declaró procedente la apertura de la presente investigación.

Con fecha 16 de agosto de 2017, se recibió de la ex SSCE copia del Informe de Determinación Preliminar de Margen de Dumping, elaborado por la ex DCD con fecha 4 de agosto de 2017, en el cual se concluyó que "se han reunido elementos que permiten determinar preliminarmente la existencia de un margen de dumping en la exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de 'artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés', originarios de la REPUBLICA POPULAR CHINA". El margen de dumping determinado preliminarmente fue de 167,65% para el total de artículos sanitarios.

¹ La denominación completa de las entidades como el carácter societario de las empresas se utiliza sólo la primera vez que son nombradas.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

DR. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



El 6 de octubre de 2017, la CNCE, mediante su Acta de Directorio N° 2021 determinó preliminarmente que la rama de producción nacional de "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" sufría amenaza de daño importante causado por las importaciones con presunto dumping originarias de China, estableciéndose así los extremos requeridos para continuar con la investigación, y recomendó "continuar con la investigación sin aplicación de medidas provisionales".

El 13 de noviembre de 2017, mediante Resolución 866-E/2017 (publicada en el Boletín Oficial el 15 de noviembre de 2017), se resolvió "continuar la investigación sin la aplicación de medidas antidumping provisionales a las operaciones de exportación originarias de la República Popular de China...".

El 3 de enero de 2018, la ex SSCE remitió copia del compromiso de precios presentado por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD. El 9 de enero, esta CNCE solicitó a la mencionada exportadora aclaraciones respecto del compromiso de precios ofrecido, las que fueron suministradas por FOSHAN JUNJIN con fecha 16 de enero.

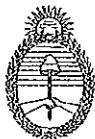
El 10 de enero de 2018, la ex SSCE, remitió copia del Informe Técnico relativo al compromiso de precios ofrecido por la firma exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL elaborado por la ex DCD con fecha 5 de enero de 2018. Asimismo, el 21 de febrero, mediante Acta N° 2050, el Directorio de esa Comisión concluyó que, desde el punto de vista de la competencia de la CNCE, el compromiso de precios presentado por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL no reunía 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 correspondía su aceptación.

El 19 de febrero de 2018, esta CNCE le solicitó a la ex SSCE que, atento a la complejidad técnica del caso y ante la imposibilidad de cumplir con los plazos establecidos para la Determinación Final, se autorice a esta Comisión a hacer uso del plazo adicional previsto en el artículo 30, segundo párrafo, del Decreto Reglamentario N° 1393/08. El 28 de febrero de 2018, la SC autorizó a hacer uso del plazo adicional de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo 30, segundo párrafo del Decreto Reglamentario N° 1393/08.

El 20 de febrero de 2018, se recibió de la ex SSCE, copia del Informe Final del Margen de Dumping elaborado por la ex DCD el 6 de febrero de 2018. El margen de dumping determinado ascendió a 167,65% para el total de artículos sanitarios.

El 26 de marzo de 2018, esta CNCE solicitó a la SC que atento a la complejidad técnica del caso, extienda el plazo de la investigación, conforme lo previsto en el artículo 32, segundo párrafo, del Decreto Reglamentario N° 1393/08, el que prevé que "En circunstancias excepcionales, la Secretaría podrá extender el plazo de investigación de conformidad con lo establecido por el Artículo 5°, párrafo 10, del Acuerdo sobre Dumping...".

El 10 de abril de 2018 se recibió de la SC copia de un nuevo compromiso de precios presentado por la firma exportadora FOSHAN JUNJING con fecha 16 de marzo de 2018 con la instrucción para que esta CNCE procediese al análisis del mismo.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

El 18 de abril de 2018 la SC remitió copia del Informe Técnico relativo al compromiso de precios ofrecido por la firma exportadora FOSHAN JUNJING elaborado por la Dirección Nacional de Facilitación del Comercio (DNFC) con fecha 17 de abril de 2018, en el cual se analizó que "... el precio de exportación ofrecido a través del compromiso formulado por la firma exportadora permite compensar el margen de dumping arribado en la instancia de Determinación final", concluyendo que tal análisis fue efectuado "... teniendo en cuenta lo establecido en el Artículo 8 apartado 1 en el sentido que 'los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping'".

Con fecha 10 de mayo, mediante Acta N° 2067, el Directorio de esa Comisión concluyó que, desde el punto de vista de la competencia de la CNCE, el compromiso de precios presentado por la firma FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL no reunía 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 correspondía su aceptación.

El 06 de junio de 2018, la empresa FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD. presentó un nuevo compromiso de precios ante esta CNCE. Con fecha 29 de junio, la SC remitió copia del mencionado compromiso para que esta CNCE procediera a su análisis.

Con fecha 11 de junio de 2018, por instrucción de los miembros de Directorio de la CNCE se incorporó a las actuaciones la Información Sistematizada de los Hechos Esenciales (ISHE).

Entre el 29 de junio y el 2 de julio de 2018, se recibieron los alegatos finales efectuados por las empresas PIAZZA, CENCOSUD, FERRUM y por la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE.

II.- MARCO LEGAL DE LA DETERMINACIÓN FINAL.

La normativa específica aplicable a la presente investigación es el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994² de la Organización Mundial del Comercio (OMC), aprobado por la Ley N° 24.425 y su Decreto reglamentario N° 1393/08.

Por su parte, los incisos a) y d) del Artículo 3 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° 1393/08 establece que "la Comisión... procederá a formular su determinación final de daño a la rama de producción nacional y de relación de causalidad entre éste y el dumping o la subvención, elevando sus conclusiones a la Secretaría y remitiendo copia de dicho informe a la Subsecretaría. Asimismo, de corresponder, deberá proponer las medidas definitivas que fueren

² En adelante "Acuerdo Antidumping".



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO-EXTERIOR



pertinentes para paliar el daño, indicando la metodología utilizada para el cálculo de las mismas".

El Informe Técnico GIN-GI/ITDF N° 05/18³ y la determinación final de la Comisión son el resultado de la evaluación de los elementos contenidos en el expediente, en especial de aquellos incorporados al mismo a partir de la determinación preliminar de daño y de relación de causalidad expuesta en el Acta de Directorio N° 2021, 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.- ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES.

En esta sección se presentan, en forma sintética, los argumentos esgrimidos por las partes y que esta CNCE considera conducentes para su análisis. Los mismos serán analizados en las secciones subsiguientes, de corresponder.

Como ya se mencionara en etapas anteriores, para FERRUM las importaciones de artículos sanitarios originarias de China se hacen a precios de dumping, por lo que afectan a la industria instalada y la afectará aún más – y hasta de modo irreversible - si no se logra frenar a tiempo su progresión.

En ese sentido, la peticionante señaló que el principal origen de las importaciones durante el trienio 2014-2016 ha sido China, superando siempre el 50% del total, y éstas han pasado de ser el 2,2% del consumo aparente en 2014 a ser el 8,5% en 2016. Agregó, además, que la afectación es "muy seria" por el hecho de que, "al tiempo que sube fuertemente la importación, cae el mercado de la construcción en general, produciéndose sobre los fabricantes nacionales una doble presión que ya afectan los niveles de producción, luego de un proceso de acumulación de stocks con alta incidencia financiera, y está comenzando a afectar la ocupación de mando de obra del sector".

Para FERRUM, de continuar este ritmo de crecimiento de las importaciones de China se agravará más aun la situación de los fabricantes nacionales, con una participación decreciente en un mercado en retroceso. El elevado margen de ganancia deducido de la diferencia entre el costo en depósito del importador y el precio al público, indican que esas importaciones tienen espacio para ese crecimiento⁴.

Según la firma peticionante, las principales vías de afectación al mercado nacional son las importaciones de inodoros con depósito o cisterna (de dos piezas, y también de una sola pieza o "one piece") que ingresan, en varios de los casos, con tapa asiento incluida. Asimismo, otra vertiente de crecimiento muy fuerte de sanitarios es la de lavatorios, en especial las denominadas "bachas", o sea lavatorios para mesadas en sus distintas formas que, por sus características, se pueden vender independientemente del resto de las piezas, ya que se pueden combinar con los diferentes modelos de los distintos fabricantes nacionales de inodoros y bidés.

³ En adelante Informe Técnico.

⁴ En oportunidad de presentar sus alegatos finales, la empresa indicó que "...el incremento de las importaciones de Mayo 2017-Febrero 2018 vs, Julio 2018-Abril 2017 es del 23% afectando a proporciones cada vez mayores y significativas del mercado nacional".



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Adicionalmente, FERRUM indicó que, en una economía inflacionaria como la Argentina, el efecto de las importaciones sobre los precios se analiza en forma indirecta, a partir de la reducción o incremento del margen de contribución unitaria como así también en el resultado de balances, donde la rentabilidad ha caído del 12,5% sobre ventas en el ejercicio 2015-2016 al 5,9% en los tres trimestres que van de julio de 2016 a marzo de 2017.

En este sentido, según FERRUM, se produjo el efecto combinado de menores ventas y ventas unitarias a márgenes de contribución variantes. Los márgenes unitarios subieron en 2016 por una mayor productividad (menores tiempos y desperdicios, lo que redujo costos) en parte resultado de la maduración de las inversiones productivas que se vienen realizando en los últimos año y, en parte por reorganizaciones de la producción, pero en la parte final y especialmente en lo que va de 2017, este proceso tuvo una reversión parcial, al tiempo que la competencia externa obligó a aplicar aumentos de precios inferiores a los incrementos de costos reales que iba reflejando la contabilidad mensual, lo que explica la caída de los márgenes en estos cuatro meses de 2017 comparado todo el año de 2016⁵.

Asimismo, FERRUM señaló que las líneas más afectadas por las importaciones son tanto *"la popular línea ANDINA, como la línea de precio medio BARI, atacada directamente por productos muy similares chinos... a precios sensiblemente menores al público"*, aunque también se ven afectadas líneas de precios superiores, destacando que la masa de sanitarios a precios *"sensiblemente"* inferiores a los vigentes en el mercado *"presiona sobre los precios nacionales deteriorando progresivamente la rentabilidad lo que, de continuar, ... agravaría mucho más el cuadro de situación del sector"*.

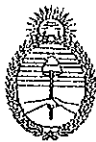
Por su parte, la firma importadora PIAZZA HIDROSANITARIOS⁶ manifestó que el volumen de las importaciones, aun sumando las no investigadas, es poco significativo en relación a la producción y ventas al mercado argentino, mientras que CENCOSUD señaló que las importaciones responden a las limitaciones del fabricante, tanto para abastecer a la demanda en volumen, como a la posibilidad de nuevos diseños acordes a la demanda. En el mismo sentido se expresaron ambas empresas al momento de sus alegatos finales.

Asimismo, la firma productora PRINGLES SAN LUIS S.A. indicó haber importado el producto investigado para lograr cubrir la demanda, señalando que *"lejos de hacerlo a precios de dumping"* las importaciones fueron efectuadas por ellos a precios equivalentes a los fabricados en el país por la empresa, *"priorizando la excelente calidad y competitividad"* del producto importado. En este sentido, remarcó que, de observar las cantidades de producto importado versus producción local, surge la baja incidencia que tiene dicha importación en el mercado nacional y en los precios

Continuando con su argumentación, PRINGLES SAN LUIS manifestó que hasta la consolidación de su marca local, les es necesario realizar importaciones para

⁵ Si bien en las estructuras de costos acompañadas por la peticionante se observó este comportamiento a la baja en los últimos cuatro meses del 2017, cabe señalar que, en algunos casos y en el período indicado, las rentabilidades superaron el nivel medio considerado como razonable por esta CNCE y en otros fueron negativas.

⁶ En adelante, PIAZZA.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

poder mantenerse en el mercado y destinar ingresos en la construcción de unidades productivas locales, lo que permitiría el incremento de la mano de obra pertinente y la necesaria competencia en el mercado local.⁷ Asimismo, dicha empresa señaló que durante los últimos años debió enfrentarse con algunos competidores que emplean prácticas monopólicas (por ejemplo, al otorgar descuentos por la venta exclusiva de sus productos), cercenando la libre competencia y cualquier intento de inversión, lo que, a su decir, busca limitar la participación del resto del mercado afectando sensiblemente la competitividad y persiguiendo el objetivo de mantenerse dentro de la zona de confort de la no competencia, por lo que, en pro de dichas maniobras, estos competidores locales buscan la cobertura de barreras arancelarias que impidan el crecimiento de la competencia en el mercado local.

En este sentido la citada productora concluyó que dicha situación, lejos de favorecer el crecimiento productivo del mercado de sanitarios con el incremento de la mano de obra local, ocasionará un desarrollo monopólico que cercenará el crecimiento de la competencia en el rubro, con su directa influencia sobre el empleo local y en claro perjuicio para los consumidores.

En forma coincidente, PIAZZA manifestó que la aparición de un "mínimo nivel de competencia, produce una reacción en los únicos dos oferentes locales que conforman un oligopolio, y es razonable que esta competencia por mínima que sea pueda producir bajas en el precio".

Asimismo, para la citada importadora, la caída en las ventas que se refleja en las estadísticas de la empresa nacional tiene como principal justificación la situación del mercado durante el período analizado, que afecta de la misma manera a otros rubros relacionados con la construcción. Conforme lo manifestado por PIAZZA, el contexto del sector no fue positivo durante 2016 y eso explica la caída en las ventas de FERRUM, no teniendo vinculación con las importaciones⁸.

Por su parte, la importadora CENCOSUD indicó que el nivel de importación del período investigado no tuvo influencia sobre la industria nacional de sanitarios, en tanto el volumen manejado era muy inferior al "share" de mercado que maneja la producción nacional. Según esta empresa, tampoco se afectaron líneas existentes ya que los productos importados no tienen modelos iguales en el mercado argentino o poseen diferencias significativas que las separan de los moldes nacionales. Finalmente, CENCOSUD señaló que fue la sobredemanda de producto y la falta de producción nacional lo que los llevó a la importación para dar al cliente una solución ante la falta de respuesta del mercado.

⁷ PRINGLES SAN LUIS señaló que en 2018 "se procederá con la ampliación de la Planta La Toma, para la producción de sanitarios, permitiendo aumentar la capacidad de producción de piezas cerámicas", lo que implicará la construcción de una nueva nave productiva, la adquisición de maquinaria y equipamiento necesario y la incorporación de nuevos puestos de trabajo, en una inversión de aproximadamente "U\$S 1.5 MM".

⁸ Esta firma citó el siguiente link <http://www.informeconstruccion.com/nota/indice-construya/2730/indice-construya-registro-febrero-descenso-respecto-enero-2016.html> en el que se indica que "El Índice Construya (IC), que mide la evolución de los volúmenes vendidos al sector privado de los productos para la construcción que fabrican las empresas líderes que conforman el Grupo Construya (ladrillos cerámicos, cemento portland, cal, aceros largos, carpintería de aluminio, pisos y revestimientos cerámicos, adhesivos y pastinas, pinturas impermeabilizantes, sanitarios, grifería y caños de conducción de agua), señaló que las ventas de insumos de las empresas del Grupo se ubicaron 4% por debajo de las registradas en febrero de 2015...".



EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

En otro orden de ideas, FERRUM señaló que "el daño producido a la empresa ya es evidente en los resultados de los balances", destacando que la caída de la rentabilidad se habría profundizado a partir del segundo semestre de 2016 y que ello ya está afectando "los flujos de caja", como así también el empleo como consecuencia directa de la baja de las ventas al mercado interno y la caída de la rentabilidad. En función de ello, la peticionante indicó que "estas situaciones negativas pueden profundizarse de no detenerse el incremento de las importaciones de China... ya que en pocos meses podríamos estar en resultados negativos...". Asimismo, FERRUM destacó que al momento tienen una cartera de inversiones a realizar, pero que las mismas se encuentran "en observación y espera", destacando que "las importaciones provenientes de China... condicionan nuestro plan de inversiones y de actualización tecnológica", lo que puede deteriorar la posición de la empresa en el mercado sanitario argentino "al minar una de las principales bases del liderazgo, que es... estar cerca de la frontera tecnológica".

Por su parte, PIAZZA señaló que las importaciones de orígenes distintos a China también incrementaron su participación, a pesar de lo cual consideró que la participación de las importaciones en el consumo aparente sigue siendo "baja para un mercado que cuenta ya con barreras naturales como ser el peso del flete en las operaciones de comercio exterior, por las propias condiciones del producto".

Finalmente, CENCOSUD mencionó en sus alegatos finales, el comportamiento de distintos indicadores de la peticionante, que no estarían indicando la existencia de daño ni de amenaza de daño: "incremento del patrimonio neto", "Todos los rubros componentes del activo se incrementaron", "Bajo nivel de endeudamiento", "Situación patrimonial de solvencia con altos niveles de liquidez y bajos niveles de endeudamiento", "Se realizaron a inversiones de magnitud", "Resultados positivos en la contribución marginal".

Amenaza de daño.

Para la peticionante "la mayor amenaza de daño está basada en la capacidad de producción de sanitarios que posee China" ya que "un país que exporta al resto del mundo – independientemente de lo que vende en su propio mercado de 1.300 millones de habitantes – más de 70 millones de piezas por año, puede afectar seriamente a un país como Argentina con un mercado que no llega a los 4 millones de piezas anuales". En ese sentido, FERRUM señaló que la amenaza de daño pasaría a ser una realidad de continuarse con esta velocidad de caída de la rentabilidad.

En este sentido, FERRUM consideró que la simple proyección del deterioro actual por las causas indicadas, los lleva a posiciones cada vez más precarias en las ventas, los resultados y la ocupación y, de seguir profundizándose, al quebranto de empresas productoras nacionales, reiterando que, si no se detienen los crecientes ingresos de mercadería china, se avizora un escenario negativo, máxime considerando la dimensión de la producción china, sus exportaciones y la retracción del mercado internacional del rubro, ya que no se trata de un país con producción marginal sino del país más importante en sanitarios, que, además, viene desarrollándose desde hace casi 40 años a tasas de crecimiento nunca vistas, cercanas al 10 % anual.



EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Sobre este particular, CENCOSUD señaló que, evaluando los datos aportados, la amenaza de daño no resulta ni clara, ni evidente, ni inminente, destacando que no habría tampoco relación de causalidad. Asimismo, consideró que *"es razonable pensar que las importaciones se mantendrán en los niveles actuales"*, destacando que se trata de un mercado en el que se habría demostrado que *"la industria nacional tiene inconvenientes para cubrir la demanda"* por lo que *"aplicar un arancel extra irá en detrimento de la disponibilidad del producto y de la satisfacción del consumidor"*.

Por su parte, PIAZZA indicó que las importaciones investigadas subieron del 2,3% al 7,7% y las no investigadas del 0,4% al 6,2%, lo que no configura un cuadro de amenaza de daño, sino que más bien refleja los valores bajos de penetración de las importaciones del resto del mundo.

Asimismo, según esta importadora, las características del producto que se comercializa en Argentina, en tanto exigen la necesidad de trabajar y desarrollar un proveedor que cumpla con las particularidades, por ejemplo, de la distancia a la pared en el caso del inodoro, que difiere de las del resto del mundo⁹, cuestiona la posibilidad de una importación masiva de productos. En sentido similar se expresó la firma CENCOSUD al indicar que *"...el abastecimiento del exterior requiere el desarrollo de proveedores, dadas las particularidades de las normas en Argentina"* por lo que *"no es posible que tenga lugar una importación masiva de sanitarios. Nunca ocurrió y no tendría ningún sentido económico"*.

En este sentido, según PIAZZA, si el estándar técnico fuera el mismo que el resto de los países, bastaría ir a China y comprar las líneas de productos desarrolladas para Europa y EE.UU., en cuyo caso, si hubiera sido necesario analizar en profundidad los argumentos respecto de una posible invasión de productos importados. Ahora bien, según PIAZZA *"desarrollar moldes implica un costo"*, atento a que las *"fábricas piden que se pague el molde por el temor que se les deje de comprar y ellos no puedan colocar los productos en otros países por las diferencias técnicas"*, destacando que *"el costo real del desarrollo del molde madre está entre U\$S 8.000 y U\$S 10.000"*.

Continuando con su argumentación PIAZZA concluyó que las características técnicas diferentes determinan que no exista riesgo de una invasión de productos chinos, a la par que desacreditan cualquier conclusión respecto de la capacidad ociosa o sobre stocks, porque nunca esos productos podrían ser comercializados en Argentina¹⁰.

FERRUM presentó consideraciones al respecto en el marco de sus alegatos finales, indicando que *"si lo que existe es capacidad ociosa lo que importa es lo que se puede producir con ella, no solo las características de medidas del stock. En ese flujo permanente que es un stock nada impide a las empresas con capacidad para atender más clientes a adaptar algunas líneas de inodoros a nuestras medidas, mientras continúan vendiendo o reduciendo su stock de otras medidas. No se trata de stock sino de la capacidad ociosa"*.

⁹ Este tema será desarrollado in extenso en la Sección V de Producto Similar de la presente Acta.

¹⁰ En el mismo sentido se expresó la empresa PIAZZA en sus alegatos finales.



EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXOS

COPIA



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Por otra parte, la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE - CCIC¹¹, señaló que la producción de artículos sanitarios de los productores chinos "se encuentra perfectamente asignada tanto en su mercado interno como en distintos mercados internacionales" y que "no existe en las actuaciones una sola prueba que pudiera permitir concluir que los productores chinos estuvieran particularmente interesados en abandonar sus posiciones en otros países para penetrar en el mercado argentino".

Adicionalmente, la CCIC indicó que hay distintas razones que permiten concluir que es sumamente improbable que en los próximos años las importaciones originarias de China aumenten significativamente, las que se enumeran a continuación:

- 1.- La capacidad de producción de los productores chinos se encuentra en sus niveles máximos, por lo que carecen de capacidad ociosa que permita siquiera sospechar que incrementarán su producción con el objeto de aumentar su presencia en el mercado argentino.
- 2.- Los productores chinos carecen de excesos en sus stocks y existencias.
- 3.- Se proyecta un crecimiento importante en la actividad económica de China y de los países de destino de las exportaciones chinas (mayoría de los países miembros del continente asiático). En este sentido, según la CCIC, "...un incremento en la actividad económica de China y de los principales países de destino de las exportaciones chinas, impulsará el sector de la construcción lo cual es de esperar que genere un significativo aumento en la demanda de artículos sanitarios" por lo que "los productores chinos continuarán concentrando sus esfuerzos en satisfacer la demanda interna de China y de los principales mercados asiáticos".
- 4.- Los productores chinos pueden obtener precios mayores exportando a países distintos de Argentina. En términos de volumen, el mercado argentino representa una pequeña porción de la totalidad de la producción china, mientras que las exportaciones a Singapur, tercer país de destino de las exportaciones chinas, resultan mucho más atractivas por cuanto permiten a los productores chinos obtener un precio unitario de exportación un 100% superior.
- 5.- El mercado argentino de sanitarios "posee una estructura tan concentrada y cerrada que, lejos de resultar alentadora para los exportadores... elimina todo tipo de incentivos que pudieran fomentar a los productores chinos a incrementar su participación en las ventas locales". Al respecto, manifestó que desde hace años existe en el mercado nacional "un elevado nivel de concentración" ya que sólo FERRUM y ROCA reúnen más del 70% de las ventas totales, destacando que, en los últimos años, la peticionante "ha impulsado distintas investigaciones antidumping, con el único propósito de cerrar al mercado argentino al ingreso de nuevos oferentes".

Cabe señalar que, respecto del primer punto, al momento de presentar sus alegatos finales, FERRUM catalogó como "increíble" el argumento de que la capacidad de China en sanitarios se encuentra al máximo, como así también el ejemplo aportado respecto a YEKALON. En este aspecto, manifestó que de los números expuestos se

¹¹ Se señala que, en sus alegatos finales, la Cámara reiteró los argumentos expuestos en este apartado.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

DR. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



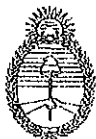
observa que tal empresa "...con pequeñísimas capacidades de producción (inicial 70.000 piezas año), incrementadas exactamente 10.000 piezas por año hasta llegar a las 100.000 en 2016 y en una hazaña de eficiencia produciendo las mismas cantidades que su capacidad máxima en cada año. No sabemos si tal prodigio existe, en qué consiste el incremento de la capacidad de producción (¿son mini-hornos adicionales?), y cómo logran esa producción efectiva igual a la capacidad apenas instalada". Para la productora nacional, estas preguntas "Son preguntas sin respuesta para cualquiera que conozca mínimamente la tecnología de producción de la rama de sanitarios cerámicos". Y el ejemplo suministrado "No es creíble. Menos aún que se pretenda fundar en ese supuesto pequeño prodigio la generalización sobre la capacidad ociosa o utilizada de toda la producción de China, que es superior a los 50 millones de piezas anuales..."

Con respecto al último punto presentado por la CCIC, FERRUM señaló en esta instancia final que "la producción de sanitarios es muy concentrada en la mayoría de los países. Muy pocas marcas concurren en ellos, seguidas por firmas de mucho menor dimensión. Eso es válido en Brasil, con tres grupos concentrando más del 80% en un mercado cinco veces más importante, o en Chile y Uruguay con sólo un productor en cada caso, por citar sólo los más cercanos. Muy pocas son también las empresas en Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela. El tema principal es si hay o no competencia entre las empresas, al margen de su cantidad en el mercado. La competencia entre FERRUM y las demás firmas argentinas, incluida ROCA y su antecesora CAPEA. Ha sido y es incesante y cubre todos los planos del mercado. No existen acuerdos de precios o de mercado ni los han existidos. Competimos por precios, diseño, prestaciones, calidad, atención al cliente, service y posventa, etc., y lo principal es que una competencia leal, no desleal como las mercaderías introducidas por China a precio de dumping. El hecho que entre ambas empresas se supere el 70% del mercado no ofrece la mínima prueba que le permita a la Cámara a afirmar que hay colusión entre ambas".

Con relación al efecto de las importaciones investigadas sobre los precios internos, como ya fuera expuesto, FERRUM indicó que el deterioro en la rentabilidad de la empresa tiene dos vertientes: las menores ventas y el deterioro del margen de contribución sobre los costos variables por un deterioro de los precios reales (esto es, suben menos que los costos de reposición). En los dos factores está muy presente el sensible incremento de la importación, de la cual la de China es el principal componente.

Sobre el particular, tanto PIAZZA como CENCOSUD informaron que no pueden mencionar ningún efecto particular más allá de la aparición de la competencia en un mercado prácticamente cautivo para dos fabricantes locales, a lo que PIAZZA agregó que no debe soslayarse "el resto de las restricciones naturales que estos productos... poseen, como ser lo costoso del flete por el nivel de roturas, la fragilidad de los productos y el volumen importante que ocupan", por lo que resulta improbable, por más que se presenten niveles de subvaloración, que se incrementen las importaciones¹².

¹² Argumentos de similar tenor fueron reiterados en ocasión de los alegatos finales. En dicha instancia, PIAZZA resaltó que las características del producto y el material del que están hechos "...representa una restricción a las posibilidades de importación, y requiere una sofisticada logística para minimizar el nivel de roturas, y para hacer costo eficiente un proceso logístico que pueda ser pagado por una mercadería de bajo valor unitario para el volumen que ocupa".



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

DR. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Por otra parte, la CCIC señaló que los precios de venta de FERRUM se encuentran todos muy por encima de sus costos medios unitarios, lo que implica que posee elevados niveles de rentabilidad, incluso por encima de los considerados "razonables" por la CNCE, lo que "no hace más que demostrar que este mercado está sujeto a un duopolio en el cual los oferentes han acordado precios de venta muy por encima de los que existirían de haber condiciones de competencia perfecta".

En ese sentido, la Cámara continuó indicando que, "como consecuencia del poder de mercado que detentan FERRUM y ROCA, son ellos los únicos oferentes con capacidad de fijación de precios", mientras que las importaciones chinas, que apenas alcanzan una participación de mercado del 7%, de ninguna manera podrían alterar los precios de venta de los productores nacionales.

Otros factores de daño, distintos de las importaciones objeto de investigación.

Con relación a este particular, FERRUM señaló que "concomitante con el incremento de las importaciones de China en el período bajo análisis (2014-Abril 2017) están también las importaciones de otros orígenes, en especial de Brasil¹³". Asimismo, indicó FERRUM, a partir de 2016 hubo una caída del mercado nacional por cambios macroeconómicos en un período de ajuste respecto al ordenamiento económico previo. La recuperación del mercado nacional de artefactos sanitarios según la peticionante, aún no se percibe y la magnitud de esa recuperación puede ser menos importante que la mayor penetración de las importaciones, en especial las de China. Esto es que si de los dos elementos que afectan a los productores nacionales al momento actual (incremento de las importaciones y caída de la demanda) esta última volviese a crecer en el futuro una vez superados los ajustes macroeconómicos respecto al período anterior, para los productores nacionales podría continuar el agravamiento de su producción, ocupación y resultados por el potencial ingreso superior de las importaciones.

De acuerdo a la empresa importadora PIAZZA, el "déficit en la producción y los errores cometidos en la implementación de las modificaciones en producción" de FERRUM pueden haber afectado "el rendimiento del negocio", por lo que, a su entender, este factor debe ser considerado en el análisis para explicar lo que la CNCE determina hacia el final del período como un deterioro de los niveles de rentabilidad, aún dentro de lo considerado razonable para el sector, destacando que la participación de mercado y la rentabilidad no se ven afectados.

En sentido similar, para la importadora CENCOSUD "existieron decisiones que afectaron la productividad y la disponibilidad de producto por parte de FERRUM", que fueron señaladas por la propia peticionante en su solicitud. En este sentido, conforme indicara FERRUM "...la puesta a punto de las mencionadas líneas, que más adelante una vez tomada la experiencia adecuada dará mayores rendimientos, ha sido más demorada que lo esperado, produciéndose cuellos de botella en la producción de

¹³ Se señala que mediante Resolución MP N° 245/16 del 8 de junio de 2016, publicada en el B.O. el 10 de junio de 2016, se mantuvieron vigentes los siguientes derechos antidumping *ad valorem* por el término de cinco años a las importaciones de los siguientes artículos provenientes de Brasil: para DURATEX; Bidé: 65,17%, Cisterna: 35,53% y Pedestal: 20,94%; para el Resto de Brasil; Bidé: 147,40%, Pedestal: 51,58%, Inodoro: 53,23% y Lavatorio: 50,89%.



EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA
Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

inodoros, lo que nos obligó a reconvenir espacios y capacidades dedicadas a la otra línea compleja (bidé) hacia la producción de inodoros. Ello produjo un déficit parcial en la producción de bidés y ello motiva las importaciones de referencia..."

Al momento de sus alegatos finales, CENCOSUD mencionó que "...las ventas decrecientes tienen que explicarse más allá de un claro cambio en las últimas etapas de un contexto generalizado de recesión y de incertidumbre más que en las importaciones..." y que "...el crecimiento de existencias se debió entre otros factores a la menor construcción de viviendas", mientras que aunque las importaciones de otros orígenes incrementaron su participación, tampoco es indicio de daño o amenaza, dado que responde a una reacción normal del mercado luego de políticas restrictivas, resaltando la baja participación "para un mercado que cuenta ya con barreras naturales como ser el peso del flete en las operaciones de comercio exterior".

Otras consideraciones. Efectos de una eventual aplicación de medidas.

La empresa CENCOSUD¹⁴ acompañó a las actuaciones una planilla que mide "el grado de cumplimiento de las solicitudes de productos a FERRUM"¹⁵. Al respecto, la importadora señaló que "de la compulsión de esa documentación se advierte que... el grado de cumplimiento en el total general no alcanza al 65%", lo que "en un contexto de claro crecimiento de la construcción (... de público conocimiento) si se aplicaran las medidas antidumping que impedirían poder aprovisionarse en forma dual... llevaría a altos grados de incumplimientos y por ende, ante la falta de producto y mayor demanda generaría la suba de precio e imposibilidad de satisfacer la exigencia del usuario de clase media y media baja que compra en... hipermercados". En este sentido, según CENCOSUD "debería pensarse... en el interés general".

En relación con este punto, al momento de presentar sus alegatos finales, FERRUM manifestó que "...la empresa maneja otros valores muy inferiores a los allí indicados. Sólo en determinados momentos tuvimos algunos problemas, tema que fue incluido en la presentación, lo que no habla de capacidad insuficiente sino de dificultades momentáneas".

Por su parte, la CCIC consideró que la solicitud de FERRUM constituye "una conducta... tendiente a alterar las condiciones de competencia en el mercado argentino de productos sanitarios". Al respecto, dicha Cámara reiteró lo que ya expusiera en cuanto a la existencia de dos fabricantes principales, destacando que "este elevado nivel de concentración sumado a la existencia de barreras al ingreso de nuevos oferentes ha permitido a las empresas nacionales fijar precios de venta... bastante más elevados que los de los productores extranjeros", a la par de resaltar que, a lo largo del procedimiento, varios importadores remarcaron el hecho de que la producción nacional no alcanza para abastecer la demanda total de sanitarios.

A mayor abundamiento, la CCIC entendió que, a esta estructura de mercado se suma el hecho de que "durante años los productores nacionales no han realizado las inversiones en capital necesarias para obtener procesos productivos más

¹⁴ En ocasión de presentar sus alegatos finales, la firma reiteró las consideraciones respecto de los efectos de una eventual aplicación de medidas antidumping.

¹⁵ Dicha planilla la elaboraron con las órdenes de compra de CENCOSUD y las facturas y remitos de entrega de la mercadería.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

eficientes, que le permitan reducir costos de fabricación y así... precios de venta", poniendo de resalto lo que la peticionante indicó en cuanto a que una nueva línea de producción, "debido a ciertos inconvenientes con su implementación, han sufrido demoras en la producción de algunos productos sanitarios".¹⁶

Finalmente, la CCIC¹⁷ concluyó que, de aplicarse medidas antidumping, "los precios FOB de las exportaciones aumentarían y FERRUM podría elevar los precios de venta de los productos sanitarios y superar así los terribles escollos que su ineficiente proceso le causan y afianzar su posición oligopólica".

Al momento de presentar sus alegatos finales, PIAZZA señaló que, considerando que la construcción es una actividad mano de obra intensiva, que absorbe en muchos casos trabajadores de baja calificación, "en contraposición con lo que señala la peticionante en relación al empleo, el efecto de una medida y el encarecimiento de los costos, más el incumplimiento en las entregas (...), tendrá un efecto negativo en la expansión de la actividad. Sanitarios es un rubro absolutamente necesario para completar cualquier obra relacionada con viviendas habitacionales y otras construcciones comerciales, y los incumplimientos en las entregas van a demorar las ejecuciones pautadas".

IV.- PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE INVESTIGACIÓN.

Conforme a lo establecido por Resolución SC Nº 396-E/2017 el producto investigado son los "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" originarios de China, que clasifican actualmente en las posiciones arancelarias de la NCM 6910.10.00 y 6910.90.00¹⁸.

Las empresas importadoras del producto objeto de investigación acreditadas en las presentes actuaciones son PIAZZA, CENCOSUD, GRIFERÍAS RODDEX S.A., BLAISTEN S.A. y PRINGLES SAN LUIS¹⁹, mientras que las exportadoras presentadas son WISDOM THINK SANITARY WARE, BRIGHT SUN INDUSTRIAL (HK) Co., TANGSHAN IMEX INDUSTRIAL Co. Ltd., YEKALON INDUSTRY Inc. y la CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE - CCIC.

Investigaciones anteriores relacionadas con el producto investigado.

Por Resolución del ex Ministerio de Economía y Producción (ex - MEyP) Nº 21/05 del 12 de diciembre de 2005, publicada en el Boletín Oficial (B.O.) el 19 de diciembre de 2005 se aplicaron derechos *ad valorem* a las importaciones de los

¹⁶ Con relación a las inversiones de FERRUM, se destaca que, conforme surge del informe de verificación correspondiente, las inversiones informadas por la peticionante en su respuesta al Cuestionario de esta CNCE fueron verificadas.

¹⁷ Cabe señalar que la Cámara realizó consideraciones respecto a la no aceptación de los compromisos de precios presentados por la exportadora FOSHAN JUNJING INDUSTRIAL. Al respecto, se remite al Informe Técnico.

¹⁸ Dichas posiciones fueron ratificadas por la Dirección General de Aduanas (DGA).

¹⁹ Se destaca que la Cámara de Fabricantes de Artefactos Sanitarios de Cerámica individualizó a dicha empresa dentro de los productores nacionales de Artículos Sanitarios, por lo que la misma reviste doble carácter.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



siguientes artículos de Brasil: para DURATEX²⁰; Bidé: 65,17%, Cisterna: 35,53% y Pedestal: 20,94%; para el Resto de Brasil²¹; Bidé: 147,40%, Pedestal: 51,58%, Inodoro: 53,23% y Lavatorio: 50,89%; y de Uruguay: Bidé: 76,25%; Cisterna: 61,45%, Pedestal: 140,24%, Inodoro: 73,57% y Lavatorio: 84,37%, por el plazo de tres años.

Asimismo, por Resolución del ex Ministerio de Industria y Turismo (ex-MIyT) N° 206/10 del 10 de junio de 2010, publicada en el B.O. el 11 de junio de 2010, se aceptó un compromiso de precios presentado por la empresa uruguaya METZEN Y SENA S.A. por el término de tres años, suspendiéndose la investigación respecto de dicha firma. En la misma Resolución, se mantuvieron vigentes los derechos aplicados en la Resolución ex - MEyP N° 21/05 (descriptos en el párrafo anterior), por el plazo de 5 años.

Finalmente, por Resolución del Ministerio de la Producción (MP) N° 245/16 del 8 de junio de 2016, publicada en el B.O. el 10 de junio de 2016, dictada con motivo de la revisión por expiración del plazo de la Resolución (ex-MIyT) N° 206/10, se mantuvieron vigentes los derechos *ad valorem* a la importación establecidos en la Resolución. (ex - MEyP) N° 21/05, por el plazo de cinco años únicamente para DURATEX y Resto de Brasil.

V.- 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 la rama de producción nacional de productos similares a los importados (Artículo 3 del Acuerdo Antidumping).

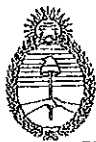
A tal fin, el artículo 2.6 del Acuerdo Antidumping expresa que "*se entenderá que la expresión 'producto similar' ('like product') significa un producto que sea idéntico, es decir, igual en todos los aspectos al producto de que se trate, o, cuando no exista ese producto, otro producto que, aunque no sea igual en todos los aspectos, tenga características muy parecidas a las del producto considerado*".

Mediante Acta N° 1980 (de Determinación 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 producción nacional se ajustaban, en el marco de las normas vigentes, a la definición de producto similar al importado originario de China. Dicha determinación fue ratificada mediante las Actas CNCE N° 1981 (de Daño y Causalidad Previo a la Apertura de Investigación) y N° 2021 (de Determinación Preliminar de Daño y Causalidad).

En esta etapa final de la investigación se profundizó el análisis realizado en dichas oportunidades, evaluando la información obrante en el expediente a efectos de analizar si, en función de la nueva información aportada por las partes, corresponde mantener la determinación citada precedentemente.

²⁰ Al respecto, cabe señalar que DURATEX no tiene medidas vigentes aplicadas a inodoros y lavatorios.

²¹ Al respecto, cabe señalar que el RESTO de Brasil no tiene medidas vigentes aplicadas a cisternas.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

En vista de ello, se expondrá a continuación, en forma sintética, la información con que se cuenta en la presente instancia relativa a las características físicas, los usos y sustituibilidad, el proceso de producción, las normas técnicas, los canales de comercialización, la percepción del usuario y los precios, tanto respecto del producto objeto de investigación como del producto similar nacional, de acuerdo a la información que obra en el expediente y se encuentra desarrollada en el Informe Técnico GIN-GI/ITDF N° 05/18²².

V.1. Características físicas.

Tanto los artículos sanitarios nacionales como los importados objeto de investigación, están hechos de cerámica (porcelana o loza) y tienen que permitir el paso del agua con evacuación total de sólidos, líquidos y papel en el caso de los inodoros, el almacenaje de agua hasta su evacuación en depósitos o cisternas, y la contención y/o evacuación del agua en los lavatorios.

La variedad de productos, sea de producción nacional o importada es muy amplia, y la oferta de las diferentes empresas se articula, en forma general, a partir de líneas con un diseño similar para el conjunto de las piezas que la forman (inodoro, depósito, lavatorio, columna y bidé). Además de las líneas, existe una amplia variedad de lavatorios para mesadas, llamados "bachas".

FERRUM informó que los inodoros ingresan al país haciendo conjunto con depósitos o cisternas, aunque también se importan, en cantidades menores, los inodoros "One Piece", es decir, un inodoro y depósito horneado en una sola pieza. Por su parte, los lavatorios importados se concentran en la subcategoría comercial de "bachas"²³, para ser colocadas sobre mesada, modalidad que ha venido creciendo significativamente en los últimos años a expensas del conjunto lavatorio con columna o pedestal. En lavatorios, la variedad es mucho más amplia que en la de los conjuntos de inodoro y depósito.

En cuanto a los artículos sanitarios nacionales, FERRUM indicó que tiene una amplia gama de líneas, en las que los inodoros pueden ser cortos o largos, resultando la capacidad de evacuación completa de líquidos, sólidos y papel y la reposición de agua limpia en un solo accionamiento del pulsador de flujo lo más importante. Con relación a los lavatorios, pueden ser para usar con columna o pedestal y también para mesada de distinto tipo ("bachas"), que pueden o no corresponder por diseño a las distintas líneas producidas. Estos productos son de una gran variedad y su venta resulta independiente de las líneas principales, pudiendo combinarse con las mismas, tanto nacionales como importadas. Asimismo, FERRUM señaló que en el segmento más popular se utilizan más los lavatorios con columna y los inodoros cortos con depósito de colgar, mientras que, a medida que se escala en los modelos más sofisticados se usan más los inodoros largos con depósito de apoyar y las bachas sobremesada.

²² En adelante "Informe Técnico".

²³ Por sus características, las "bachas" son un artefacto ubicuo, que puede ser combinado con casi cualquier línea de base (inodoro, depósito, bidé), aprovechando que el color blanco es la mayoría abrumadora del mercado nacional (según FERRUM los colores han ido perdiendo peso en los últimos años).



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Según la peticionante, por las características generales de los productos chinos, los segmentos más afectados en las piezas de base (inodoro, depósito y bidé) son las líneas ANDINA y BARI, y en menor medida ATUEL, aunque también se afectan las líneas de precios medios y altos, mientras que, en el caso de las bachas, la afectación es general. Asimismo, la competencia con las piezas de FERRUM es en todas las categorías, tanto en las piezas de pegar bajo mesada, como las de poner con pestaña, así como las de sobreponer tipo florero (o "vessels" en la jerga comercial internacional). Por último, con relación a los bidés, la peticionante destacó la existencia de un modelo muy similar al Bari de FERRUM, que es la pieza de más competencia por estas importaciones.

Para FERRUM, las diferencias en los productos son por diseño, tamaño y calidad. En este sentido, en las piezas que no implican funcionamiento (lavatorios, columnas, bidés) las diferencias por diseño implican el tamaño (a mayor tamaño mayor posibilidad de utilización y menor de salpicado fuera de la pieza), y se valora que la porcelana sea muy "espejada", denotando su brillo no sólo la calidad de la pieza sino su buen escurrido.

Por otra parte, según FERRUM, la cualidad del brillo es una de las características de las buenas porcelanas (que se consiguen con hornos por arriba de los 1.100 grados de temperatura) a diferencia del menor brillo, espejado y escurrimiento de las simples lozas, que se obtienen con hornos de menor temperatura (habitualmente 850 grados). Según esta productora, se valora mucho el grado de blancura de la superficie, donde en las piezas de buenas porcelanas y esmaltes bien elaborados es notoriamente diferente a los materiales utilizados en simples lozas y esmaltes más económicos.

También señaló FERRUM que la otra característica valorada por el público es la garantía y la disponibilidad de repuestos aun de piezas de muchos años y hasta de las discontinuadas. Un sanitario puede durar muchos más años que la vida comercial de un determinado modelo y de allí la importancia de las piezas de repuesto y el "service"²⁴.

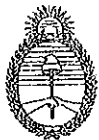
Por su parte, de acuerdo a lo señalado por PIAZZA, el producto importado objeto de investigación presenta características similares al de producción nacional en cuanto a calidad y técnica. Dichos productos fueron diseñados y fabricados en conformidad con las normas vigentes, materiales, medidas y ensayos requeridos para el mercado.

Todos los modelos de inodoros de PIAZZA, en concordancia con el ahorro de agua, tienen el sistema de doble botón de descarga de 3 y 6 litros. Según esta firma, hay varios modelos de fabricación local que no poseen este sistema²⁵, sino el de funcionamiento simple que está permitido por la norma de referencia IRAM 11639.

Por su parte, la firma exportadora china YEKALON señaló que el producto exportado tiene similar calidad, y que el diseño de las dos piezas inodoro y pedestal es

²⁴ Conforme lo señalado por PIAZZA en sus alegatos finales "...esta es una ventaja competitiva más a favor de la industria nacional...".

²⁵ De acuerdo a la información obrante en los catálogos y en la página web de la firma peticionante, FERRUM ofrece depósitos con este sistema de doble descarga a partir de la línea económica (Andina).



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



diferente. Asimismo, indicó que Argentina solo tiene algunas marcas, como FERRUM y ROCA, mientras que China tiene más marcas, como American Standard, Kholar, Dongpeng, Huida, Eagle, SSWW, etc. Finalmente manifestó que no proveen el servicio de instalación.

Por su parte, la empresa importadora CENCOSUD indicó que no hay fabricación nacional de inodoros One-Piece, destacando que el precio es conveniente ya que no solo incluye el depósito y el inodoro sino también el asiento de caída amortiguada y todos los sistemas de descarga del depósito. Agregó además que, entre las características técnicas de los mencionados inodoros "One Piece" se destaca el depósito incorporado de doble descarga (Dual Flush) que permite un ahorro del 60% en agua y el asiento de acrílico con caída amortiguada. Continuó indicando que con posterioridad a la primera importación los proveedores locales comenzaron a utilizar este tipo de descargas en la mayoría de sus depósitos. Por otra parte, la importadora señaló que el producto que ofrece al mercado marca un diferencial acotado para los clientes que necesitan un modelo con un diseño distinto, sin excederse en precio y con misma funcionalidad que un sanitario de alta gama.

En ese sentido, de acuerdo a CENCOSUD, el inodoro importado por la empresa puede parecer que tiene las mismas características del producto nacional, pero en realidad tiene características que lo hacen esencialmente diferente del producto investigado, sin perjuicio que, en virtud de la falta de una distinción adecuada en el texto inserto en Nomenclador Arancelario, el mismo sea clasificado por la misma Posición Arancelaria, circunstancia que lejos está de "definir" el producto o de alterar su esencia.

Al respecto, al igual que en la etapa preliminar, se destaca que lo inodoros "one piece" se encuentran alcanzados en el producto investigado, destacándose que, conforme lo establecido por la normativa vigente, el producto similar puede no ser igual en todos los aspectos²⁶. En este caso en particular, las diferencias se detectan en un modelo de inodoro en particular que reemplazaría al inodoro largo con su respectivo depósito en conjunto²⁷.

De lo expuesto se desprende que no existen diferencias significativas entre los artículos sanitarios nacionales e importados de China, más allá de las diferencias de diseño y tamaño.

V.2. Usos y sustituibilidad.

Los artículos sanitarios son productos destinados a conformar las instalaciones de un baño, tanto en instituciones (hospitales, escuelas, restaurantes, organismos públicos y otros) como en hogares.

²⁶ Conforme el Artículo 2º, numeral 6 del Acuerdo Antidumping "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". Esta definición incorporada a nuestro ordenamiento jurídico mediante la Ley Nº 24.425, permite que las autoridades incluyan otros elementos a efectos de analizar la existencia de un producto similar nacional.

²⁷ Se destaca que, luego de la Determinación Preliminar, no se han recibido nuevos elementos que ameriten modificar lo allí indicado.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

2018 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria



ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Al respecto, las partes coincidieron en que el principal uso de los artículos sanitarios, tanto importados como de producción nacional, es la higiene personal, no existiendo productos sustitutos.

V.3. Proceso de producción.

En cuanto al proceso de producción, se destaca que los artículos sanitarios de cerámica nacionales son elaborados en base a una materia prima, la barbotina, que es una mezcla húmeda de arcillas, caolines, cuarzos y feldspatos, en proporciones propias de cada fabricante. Las principales etapas del proceso de producción son el colado, esmaltado, cocción, inspección y empaque. Luego, los productos terminados son enviados a los depósitos, a la espera de su posterior despacho.

Las empresas importadoras PIAZZA y CENCOSUD informaron el proceso de producción del producto importado objeto de investigación y, el mismo, resulta similar al de producción nacional. El proceso de producción de los aparatos sanitarios contempla el recorrido de múltiples etapas en las cuales el diseño, el conocimiento y la tecnología, plasman en cada pieza el arte de trabajar la arcilla y convertirla en un elemento completamente funcional y de alto valor decorativo.

En función de lo expuesto, no habría diferencias significativas en este aspecto entre el producto nacional y el importado investigado.

V.4. Normas técnicas.

En cuanto a las normas técnicas, FERRUM señaló que sus productos están certificados con las Normas IRAM²⁸ de Argentina y que "las normas de 'Calidad Ferrum' han sido por años la definición de la más alta calidad del mercado nacional". Además, señaló que, para poder exportar a los Estados Unidos, han certificado en el IAPMO²⁹, cumpliendo las normas propias de dicho país (normas ANSI³⁰).

Por su parte, la firma importadora PIAZZA informó cumplir las siguientes normas de referencia de acuerdo al artículo sanitario que se trate: Lavatorios, "bachas" y columnas: IRAM 11635, Inodoro: IRAM 11636 y Bidé: IRAM 11637. Asimismo, la empresa señaló que cumplía con la norma IRAM 11640, relativa a métodos de ensayo generales. Al respecto, PIAZZA indicó que dichas normas no son obligatorias, no existiendo ente que las homologue.

CENCOSUD manifestó realizar chequeos de calidad y funcionalidad en origen, donde se testea la seguridad para el uso, calidad, dimensiones, pesos, análisis de humedad, terminaciones, packaging, arrastres, filtraciones, entre otros.

²⁸ Instituto Argentino de Normalización y Certificación.

²⁹ "International Association of Plumbing and Mechanical Officials".

³⁰ "American National Standards Institute".



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA
Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Consideraciones respecto de la distancia desde el centro de descarga y la pared en los inodoros³¹.

Conforme a lo informado por la firma PIAZZA, en la norma IRAM 11636-2010 relativa a inodoros, la distancia entre la pared y el agujero en el suelo para la instalación del desagüe es de 250 mm, mientras que esta distancia en el resto del mundo es de 300 mm. Para la mencionada importadora esto "...implica en cierta forma una barrera de ingreso porque el eventual proveedor del exterior debe ajustar el modelo a exportar, a esta restricción". Similar situación se presenta respecto al diámetro para agujero ducha en la Norma IRAM 11637-2010 que aplica a bidés, por lo que "...la compra de este producto en el exterior implica el desarrollo previo de un producto que respete estas características".

En referencia a los Bidés, según PIAZZA la especificidad es aún mayor y es necesario un desarrollo integral del bidé, no solo por la distancia a la pared del agujero en el piso, sino además para la ducha. Internacionalmente la lluvia corre en sentido horizontal, mientras que en Argentina lo hace en sentido vertical. En este sentido, la empresa señaló que tuvo que desarrollar especialmente con el proveedor moldes especiales para fabricar estos productos.

De acuerdo a lo indicado, el desarrollo de los moldes no es automático ni instantáneo. Conforme a PIAZZA, desde el momento en que se comienza a trabajar el molde madre hasta que sale el primer contenedor, en ningún caso es inferior a 9 meses³². Este es el tiempo que lleva desarrollar un producto para Argentina dado que se tiene que arrancar de cero por ser productos con características técnicas específicas para Argentina.

De acuerdo a PIAZZA hay tres etapas: en la primera se desarrolla el primer molde, en la segunda se confirma la muestra final del molde y en la tercera se inicia el proceso de producción y comienzan a salir los primeros productos para embarcar.

En sentido similar se expresó CENCOSUD al señalar que para poder traer estos artículos los proveedores deben generar los moldes que se adapten a la medida de 250 mm únicamente para el mercado argentino. Para esta firma, esto genera una necesidad de desarrollo puntual con lo cual los modelos ofrecidos por parte de los proveedores extranjeros, son limitados.

Según CENCOSUD, no existe en la Argentina la posibilidad de traer de otro producto que no respete esa distancia puesto que en todo el mercado y mundo de la construcción se sabe que es la medida estándar.

Al respecto, FERRUM señaló que en los países de Europa es muy común una distancia de 200 mm y también de 250mm, aunque algunos países utilizan 300 mm. Asimismo, una parte no insignificante del mercado europeo tiene descarga a la pared y no al piso, entre ellos, una alta proporción del mercado inglés, lo que se

³¹ Tanto las consideraciones de PIAZZA como algunas de FERRUM respecto a este tema, fueron reiteradas al presentar sus respectivos alegatos finales.

³² PIAZZA adjuntó una planilla de tiempos de producción de la firma YEKALON, la que se encuentra redactada en idioma extranjero, no cumpliendo lo establecido en el artículo 28 del Reglamento de Procedimientos Administrativos.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



trasladó también, hace muchos años, al mercado sudafricano, siendo asimismo creciente en el mercado chileno.

Para la peticionante, el mercado de las Américas tiene una alta proporción de inodoros con descarga a 300 mm. (12 pulgadas), que es la norma norteamericana y por lo tanto los chinos, principales productores y exportadores mundiales con elevada participación en el mercado de EEUU, también lo usan para enviar a otros países latinoamericanos, lo que no significa que no produzcan otras dimensiones o descargas (al muro con inclinación y al muro horizontal) dependiendo de la importancia del mercado al que se dirigen.

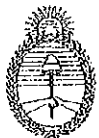
Así FERRUM añadió que en la Costa Pacífico (Chile, Perú, Ecuador y Colombia) utilizan las medidas norteamericanas y en forma creciente, por un tema de construcción de torres, la descarga al muro, mientras que en Brasil utilizan la medida americana para los inodoros largos con depósito apoyado, pero tienen más de una medida en los inodoros cortos que utilizan depósitos de colgar, sean estos de cerámica porcelana haciendo juego o no, depósitos de plástico elevados que se accionan tirando una cadenita (o piolín en los más baratos) o depósitos empotrados en la pared, tal como son comunes en la Argentina. Por su parte, Uruguay es "binorma" (25 y 30) al igual que Bolivia, y ello es resultado de ser importantes importadores tanto de Brasil como de Argentina. Brasil, Argentina y Uruguay son los tres países en donde se utilizan los inodoros cortos más que los inodoros largos con depósito apoyado.

Seguidamente FERRUM señaló que Argentina tiene inodoros cortos en todas las marcas nacionales. Tanto en inodoros cortos como en inodoros largos con depósito apoyado, en Argentina se prefiere el de 25 cm. que es una medida que adoptó hace muchos años FERRUM, cuando los mercados eran cerrados y cada país determinaba sus dimensiones.

De acuerdo a FERRUM esos son los "usos y costumbres" y en nada afecta la dimensión al funcionamiento, a punto tal que existen unos adaptadores de plástico que permiten utilizar un inodoro con centro de descarga a 30 cm en un baño que tiene el agujero receptor a 25 cm, o viceversa. En ese sentido, FERRUM indicó que recomendó esos adaptadores para sus inodoros de 25 cm en edificios de Chile que ya tenían los 30 cm hechos, y funcionaron bien.

Según la peticionante, dado que la mayoría de los inodoros se venden para obra nueva, los vendedores sólo deben informarlo a los compradores (usuarios finales, arquitectos e ingenieros) para que los agujeros de obra coincidan con los de los inodoros a comprar, mientras que, en el caso de reposiciones con agujero al piso preexistente, se puede utilizar el adaptador. Para la peticionante no es un impedimento mayor, teniendo en cuenta que la firma ha exportado por más de 25 años los inodoros de 250 mm. De acuerdo a FERRUM, en Argentina ello tampoco ha sido impedimento alguno para concretar las ventas de inodoros con centro de descarga a 30 cm del muro³³.

³³ En ocasión de presentar sus alegatos finales, FERRUM manifestó que "...el hecho de que en Argentina se prefiera los centros de descarga de los inodoros en 25 cm en vez de los habituales de 30 cm en el resto del continente americano, no quiere decir que no se produzcan en China ...".



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Sin perjuicio de lo expuesto anteriormente y con relación a las diferentes distancias desde el centro de descarga a la pared³⁴, tanto FERRUM como las empresas importadoras³⁵ que plantearon la cuestión, coincidieron al señalar la existencia de distintas medidas en el mundo, y la particularidad de la medida de Argentina comparada con las de orígenes como EE.UU., ciertos países de Europa y Latinoamérica. En este aspecto, no hay contradicciones entre lo señalado por las distintas partes.

La controversia surge en determinar si existen otros mercados a nivel mundial que posean la misma distancia del centro de descarga hasta la pared que la utilizada en Argentina.

A diferencia de lo manifestado por las firmas importadoras CENCOSUD y PIAZZA, según FERRUM Argentina no es el único país con centro de descarga a 250 mm. de la pared, lo que se encontraría respaldado en el hecho de que la empresa peticionante es exportadora del producto objeto de análisis. Al respecto, el inodoro con 250 mm de distancia ha sido exportado e instalado en otros países, incluyendo EE.UU., no siendo un obstáculo para su comercialización (según la peticionante, en caso de que la distancia del agujero sea otra, se solucionaría la instalación utilizando un adaptador). Asimismo, no siendo la norma obligatoria, la distancia del centro de descarga se trataría de una decisión al momento de la construcción. Sin perjuicio de ello y pensando en el mercado de reposición, no resultaría muy viable la decisión de adoptar otra medida teniendo en cuenta que, en Argentina, tanto el producto importado como el nacional, se comercializa con la distancia establecida en la norma IRAM.

De diferentes búsquedas realizadas en páginas web³⁶ por los técnicos de la CNCE se constató que Argentina no es el único mercado con la distancia a 250 mm. A modo de ejemplo, se encontró que en Brasil³⁷ se ofrecen productos con esa distancia en inodoro corto³⁸, como así también en Uruguay^{39/40}. En este último origen, en una reconocida página de *e-commerce* venden los artículos en diferentes medidas.

Por otra parte, de la búsqueda realizada por los técnicos de la CNCE relacionada con normas técnicas en otros mercados, se ha detectado que, por ejemplo, en EEUU la norma ASME A112.19.2-2008/CSA B45.1-08 y CSA establecen distancias de 254, 305 o 356 mm (10, 12, o 14 pulgadas respectivamente).

Por otra parte, en la web de YEKALON, una de las firmas exportadoras de China acreditada en las presentes actuaciones, ofrecen un modelo de inodoro largo más el depósito⁴¹, en el cual la única distancia disponible es 250 mm., y en otros de los

³⁴ Cabe destacar que esta CNCE entiende que a los inodoros correspondientes a las líneas "de colgar" no se aplican estas distancias atento a que la descarga es en la pared y no en el piso. En este sentido, las consideraciones efectuadas no contemplarían a estos productos que también son objeto de análisis en las presentes actuaciones.

³⁵ Asimismo acompañaron documentación al respecto en oportunidad de ofrecer sus pruebas.

³⁶ Se hace saber que todas las búsquedas en la web fueron realizadas al momento de elaborar el informe técnico correspondiente.

³⁷ Origen con medidas antidumping vigentes. Para más información Ver Sección III – Producto Importado – del Informe Técnico.

³⁸ <https://www.deca.com.br/produto/bacia-convencional-branco-cromado-p2817/>

³⁹ Este origen fue objeto de medidas entre diciembre de 2005 y junio de 2015.

⁴⁰ <https://articulo.mercadolibre.com.uy/MLU-446977461-inodoro-con-mochila-alpino-blanco- JM>

⁴¹ Modelo Washdown Two Piece Toilet T-RX244P
(http://www.yekalon.com/products_detail/productId=1103.html)



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

modelos⁴² se ofrece el producto con distancias del centro de descarga a la pared de 200, 250 y 300 mm.

En conclusión, teniendo en cuenta todo lo expuesto, Argentina no sería el único mercado con el centro de descarga a 250 mm.

V.5. Canales de comercialización.

En lo referido a los canales de comercialización, de la información aportada por la peticionante surge que los artículos sanitarios de producción nacional se comercializan principalmente a través del canal minorista (90%) y, en segundo término, a través del canal mayorista (10%). Por su parte, la empresa importadora CENCOSUD informó que sus productos importados de china se comercializan por parte iguales en el canal minorista y mayorista (40%) y los restantes 20%, a usuarios. Finalmente, la empresa importadora PIAZZA informó que comercializa el 30% de sus productos importados de China en el canal mayorista y el 70% restante en el canal minorista.

De lo expuesto se desprende que tanto el producto investigado como el nacional se comercializan a través de los mismos canales, predominando el canal minorista.

V.6. Percepción del usuario.

Con relación a la percepción que tiene el consumidor, la firma peticionante señaló que hay una percepción general que los productos de origen chino son de calidad inferior, circunstancia que fue variando en los últimos años a medida que China ha llegado a ser el principal exportador de productos industriales de todo tipo a nivel mundial. Adicionalmente FERRUM consideró que las dudas del usuario se centran en el funcionamiento de los inodoros, la continuidad de la importación para reposiciones en caso de rotura, o de partes y repuestos en los casos de las baterías del depósito, las garantías y el "service" autorizado.

Sin perjuicio de lo expuesto, FERRUM señaló que en la percepción del usuario las diferencias se hacen en base a diseño, calidad y precio. Una de las razones de la preferencia del público hacia los artefactos sanitarios de FERRUM es la calidad de su porcelana, su brillo, su actualización de diseño y el excelente funcionamiento de sus inodoros, que limpian muy bien la tasa de sólidos, líquidos y papel en un solo accionamiento. Algunos modelos de otras marcas no tienen estas características de funcionamiento.

Sobre este particular, PIAZZA informó que, en cuanto a la percepción de calidad, no se evidencian diferencias.

Por su parte, CENCOSUD manifestó que la única diferencia perceptible por el cliente es el modelo físico no comparable con ninguno de los productos presentados por las fábricas argentinas. Los productos nacionales con diseños más modernos son de costos muy elevados, mientras que el sanitario de una pieza importado tiene un costo más acotado, permitiendo el acceso del cliente promedio a un producto diferencial

⁴² Modelo Washdown Two Piece Toilet T-RX222P
(http://www.yekalon.com/products_detail/productId=1075.html)



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



que respeta la misma función del sanitario nacional. Seguidamente expresó que el sanitario de una pieza ofrecido en EASY incluye el sistema interno, depósito y una tapa-asiento de inodoro con caída amortiguada incluido en producto final, teniendo así el cliente el proyecto completo resuelto, cuando en los artículos nacionales se debe comprar las piezas por separado (inodoro/tapa-asiento/depósito), encareciendo el producto final.

V.7. Precios.

Finalmente, respecto de los precios, no se observaron elementos que ameriten considerar que el producto nacional y el importado objeto de investigación no resulten similares.

V.8. Conclusión.

Teniendo en cuenta lo expuesto y sin perjuicio de que, conforme lo mencionado por algunas de las partes, podrían existir ciertas diferencias físicas en el diseño de los productos importados y los producidos localmente, esta Comisión determina que no existen fundamentos para modificar su conclusión efectuada en oportunidad de expedirse en sus Actas N° 1980, N° 1981 y N° 2021 respecto de la existencia de un producto similar nacional, atento a que tanto los artículos sanitarios nacionales como los importados del origen investigado poseen similares características físicas, usos y usuarios, procesos de producción, normas técnicas, percepción del usuario y canales de comercialización.

En base a los fundamentos recién expuestos, con la información disponible, esta CNCE mantiene en esta etapa final su determinación en cuanto a que los "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" originarios de China encuentran un producto nacional similar.

VI.- RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL.

Una vez identificado el producto similar, corresponde establecer cuál es la rama de producción nacional sobre la que se evaluará 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".

La CNCE definió como período de investigación el lapso que se extiende desde enero de 2014 hasta abril de 2017. Conforme surge de información presentada en la presente investigación, y que fuera certificada por la Cámara de Fabricantes de Artefactos Sanitarios de Cerámica, la empresa peticionante FERRUM representó entre el 54% y el 59% de la rama de producción nacional de artículos sanitarios en el período investigado.



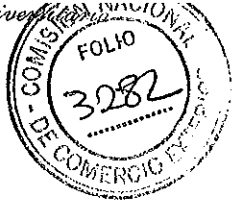
Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Cabe señalar que si bien, como ya se mencionara en la etapa preliminar, el Acuerdo Antidumping faculta a excluir de la rama de producción nacional a productores que "estén vinculados a los exportadores o a los importadores, o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping", no debe perderse de vista que ello es una facultad y no una obligación de la Autoridad investigadora. En este sentido, si bien se pudo comprobar que la firma peticionante realizó importaciones de origen China durante el período analizado, cabe destacar que dicha empresa indicó que las importaciones se efectuaron debido a dificultades "momentáneas" en la línea de producción interna, en el proceso de adaptación a la nueva tecnología de colado de alta presión de piezas complejas (inodoros y bidés). Asimismo, es importante señalar que las importaciones realizadas por FERRUM fueron muy inferiores a su producción.⁴³

Por lo tanto, esta CNCE mantiene su determinación en cuanto a que la empresa FERRUM constituye la rama de producción nacional, en los términos del Artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping.

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

El artículo 3.1 del Acuerdo Antidumping establece el esquema al que deberá ajustarse la determinación de la existencia de daño, expresando textualmente:

"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 considerado comprende los años completos 2014 - 2016 y el lapso enero-abril de 2017⁴⁴. En todos los casos las variaciones se calcularon considerando igual período del año anterior⁴⁵.

⁴³ Esta CNCE ha constatado que las importaciones realizadas no han superado el 1% del total de la producción informada por FERRUM a este organismo (que fue verificada por los técnicos de esta CNCE).

⁴⁴ En adelante se podrá referir a dicho período como período parcial de 2017, período de 2017 o enero-abril de 2017, indistintamente.

⁴⁵ Con la excepción de las variaciones mencionadas en la estructura de costos, las que se calcularon respecto del año anterior completo.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2018 - Año del Centenario de la Independencia
EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



VII. 1. Evolución de las importaciones y condiciones de competencia entre el producto nacional y el importado objeto de estudio.

La legislación vigente establece que la Comisión deberá considerar si ha habido un aumento significativo de las importaciones investigadas, "en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del Miembro importador".

Los datos de importaciones están compuestos por las importaciones informadas por las firmas PIAZZA HIDROSANITARIOS, CENCOSUD⁴⁶ y FERRUM⁴⁷ y para el resto de las importaciones, tanto del origen objeto de investigación como para el resto de los orígenes, se consideraron las importaciones obtenidas de fuente DGA.

Las importaciones totales de artículos sanitarios, en volumen, partieron de poco menos de 101 mil unidades en 2014 y aumentaron en los años completos del período analizado: 105% en 2015 y 142% en 2016, cuando se importaron casi 500 mil unidades. En el período enero-abril de 2017, dichas importaciones cayeron un 26% respecto de igual período del año anterior, y fueron de 122,2 mil unidades.

Por su parte, las importaciones de China partieron de 87,4 mil unidades en 2014 y, al igual que las totales, aumentaron en los años completos del período analizado, aunque en magnitudes diferentes: 54% en 2015 y 110% en 2016, al importarse casi 283 mil unidades. Por su parte, en el período enero-abril de 2017, dichas importaciones totalizaron 80,4 mil unidades, evidenciando una caída del 21% respecto de igual período del año anterior. Así, las importaciones objeto de investigación representaron entre el 57% y el 87% de las importaciones totales en todo el período analizado.

Asimismo, las importaciones de los orígenes no objeto de investigación⁴⁸ fueron de 13,3 mil unidades en 2014, y aumentaron en los años completos del período analizado: 439% en 2015 y 202% en 2016, cuando se ubicaron en torno de las 216,4 mil unidades. En el período enero-abril de 2017 se importaron casi 42 mil unidades, representando una caída del 35% respecto de igual período del año anterior. Estas importaciones representaron entre el 13% y el 43% de las importaciones totales en todo el período analizado.

Cuando dichas importaciones se analizan en valores, las totales partieron de poco más de 2,5 millones de dólares FOB en 2014 y aumentaron en los años completos del período analizado: 179% en 2015 y 134% en 2016, cuando totalizaron poco más de 16,5 millones de dólares FOB. Asimismo, las importaciones objeto de investigación fueron de poco más de 1,76 millón de dólares FOB en 2014, y, al igual

⁴⁶Cabe destacar que, en la etapa preliminar, esta información registraba inconsistencias con la información obtenida de fuente DGA, siendo la misma rectificada por la empresa al momento de la verificación efectuada por esta CNCE en esta etapa final. En ese sentido, el equipo técnico de la CNCE verificó que dicha información era coincidente con la informada por la DGA.

⁴⁷Las importaciones informadas por la empresa FERRUM corresponden, mayoritariamente, a Bidés, y según la empresa manifestó, esto se debió a los cambios que se están realizando en la forma de producción de piezas complejas, pasando de la producción en presión normal para los moldes de yeso, a moldes de alta presión.

⁴⁸El principal origen no objeto de investigación fue Brasil, con una participación de entre el 0,02% y el 31% de las importaciones totales. Se indica que este origen es objeto de medidas antidumping aplicadas mediante Resolución MP N° 245/16 de fecha 8 de junio de 2016, (publicada en el B.O. el 10 de junio de 2016), conforme ya fuera expuesto.



que las totales, aumentaron en los años completos del período analizado, aunque en magnitudes diferentes: 146% en 2015 y 88% en 2016, cuando totalizaron poco más de 8,1 millones de dólares FOB, y cayeron 55% en enero-abril de 2017, cuando se ubicaron en torno de los 2,28 millones de dólares FOB. Por su parte, las importaciones de orígenes distintos al objeto de investigación fueron de casi 770 mil dólares FOB en 2014, aumentaron en los años completos del período analizado: 254% en 2015 y 206% en 2016, cuando se ubicaron en torno de los 8,3 millones de dólares FOB, y cayeron luego 67% en enero-abril de 2017, cuando fueron de casi 1,6 millón de dólares FOB.

Los precios medios FOB de las importaciones de artículos sanitarios originarios de China de PIAZZA partieron de 14 dólares FOB por unidad en 2014 y aumentaron en todo el período analizado: 13% en 2015, 9% en 2016, al registrarse 17 dólares FOB por unidad, y 4% en enero-abril de 2017, cuando también fueron de 17 dólares FOB por unidad; los de CENCOSUD partieron de 43 dólares FOB por unidad en 2014, cayeron 2% en 2015, aumentaron 10% en 2016, cuando fueron de 46 dólares FOB por unidad, y volvieron a caer 6% en enero-abril de 2017, cuando alcanzaron los 44 dólares FOB por unidad; los de FERRUM partieron de 17 dólares FOB por unidad en 2014 y aumentaron en los años completos del período analizado: 29% en 2015 y 8% en 2016, al registrarse 24 dólares FOB por unidad, para caer luego 25% en enero-abril de 2017, cuando se ubicaron en los 20 dólares FOB por unidad. Finalmente, los del RESTO, partieron de 20 dólares FOB por unidad en 2014 y luego de aumentar 89% en 2015, cayeron el resto del período: 11% en 2016, al registrarse 33 dólares FOB por unidad, y 66% en enero-abril de 2017, cuando fueron de 34 dólares FOB por unidad.

Asimismo, los precios medios FOB de los orígenes no objeto de investigación se ubicaron, en todo el período analizado, entre un mínimo de 34 dólares FOB por unidad (Brasil, en 2015 y en enero-abril de 2017) y un máximo de 70 dólares FOB por unidad (Resto, enero-abril de 2017).

El consumo aparente de artículos sanitarios partió de casi 3,68 millones de unidades en 2014, aumentó 7% en 2015 y disminuyó el resto del período: 10% en 2016, cuando fue de unos 3,55 millones de unidades, y 20% en enero-abril de 2017, cuando se ubicó en torno del millón de unidades. En este contexto, la participación de las ventas de producción nacional en dicho consumo fue de entre el 86% (2016) y el 97% (2014) en todo el período analizado. Por su parte, las ventas de la empresa peticionante tuvieron una participación del 52% en 2014 y en 2015, del 47% en 2016 y del 54% en enero-abril de 2017.

Al analizar el comportamiento de las importaciones objeto de investigación en el consumo aparente, se observó que éstas tuvieron una participación que pasó del 2% en 2014, al 3% en 2015 y al 8% en 2016 y en enero-abril de 2017. Por su parte, las importaciones de orígenes distintos a los objeto de investigación participaron con el 0,4% del consumo aparente en 2014, el 2% en 2015, el 6% en 2016 y el 4% en enero-abril de 2017.

La relación entre las importaciones objeto de investigación y la producción nacional de artículos sanitarios fue de 2% en 2014, 3% en 2015, 8% en 2016 y 9% en enero-abril de 2017.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



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

Según lo establecido en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping y la correspondiente reglamentación nacional, la Comisión debe determinar si las importaciones afectaron los precios del producto similar en el mercado interno. Para ello la CNCE procedió a analizar si existió una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio del producto similar, o bien si el efecto de tales importaciones fue hacer descender de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa el incremento que en otro caso se hubiera producido.

A efectos de contrastar los precios del producto importado objeto de investigación y del similar nacional, se realizaron distintas comparaciones de precios en base a la información disponible en el expediente.

Así, la CNCE consideró adecuado realizar tales comparaciones respecto de los productos que se indican a continuación correspondientes a las líneas económica baja ANDINA, económica alta BARI, media ADRIÁTICA y alta QUBIC: 1) INODOROS; 2) DEPÓSITOS⁴⁹; 3) BIDETS; 4) LAVATORIO I y 5) CONJUNTO DE 2 PIEZAS (INODORO + DEPÓSITO). Sobre el particular, cabe señalar que para las comparaciones que consideraron los productos de la línea económica Bari y el conjunto de 2 piezas, sólo se detectaron productos importados equivalentes a los nacionales en los períodos 2016 y enero-abril de 2017. Asimismo, en la comparación que consideró a los inodoros conjuntamente con los depósitos, también se tuvieron en cuenta los precios de estos productos tanto de la línea nacional ANDINA como BARI versus sus equivalentes importados.

En este sentido, en las citadas comparaciones se consideraron, como precios del producto importado de China, los precios medios FOB nacionalizados de las importaciones de cada producto determinados por rango de precios, y, como precio del producto nacional, se utilizaron dos hipótesis 1) los ingresos medios por ventas informados por FERRUM, de cada uno de los productos indicados correspondientes a las distintas líneas, y 2) el costo medio unitario de la peticionante correspondiente a cada producto indicado para las distintas líneas, al que se le adicionó una rentabilidad considerada como razonable para el sector.

En la comparación del Conjunto de 2 piezas se consideró, como precio del producto importado, al precio medio FOB nacionalizado de las importaciones del producto "ONE PIECE" identificadas a partir de la información suministrada por CENCOSUD, y, como precio del producto nacional, también se utilizaron dos hipótesis. 1) el ingreso medio por ventas informado por FERRUM de inodoro y cisterna/depósito correspondientes a las líneas Bari y Andina, y 2) el costo medio unitario de la peticionante correspondiente a inodoro y cisterna/depósito de las líneas Bari y Andina al que se le adicionó una rentabilidad considerada como razonable para el sector.

En todos los casos, las comparaciones de precios se realizaron a nivel "depósito del importador" debido a que, según la información disponible en esta etapa

⁴⁹Dicha comparación no se efectuó respecto de la línea QUBIC.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



un porcentaje significativo de las ventas de los artículos sanitarios se concentran en el canal minorista.

En la siguiente Tabla se presentan las constataciones de la CNCE respecto de cada comparación realizada:

Tabla Nº 1: Resultados de las comparaciones de precios.

Producto	2014	2015	2016	Ene-abr 2017	Observaciones
	Subvaloración o sobrevaloración del precio del producto importado nacionalizado frente a su similar nacional				
Inodoro línea económica Bari	S/D	S/D	-55%	-44%	Rentabilidad observada.
			Subvaloraciones inferiores a las anteriores.		Rentabilidad razonable
Cisterna/depósito línea económica Bari	S/D	S/D	-67%	-74%	Rentabilidad observada
			Subvaloraciones inferiores a las anteriores.		Rentabilidad razonable
Bidet línea económica Bari	S/D	S/D	-61%	-50%	Rentabilidad observada
			Subvaloración inferior a la anterior	Subvaloración superior a la anterior	Rentabilidad razonable
Inodoro y cisterna (one piece)	-20%	s/d	-7%	-10%	Rentabilidad observada (línea Andina)
	Subvaloración superior a la anterior	s/d	Subvaloración inferior a la anterior	Subvaloración superior a la anterior	Rentabilidad razonable (línea Andina)
	-62%	s/d	-54%	-54%	Rentabilidad observada (línea Bari)
	Subvaloración inferior a la anterior	s/d	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.		Rentabilidad razonable (línea Bari)
Inodoro línea económica (Andina)	-14%	-30%	-55%	-21%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.				Rentabilidad razonable
Inodoro línea económica alta (Bari)	-	-61%	-52%	-46%	Rentabilidad observada
	-	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.			Rentabilidad razonable
Inodoro línea media (Adriática)	-62%	-66%	-58%	-60%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.				Rentabilidad razonable
Inodoro línea alta (Qubiq)	-	-72%	-67%	-68%	Rentabilidad observada
	-	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.		Subvaloración superior a la anterior.	Rentabilidad razonable
Depósitos línea económica (Andina)	-68%	-65%	-56%	-59%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.			Subvaloración superior a la anterior.	Rentabilidad razonable
Depósito línea económica alta (Bari)	-	-63%	-62%	-	Rentabilidad observada
	-	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.		-	Rentabilidad razonable
Depósito línea media (Adriática)	-	-72%	-65%	-	Rentabilidad observada
	-	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.		-	Rentabilidad razonable
Bidet línea económica baja (Andina)	-19%	-27%	-33	-14%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones superiores a las anteriores.				Rentabilidad razonable



Ministerio de Producción
 Secretaría de Comercio
 Comisión Nacional de Comercio Exterior

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
 COMISIÓN NACIONAL DE
 COMERCIO EXTERIOR

Tabla N° 1: Resultados de las comparaciones de precios (continuación).

Producto	2014	2015	2016	Ene-abr 2017	Observaciones
	Subvaloración (Sub) o sobrevaloración (Sob) del precio del producto importado nacionalizado frente a su similar nacional				
Bidet línea económica alta (Bari)	-42%	-44%	-40%	-38%	Rentabilidad observada
	Subvaloración inferior a la anterior	Subvaloración superior a la anterior.	Subvaloración inferior a la anterior.	Subvaloración superior a la anterior.	Rentabilidad razonable
Bidet línea media (Adriática)	-	-74%	-67%	-61%	Rentabilidad observada
	-	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.			Rentabilidad razonable
Bidet línea alta (Qubiq)	-	-68%	-	-	Rentabilidad observada
	-	Subvaloración inferior a la anterior.	-	-	Rentabilidad razonable
Lavatorio línea económica baja (Andina)	4%	-14%	4%	6%	Rentabilidad observada
	Subvaloración.	Subvaloración superior a la anterior.	Subvaloración.	Subvaloración.	Rentabilidad razonable
Lavatorio línea económica alta (Bari)	-30%	-44%	-28%	-26%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.				Rentabilidad razonable
Lavatorio línea media (Adriática)	-51%	-62%	-47%	-39%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones inferiores a las anteriores.				Rentabilidad razonable
Lavatorio línea alta (Qubiq)	-1%	-21%	9%	-10%	Rentabilidad observada
	Subvaloraciones superiores a las anteriores.		Subvaloración	Subvaloración superior a la anterior	Rentabilidad razonable

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 consideró 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 de ellos se desprenden.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Se señala que la información proporcionada por la empresa productora nacional FERRUM fue objeto de verificación. Las variables verificadas fueron producción, proceso de producción, capacidad de producción, inversiones, ventas y precios de los productos representativos al mercado interno, exportaciones en volumen, existencias, estructura de costos unitarios y totales, personal ocupado, costos de nacionalización e importaciones⁵⁰.

La producción nacional de artículos sanitarios partió de casi 3,8 millones de unidades en 2014, aumentó 2% en 2015 y cayó el resto del período analizado: 9% en 2016, cuando se ubicó en 3,5 millones de unidades, y 26% en enero-abril de 2017, cuando alcanzó las 910 mil unidades. Por su parte, la producción de FERRUM partió de unos 2 millones de unidades en 2014 y, con una tendencia similar a la nacional, aumento 2% en 2015 y cayó el resto del período analizado: 3% en 2016, cuando se ubicó en torno de 2 millones de unidades, y 26% en enero-abril de 2017, cuando fue de poco más de 529 mil unidades.

Las ventas al mercado interno de la peticionante, en volumen, fueron de algo más de 1,9 millón de unidades en 2014, aumentaron 7% en 2015 y cayeron el resto del período: 18% en 2016, cuando totalizaron casi 1,68 millón de unidades, y 10% en enero-abril de 2017, cuando se vendieron casi 550 mil unidades. En tanto, los ingresos medios por venta partieron de 444 pesos por unidad en 2014 y aumentaron durante todo el período analizado: un 33% en 2015, un 26% en 2016, al alcanzar los 740 pesos por unidad, y un 7% en enero-abril de 2017, cuando fueron de 772 pesos por unidad.

Las exportaciones totales nacionales, en volumen, partieron de 79,3 mil unidades en 2014, permanecieron casi sin variaciones en 2015 y aumentaron el resto del período analizado: 9% en 2016, cuando alcanzaron 86,4 mil unidades, y 135% en enero-abril de 2017, cuando se exportaron unas 37 mil unidades. Por su parte, las exportaciones de la peticionante, en volumen, partieron de casi 64 mil unidades en 2014 y aumentaron en todo el período analizado: 1% en 2015, 12% en 2016, cuando alcanzaron poco más de 72 mil unidades, y 174% en enero-abril de 2017, cuando fueron de casi 35 mil unidades. El coeficiente de exportación de FERRUM fue del 3% en 2014 y 2015, respectivamente, del 3,5% en 2016 y del 6,6% en enero-abril de 2017.

Las existencias de FERRUM fueron de 307,3 mil unidades en 2014, disminuyeron 11% en 2015 y aumentaron el resto del período: 117% en 2016, cuando se ubicaron en torno de las 592 mil unidades, y 40% en enero-abril de 2017, cuando alcanzaron las 516,7 mil unidades. Así, la relación existencias/ventas de artículos sanitarios, expresada en meses de venta promedio, fue de: 2 en 2014 y en 2015 y de 4 en 2016 y en enero-abril de 2017, respectivamente.

La capacidad de producción nacional no registró variaciones, ubicándose en 4,5 millones de unidades en todo el período analizado. En cuanto al grado de utilización de dicha capacidad de producción, este fue de 84% en 2014, 86% en 2015, 78% en 2016 y 61% en enero-abril de 2017. Por su parte, la capacidad de producción de la peticionante se ubicó en 2,7 millones de unidades y, al igual que la nacional, no registró variaciones en todo el período analizado. El grado de utilización de dicha capacidad de

⁵⁰ Respecto de la producción, ventas y precios de los productos representativos, exportaciones y costos totales se detectaron diferencias de escasa significatividad.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCÉ Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

producción se ubicó en 76% en 2014, 78% en 2015, 76% en 2016 y 59% en enero-abril de 2017.

El nivel de empleo del área de producción de la empresa peticionante fue de 1.113 empleados en 2014, de 1.191 en 2015, de 1.122 en 2016 y de 1.023 empleados en enero-abril de 2017. Por otra parte, el salario medio mensual aumentó durante todo el período, pasando de aproximadamente 13 mil pesos en 2014 a unos 28 mil pesos en enero-abril de 2017.

Por otro lado, la empresa peticionante suministró las estructuras de costos de artículos sanitarios en pesos por unidad, para los años 2014 – enero-abril de 2017, de los productos representativos que se describen en la siguiente Tabla:

Tabla Nº 2: Estructuras de Costos de FERRUM

Producto representativo	Variación interanual del Costo Medio Unitario en %			Relación Precio/Costo		Participación en la facturación de producto similar en 2016
	2015/2014	2016/2015	Ene-abr 2017/2016	Mínima	Máxima	
INODORO (corto Andina, Cod IFA B)	45%	20%	20%	Por debajo de la unidad (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por debajo del nivel medio considerado razonable (2016).	11,45%
DEPÓSITO (de colgar Andina, Cod DPCXF B)	41%	19%	18%	Por encima de la unidad - por debajo del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2016).	9,78%
BIDÉT (3 agujeros Andina, Cod BEA3 B)	47%	21%	22%	Por debajo de la unidad (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por debajo del nivel medio considerado razonable (2014).	6,16%
LAVATORIO (3 agujeros Andina, Cod LEA3 B)	44%	19%	15%	Muy por debajo de la unidad (enero-abril 2017).	Por debajo de la unidad (2016).	3,85%
COLUMNA (Andina Blanco, Cod CTF B)	44%	19%	15%	Muy por debajo de la unidad (enero-abril 2017).	Muy por debajo de la unidad (2016).	2,8%
INODORO (largo Bari, Cod IKLM B)	47%	17%	21%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014 y 2016).	6,63%
DEPÓSITO (de apoyar Bari Blanco, Cod DKM6F + DKW6F)	43%	22%	15%	Por encima de la unidad - por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	6,4%
BIDÉ (3 agujeros Bari, Cod BKM3 B)	41%	26%	12%	Por encima de la unidad - por debajo del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	3,97%



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Tabla N° 2: Estructuras de costos de FERRUM (continuación).

Producto representativo	Variación interanual del Costo Medio Unitario en %			Relación Precio/Costo		Participación en la facturación de producto similar en 2016
	2015/2014	2016/2015	Ene-abr 2017/2016	Mínima	Máxima	
LAVATORIO (3 agujeros Bari, Cod LKM3B)	47%	16%	19%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2016).	0,69%
COLUMNA (Bari Blanco, Cod CKC B)	49%	14%	16%	Por encima de la unidad - por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014)	0,51%
INODORO (largo, Adriático, Cod: ILMJB)	41%	19%	24%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	0,91%
DEPÓSITO (Adriático Cod: DNWXF B)	45%	17%	18%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	0,63%
BIDÉ (Adriático, Cod: BAM3J B)	41%	28%	12%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014)	0,69%
LAVATORIO (Adriático, Cod: LAM3J B)	47%	18%	20%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	0,06%
COLUMNA (Adriático, Cod: CAMJ B)	49%	22%	14%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	0,03%
INODORO DE LUJO (Qubiq, Cod: IRMJ B)	39%	27%	22%	Por debajo de la unidad (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - por encima del nivel medio considerado como razonable (2016).	0,14%
DEPÓSITO (Qubiq, Cod: DRAX B + DRW6F B)	39%	23%	21%	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2016).	0,11%
BIDÉ LUJO (Qubiq, Cod: BRA3J B)	47%	26%	19%	Por encima de la unidad - por debajo del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	0,12%
LAVATORIO LUJO (Qubiq, Cod: LVWR3F B)	35%	20%	12%	Por encima de la unidad - por debajo del nivel medio considerado razonable (enero-abril 2017).	Por encima de la unidad - muy por encima del nivel medio considerado razonable (2014).	0,16%



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



Asimismo, en la siguiente tabla se presentan los precios de venta de la
peticionante, según las estructuras de costos presentadas.

Tabla N° 3: precios de venta de FERRUM.

Producto representativo	Variación Interanual del Precio de Venta en %			Precio (en pesos por unidad)	
	2015/ 2014	2016/ 2015	Ene-abr 2017/ 2016	Mínimo	Máximo
INODORO (corto Andina, Cod IFA B))	34%	31%	6%	274,02 (2014)	509,71 (enero-abril 2017)
DEPÓSITO (de colgar Andina, Cod DPCXF B)	35%	28%	2%	380,50 (2014)	671,11 (enero-abril 2017)
BIDÉ (3 agujeros Andina, Cod BEA3 B)	35%	29%	6%	275,34 (2014)	509,81 (enero-abril 2017)
LAVATORIO (3 agujeros Andina, Cod LEA3 B)	36%	30%	2%	186,52 (2014)	336,84 (enero-abril 2017)
COLUMNA (Andina Blanco, Cod CTF B)	32%	30%	4%	140,22 (2014)	250,94 (enero-abril 2017)
INODORO (largo Bari, Cod IKLM B)	35%	27%	-2%	702,01 (2014)	1207,22 (2016)
DEPÓSITO (de apoyar Bari Blanco, Cod DKM6F + DKW6F BIDÉ (3 agujeros Bari, Cod BKM3 B)	35%	25%	-3%	669,78 (2014)	1129,42 (2016)
LAVATORIO (3 agujeros Bari, Cod LKM3B)	34%	26%	0,2%	514,91 (2014)	872,33 (enero-abril 2017)
LAVATORIO (3 agujeros Bari, Cod LKM3B)	41%	22%	-0,01%	419,39 (2014)	721,18 (2016)
COLUMNA (Bari Blanc, Cod CKC B)	38%	22%	3%	279,69 (2014)	487,82 (enero-abril 2017)
INODORO (largo, Adriático, Cod: ILMJB)	34%	23%	5%	1423,45 (2014)	2472,73 (enero-abril 2017)
DEPÓSITO (Adriático Cod: DNWXF B)	37%	21%	5%	1000,65 (2014)	1750,30 (enero-abril 2017)
BIDÉ (Adriático, Cod: BAM3J B)	32%	26%	5%	1161,48 (2014)	2022,02 (enero-abril 2017)
LAVATORIO (Adriático, Cod: LAM3J B)	36%	20%	3%	897,65 (2014)	1512,12 (enero-abril 2017)
COLUMNA (Adriático, Cod: CAMJ B)	37%	23%	-2%	426,01 (2014)	720,54 (2016)
INODORO DE LUJO (Qubiq, Cod: IRMJ B)	38%	31%	1%	3480,33 (2014)	6357,28 (enero-abril 2017)
DEPÓSITO (Qubiq, Cod: DRAX B + DRW6F B)	37%	32%	1%	2620,80 (2014)	4801,97 (enero-abril 2017)
BIDÉ LUJO (Qubiq, Cod: BRA3J B)	40%	31%	-3%	3395,35 (2014)	6233,94 (2016)
LAVATORIO LUJO (Qubiq, Cod: LVWR3F B)	19%	26%	-6%	1852,56 (2014)	2778,42 (2016)

Por su parte, y con relación a los precios relativos al Índice de Precios al Consumidor – IPC – de los productos de las líneas ANDINA y BARI, se observó que los precios de FERRUM registraron, en todos los casos, una variación superior a la de tal índice en 2015, e inferior en 2016 y en los meses analizados de 2017.

Respecto de la información de los principales rubros contables de la empresa FERRUM⁵¹, se registraron altos niveles de liquidez en todo el período analizado, aunque mostraron un descenso importante en 2017. Asimismo, se observó

⁵¹ Que corresponden a los Estados Contables cerrados al 30 de junio del 2014, 2015, 2016 y 2017 donde las ventas al mercado interno de artículos sanitarios representaron, el 70% en 2014 y en 2015, respectivamente y el 73% y en 2016, de la facturación total de la empresa.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



un bajo endeudamiento global que aumentó en el último año del período considerado. Con relación a los indicadores de rentabilidad, éstos resultaron buenos, aunque decrecientes entre puntas del período.

En cuanto a la capacidad de reunir capital⁵² de la empresa FERRUM, tanto la tasa de retorno sobre el patrimonio neto como la tasa de retorno sobre los activos mostraron valores razonables y crecientes en los tres primeros años del período analizado, los que descendieron de manera importante en 2017. Por su lado, el flujo de efectivo⁵³ aumentó en todo el período analizado, 111% en 2015, 0,1% en 2016 y 9% en 2017, a la vez que no se observaron inversiones del tipo financiero a corto plazo en el período analizado.

Finalmente, cuando se analizaron las cuentas específicas se observaron incrementos en la contribución marginal en los años completos del período analizado y un descenso en enero-abril de 2017, con resultados positivos durante todo el período y una relación ventas/costo total que se ubicó por encima de la unidad y por encima del nivel medio considerado como razonable para el sector por esta CNCE en los años completos del período analizado y por debajo del mismo en enero-abril de 2017.

VII.3.2. - Condiciones de competencia.

A continuación, se expondrán, de manera resumida, las características del mercado de artículos sanitarios agrupadas en dos aspectos: i) el mercado nacional, donde se desarrollan aspectos de la oferta y demanda y cambios durante el período considerado, ii) el mercado internacional, con aspectos de la oferta y demanda mundial, y iii) 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.

Se estima que el mercado argentino de artículos sanitarios, en el año 2016, fue de más de 3,5 millones de unidades, lo que representó cerca de casi 2.648 millones de pesos.

La oferta nacional está compuesta por la firma peticionante (FERRUM), que en el año 2016 representó el 59% de la producción nacional, seguida de ROCA ARGENTINA (34% de la producción del país en el mismo período) y un resto de

⁵² 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.

⁵³ En lo que respecta al análisis del flujo de caja ("cash flow") en los términos del Acuerdo Antidumping, se destaca que las empresas están obligadas a presentar el "Estado de Flujo de Efectivo" que es un estado contable básico que informa sobre los movimientos de efectivo y sus equivalentes, distribuidas en actividades operativas, de inversión financieras de corto plazo y de financiamiento. Las modificaciones del flujo de efectivo se pueden ver en el Estado de Situación Patrimonial o Balance General analizando los rubros "Caja y Bancos" e "Inversiones temporarias", de cada uno de los ejercicios económicos (en el análisis realizado por esta CNCE).



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

productores, que representaron el otro 7%⁵⁴. Según informó FERRUM, las restantes empresas serían PRINGLES SAN LUIS, CORDENONS, 8 DE JULIO, LA NUEVA HERA, ARTE CERÁMICO, GULLIART y CERART.

FERRUM es una empresa cuya actividad principal es la fabricación de artefactos sanitarios de cerámica, y también la producción de bañeras de acrílico, bañeras de hidromasaje y tableros de fibra de madera de mediana densidad. Inició su actividad en el año 1911 y puntualmente la fabricación de sanitarios en el año 1941. Es una empresa de capital nacional, no tiene matrices, subsidiarias ni vinculadas relacionadas con los artículos sanitarios de cerámica. Sus plantas se encuentran en las localidades de Avellaneda y Pilar, Provincia de Buenos Aires.

Por su parte, la empresa ROCA (de origen español) fabrica bañeras, porcelana sanitaria y grifería. En 1990 el grupo desarrolló una primera fase de expansión internacional (además de Portugal y Francia, se extendió al Reino Unido, Alemania, Italia, Rusia, Marruecos, Argentina, Brasil y China). En el año 1999 adquirió el grupo suizo Keramik Holding Laufen (cuarto fabricante mundial de porcelana sanitaria). En la actualidad la red comercial de ROCA se extiende por más de 135 países que abastece a través de sus 76 plantas de producción. Según se destaca en la página web de la empresa, en Argentina se encuentra una de las fábricas más importante de ROCA en Sudamérica. En el año 2004 la firma inauguró una nave de 40.000 m² y un nuevo horno con el cual se logró duplicar la producción⁵⁵.

Por otra parte, los importadores de artículos sanitarios originarios de China fueron cerca de 50, de los cuales 7 representaron el 88% del total de las importaciones del año 2016 (PIAZZA, CENCOSUD y FERRUM, entre otros).

Como ya se mencionara anteriormente, las importaciones de artículos sanitarios del origen investigado registraron una participación creciente en el consumo aparente durante todo el período analizado, con un mínimo de 2% y un máximo de 8% (2014 y enero-abril de 2017, respectivamente). El resto de las importaciones son originarias mayoritariamente de BRASIL, origen que tuvo una participación prácticamente nula al inicio del período, hasta llegar al 4% en enero-abril de 2017, donde representó prácticamente el total de las importaciones del resto de los orígenes.

Las importaciones de FERRUM se concentraron en dos productos, Bidés y lavatorios o bachas, y las mismas fueron importadas mayoritariamente del origen objeto de investigación y de Ecuador. Esta firma destacó que sus importaciones se concentraron en bidés debido a los cambios que se están realizando en la forma de producir piezas complejas, pasando de la producción en presión normal para moldes de yeso, a moldes de alta presión. Sin embargo, FERRUM informó haber realizado inversiones en tecnologías de alta presión y destacó que están dando frutos en incremento de productividad, aunque aún no se ha logrado en todos los productos complejos, en especial en determinados modelos de bidés. Agregaron, asimismo, que las dificultades que están implicando estos cambios involucraron una utilización mayor de la esperada por la empresa, lo que obligó a derivar hacia otros la producción para la

⁵⁴ La CÁMARA DE FABRICANTES DE ARTEFACTOS SANITARIOS DE CERÁMICA, señaló que los datos correspondientes a la empresa ROCA y el resto de la producción corresponden a estimaciones.

⁵⁵ <http://www.ar.roca.com>



ES COPIA



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

que no se tenía capacidad disponible inmediata, y, por último, destacó que son casos puntuales y que afectan muy pocas piezas con características específicas.

La empresa FERRUM destacó que a partir del año 2011 encaró un proceso de reconversión tecnológica realizando una serie de inversiones productivas cuyo objetivo final es el de cerrar la brecha existente con los líderes globales del mercado cerámico. Asimismo, señaló que el directorio de la empresa, atento a cuestiones económicas, decidió desacelerar el ritmo de inversiones desde mediados del año 2015, pese a lo cual ha realizado y continúa realizando inversiones de actualización tecnológica en forma permanente, algunas de las cuales fueron completadas y ya están comenzando a dar sus frutos en productividad y calidad, otras están en ejecución y otras han sido postergadas.

Las marcas con las que se comercializan los productos en el país son FERRUM, que es de propiedad de la empresa peticionante, la que tiene una activa participación en países limítrofes y una pequeña participación en el mercado de Estados Unidos, y, dentro de las marcas que comercializan las empresas importadoras se encuentran PIAZZA (marca de sanitarios y bachas) y VESSANTI (marca del inodoro One Piece). Asimismo, las principales marcas a nivel mundial son AMERICAN STANDARD, KOHLER, DURAVIT y TOTO, entre otras.

Con respecto a los cambios observados en el mercado nacional, desde el inicio del período y hasta diciembre de 2016, se destacaron las restricciones a las importaciones, que habrían condicionado la oferta en el mercado local, generando, según plantea PIAZZA, una posición dominante de los productores nacionales, los que prácticamente se constituyeron en los únicos oferentes del mercado nacional, destacándose, asimismo, que hubo una mayor demanda del producto que no fue cubierta por los productores nacionales de sanitarios. En particular, CENCOSUD una de las empresas importadoras manifestó que se vio imposibilitada de realizar publicaciones y ofertas atento a que las empresas productoras nacionales desatendieron los reclamos de mayores cantidades demandadas por los clientes, lo que las llevó a comenzar a importar a efectos de tener una mejor competitividad en el mercado y cumplir con la demanda de los clientes.

Por otra parte, dado que los artículos sanitarios se utilizan básicamente en la construcción de viviendas y, en menor medida, en refacciones hogareñas, resulta relevante analizar la evolución de algunos indicadores relacionados con la construcción. Así, de la información obtenida de fuente INDEC, puntualmente relacionada con la coyuntura de la actividad de la construcción, se desprende que, en el mes de enero y febrero de 2018, el índice sectorial (ISAC⁵⁶) subió 19% y 16%, respectivamente, con respecto a igual mes del año anterior, en un sector donde se habían registrado caídas durante todo el año 2016 y parte de 2017. Este crecimiento se comienza a observar a partir del mes de marzo de 2017 (el período objeto de investigación abarca hasta el mes de abril del mismo año) y presenta un crecimiento máximo de 25,3% (octubre 2017) y un mínimo de 10,3% (mayo 2017), sobre igual mes del año precedente. Cabe mencionar que el período investigado es 2014-abril 2017 y que los meses considerados posteriores a abril de 2017 se presentan como referencia.

⁵⁶ Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

2010 - Año del Centenario de la Reforma Universitaria
EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NAVALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



En particular, cuando se analizó, de la misma fuente, la variación porcentual de los insumos representativos para la construcción (asfalto, el cemento portland, el hierro redondo para hormigón, los ladrillos huecos, la pintura para construcción, pisos y revestimiento cerámicos y placas de yeso entre otros), se observó que los artículos sanitarios de cerámica presentaron un incremento de 8,8% en el mes de enero de 2018, mientras que para el mes de febrero este incremento fue de 16,5%, en ambos casos respecto de igual mes del año anterior, lo que arrojó un incremento interanual para dicho bimestre del 12,4%.

De este modo, tanto para el sector de la construcción en general, como para el de sanitarios en particular, durante el primer bimestre de 2018 se mantuvo la tendencia de crecimiento iniciada en marzo de 2017.

VII.3.2.b.- Mercado internacional.

Según la información disponible el principal productor mundial de artículos sanitarios es China. Por su parte, de los datos obtenidos de fuente COMTRADE, surge que, en 2016, las exportaciones mundiales del producto bajo análisis fueron cercanas a los 6,3 mil millones de dólares, de los cuales China fue el principal exportador, concentrando prácticamente el 50% de las exportaciones mundiales, seguido, en orden de importancia, por México (7%), Alemania (6%), Italia (4%) y un centenar de países que no superaron individualmente el 4%, lo que indica que existe una concentración de las exportaciones mundiales. Por su parte, Argentina se ubicó en el puesto Nº 53, exportando cerca de 3 millones de dólares.

Asimismo, los principales países importadores fueron Estados Unidos (17%), Alemania (11%), Italia (6%), Reino Unido y Francia (5%), Países Bajos y Canadá (4%), Rusia y China (3%), acumulando estos nueve países un 43% de las importaciones de artículos sanitarios, en valores. Por su parte, Argentina se ubicó en el puesto Nº 38 con el 0,05% de las importaciones mundiales del producto bajo análisis, importando casi 24,5 millones de dólares.

Las principales empresas internacionales son ROCA (España), TOTO (Japón), AMERICAN STANDARD (EEUU), KOHLER (EEUU), EXZACIBAZI (Turquía), DURAVIT (Alemania), VILLEROY & BOCH (Alemania), CERÁMICA ALTHEA (Italia), THANGSHAN HUIDA CERMIC GROUP (China), HSIL LTD (India), CERA (India), SSWW SANITARYWARE (China), STAR SANITARYWARE (China), LIXIL CORP. (Japón), LECICO (Egipto). A nivel sudamericano se destaca ROCA BRASIL (subsidiaria de ROCA ESPAÑA), DURATEX-DECA (Brasil) y CORONA (Colombia).

Por su parte, la CCIC indicó que los principales destinos de las exportaciones chinas de estos productos fueron Estados Unidos, Corea, Singapur, Canadá, Reino Unido, Australia, Filipinas, Nigeria, Arabia Saudita, India y Malasia. Esta Cámara resaltó la presencia regional entre dichos destinos, así como mencionó que el precio medio de exportación a Argentina resulta inferior que el correspondiente a Singapur, tercer destino de dichas exportaciones⁵⁷.

⁵⁷ No obstante, dicho precio medio resulta similar al de las exportaciones a Estados Unidos y superior al de las exportaciones a Corea.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

Al analizar la información del comercio internacional es importante tener en cuenta que algunos productos, como los artículos sanitarios, poseen características que afectan su transabilidad, y las perspectivas del mercado internacional pueden tornar más o menos atractiva la exportación de un producto a un destino determinado.

Así, respecto de la transabilidad de los artículos sanitarios se observó que, por sus características físicas, tienen altos índices de rotura durante su traslado y precios unitarios relativamente bajos. En ese sentido, estos altos índices de rotura podrían operar como una barrera natural al comercio internacional, en particular a aqué que involucre traslados de larga distancia. Esta observación, de índole cualitativa, es consonante con la evidencia cuantitativa al respecto, tal como se detalla a continuación.

En primer lugar, se observó que el costo del flete correspondiente a los despachos de importación del producto investigado fue relativamente elevado con respecto a lo comúnmente observado en el análisis de los casos⁵⁸.

En segundo lugar, se realizaron estimaciones respecto de la elasticidad de comercio de este producto con respecto a la distancia geográfica entre los países (ve Anexo I b "Metodología de las Estimaciones analizadas en Comercio Internacional" que forma parte del Informe Técnico). Del análisis realizado en dicho Anexo se dedujo que dentro del total de productos (a nivel subpartida) comerciados internacionalmente, los artículos sanitarios se encuentran, en promedio, dentro del 10% de los productos cuyo comercio se veía más afectado por la distancia entre los países, lo que indica que el comercio internacional de sanitarios es fuertemente sensible a la distancia de traslado, dicho de otra forma, de "corta distancia".

Por último, con respecto a la evolución esperable del mercado internacional según surge de las proyecciones publicadas en el *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional (FMI)⁵⁹, para el período 2018-2019 no solo se prevé que el nivel de actividad de los países asiáticos y EEUU crecerá, sino también que las expectativas de dicho crecimiento resultaron mayores en las estimaciones realizadas por el FMI en enero de 2018 a lo que se preveía anteriormente. Como se indicó precedentemente estos países constituyen los principales destinos de las exportaciones chinas de artículos sanitarios.

VII.3.2.c.- Investigaciones referentes a artículos sanitarios en terceros mercados.

De la base de datos de la OMC no se encontraron investigaciones antidumping ni derechos compensatorios vigentes para el producto en cuestión. No obstante ello, la República Dominicana aplicó a China, a partir de diciembre de 2011 mediante el procedimiento de Salvaguardia Especial, medidas del: 30% y 40% en 2011, 27% y 33% en 2012 y 23% y 25% en 2013. Dicha medida venció el 5 de diciembre de 2013, destacándose que a partir del 1 de enero de 2014 se aplicó un arancel del 20% (Fuente: OMC, Banco Mundial y Global Trade Alert).

⁵⁸ Esto se constató al comparar el costo del seguro y flete de los artículos sanitarios versus el promedio del resto de los productos importados originarios de China de fuente INDEC.

⁵⁹ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018>



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISIÓN NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

VIII. INFORME DE DETERMINACIÓN FINAL DE DUMPING.

El 20 de febrero de 2018, se recibió de la ex SSCE copia del Informe de Determinación Final del Margen de Dumping, elaborado por la ex DCD con fecha 6 de febrero de 2018. En el mismo se concluyó que "...se estima que se ha determinado la existencia de margen de dumping en las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA ARGENTINA de 'Artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos, cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés' originarias de la REPÚBLICA POPULAR CHINA...". El margen de dumping determinado ascendió a 167,65% para el total de artículos sanitarios.

IX. CONCLUSIONES SOBRE EL DAÑO CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.⁶⁰

La CNCE procedió a evaluar, siguiendo los lineamientos del Artículo 3 de Acuerdo Antidumping, si existen pruebas que demuestren la existencia de daño importante o amenaza de daño importante sobre la rama de producción nacional de artículos sanitarios y, en su caso, si este daño o amenaza ha sido causado por las importaciones investigadas o por otras causas distintas de estas importaciones. A los fines de realizar su análisis, la Comisión tuvo en cuenta los antecedentes obrantes en el expediente y el examen pormenorizado de los factores enumerados en las secciones precedentes.

IX.1. – Daño Importante a la rama de producción nacional.

Cuando se analizaron las importaciones objeto de investigación se observó al igual que en la etapa preliminar, que éstas aumentaron, en términos absolutos, un 223% entre 2014 y 2016, para reducirse un 21% en los meses analizados de 2017, sin perjuicio de lo cual, de considerar los últimos 12 meses respecto de los 12 meses previos, las mismas se incrementaron un 28%, destacándose que siempre representaron más del 57% de las importaciones totales.

Asimismo, dichas importaciones aumentaron con relación al consumo aparente y a la producción nacional a lo largo de todo el período analizado. En este sentido, en un contexto en el que el consumo aparente tuvo un comportamiento decreciente a partir del 2016, la participación de las importaciones objeto de investigación en el mismo pasó del 2% en 2014 al 8% en 2016, manteniendo dicha participación al final del período, a la vez que las importaciones de otros orígenes incrementaron su participación hasta el 2016 (6%), reduciéndola en los meses analizados de 2017 (4%). Por su parte las ventas totales nacionales, cuya participación siempre fue superior al 86% del mercado, perdieron 11 puntos porcentuales entre 2014 y 2016, los que fueron absorbidos tanto por las importaciones objeto de investigación como por las importaciones de otros orígenes, recuperando 1 punto porcentual en el período analizado de 2017, mientras que las ventas de la rama de producción nacional (FERUM) tuvieron una participación en el consumo aparente que, si bien fue oscilante se incrementó de considerar las puntas del período, resultando siempre superior a

⁶⁰ En la presente Acta, en el punto IX, la palabra "daño" se entenderá como "daño importante" causado a una rama de producción nacional, una "amenaza de daño importante" en una rama de producción nacional en los términos del Acuerdo Antidumping.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO



Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR

47%. Es dable destacar que todo ello se observó en un escenario donde la industria nacional estuvo en condiciones de abastecer la totalidad del mercado de artículos sanitarios, en todo el período analizado, pero no así, la peticionante.

Adicionalmente, de las comparaciones de precios efectuadas se observó que los precios nacionalizados de las importaciones objeto de investigación se ubicaron por debajo de los nacionales en ambas hipótesis de precio nacional, durante todo el período respecto del cual se contó con información, con subvaloraciones que oscilaron entre un 1% y un 74%⁶¹ (dependiendo del producto y del período considerado) destacándose que, en general, las menores subvaloraciones se observaron hacia el final del período.

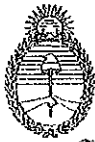
Asimismo, de las estructuras de costos de los productos representativos de la peticionante, se observó que, en el caso de la línea ANDINA, que representó aproximadamente el 34% de la facturación total de la empresa al mercado interno en 2016, la relación precio-costo se ubicó por debajo de la unidad en la mayoría de los casos y en todo el período analizado, destacándose que, en aquellos casos en los que la rentabilidad fue positiva, la misma se ubicó tanto por encima como por debajo de nivel medio considerado como razonable por esta CNCE.

En sentido contrario, en el caso de las líneas BARI, ADRIÁTICA y QUBIC que representaron alrededor del 22% de la facturación total de artículos sanitarios de FERRUM al mercado interno, se observó que la relación precio-costo se ubicó por encima de la unidad en todo el período analizado, con niveles de rentabilidad que se ubicaron, en general, muy por encima del nivel medio considerado como razonable por esta CNCE, a excepción del inodoro de la línea QUBIC que, en los meses analizados de 2017, tuvo rentabilidad negativa. Asimismo, las cuentas específicas mostraron una relación ventas/costo que se ubicó por encima de la unidad en todo el período, con niveles de rentabilidad que se ubicaron por encima de lo razonable en los años completos del período, y por debajo del mismo en los meses analizados de 2017.

Los indicadores de volumen de la industria nacional mostraron, en general disminuciones a partir de 2016. Efectivamente, tanto la producción nacional como la de la empresa solicitante cayeron 9% y 3%, respectivamente, en 2016, y 26% en enero-abril de 2017, mientras que las ventas al mercado interno de FERRUM cayeron 18% en 2016 y 10% en enero-abril de 2017, viéndose incrementadas sus existencias, las que llegaron a representar un máximo de 4 meses de venta promedio. Sin perjuicio de ello tanto FERRUM como la industria nacional total incrementaron sus exportaciones a lo largo de todo el período, destacándose que las efectuadas en los meses analizados de 2017 fueron más del doble de las realizadas en idéntico período del año anterior. Finalmente, el grado de utilización de la capacidad de producción de la peticionante también se redujo desde 2016, hasta llegar al 59% en los meses analizados de 2017.

Por lo expuesto, la Comisión considera que si bien las importaciones de China a precios inferiores a los de la producción nacional tuvieron cierta entidad para afectar los indicadores de volumen de la peticionante a partir de 2016, no se ha

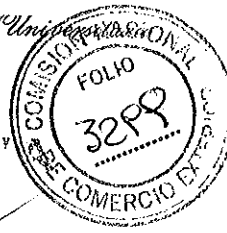
⁶¹ Con excepción de la comparación del lavatorio de la línea económica baja (ANDINA), donde el precio de producto chino estuvo un 4% por encima del precio observado nacional, en 2014 y en 2016, y un 6% por encima en enero-abril de 2017, y de la comparación del lavatorio de la línea alta (QUBIC), donde el precio nacionalizado del producto chino se ubicó un 9% por encima del precio observado nacional en 2016.



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES CC
Dra. NATALIA I. GONZALEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



configurado en la especie una situación de daño importante en los términos del Acuerdo Antidumping dado que FERRUM, en general, logró mantener una rentabilidad positiva y, en la mayoría de los casos, muy por encima del nivel medio considerado como razonable por esta CNCE durante todo el período analizado, como así también mantuvo su cuota de mercado por encima del 47%, (logrando, en enero-abril de 2017, una participación del 54%) en un contexto de mercado decreciente, en el que el total de la industria nacional obtuvo una participación superior al 86%. Por lo tanto, esta CNCE concluye que la industria nacional de artículos sanitarios no sufre daño importante en los términos del Acuerdo Antidumping.

IX.2.- Amenaza de daño.

En función de lo señalado en el párrafo precedente, los Señores Directores procedieron 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. Como se señalara, 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".

Respecto al ítem i), al igual que en la etapa preliminar, esta CNCE observó que, no obstante la caída de las importaciones investigadas en enero-abril de 2017 (donde el total importado en volumen fue un poco menor al observado durante todo el 2014), existió un aumento de las importaciones originarias de China, en los períodos anuales analizados, tanto en términos absolutos como en relación a la producción nacional y al consumo aparente, como así también de considerar los últimos 12 meses del período (mayo/2016-abril/2017) respecto de los 12 meses previos (mayo/2015-abril/2016). Así, también observó que la participación de las importaciones objeto de investigación en el consumo aparente si bien se cuadruplicó, no fue significativa, al pasar de representar un 2% del mercado en 2014 al 8% en enero-abril de 2017 (participación idéntica a la del 2016).

Al respecto, en esta etapa final, la CNCE profundizó su investigación y analizó con un mayor grado de detalle el mercado internacional teniendo en cuenta que los artículos sanitarios poseen características que afectan su transabilidad y que las perspectivas del mercado internacional pueden tornar más o menos atractiva la exportación de un producto a un destino determinado. Así, con respecto a la transabilidad, se observó que, por sus características físicas, los artículos sanitarios poseen altos índices de rotura durante el traslado, tratándose, además, de productos de precio unitario relativamente bajo. En ese sentido, esta característica opera como una restricción significativa al comercio internacional, en particular a aquél que involucra



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio

Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE Nº 48/17
ACTA Nº 2080 - ANEXO

ES COPIA
Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



traslados de larga distancia. Asimismo, esta observación de índole cualitativa resultó concordante con evidencia cuantitativa en tanto se observó que el costo del flete, correspondiente a los despachos de importación del producto investigado, es relativamente elevado con respecto a lo comúnmente observado en el análisis de los casos⁶² y que los artículos sanitarios se encuentran, en promedio, dentro del 10% de los productos cuyo comercio se ve más afectado por la distancia entre los países (el análisis realizado indicó que el comercio internacional de sanitarios es fuertemente sensible a la distancia de traslado).

Finalmente, con respecto a la evolución esperable del mercado internacional, según surge de las proyecciones publicadas en el *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional⁶³, para el período 2018-2019 no solo se prevé que el nivel de actividad de los países asiáticos y EEUU crecerá, sino también que las expectativas de dicho crecimiento resultaron mayores en las estimaciones realizadas por el FMI en enero de 2018 a lo que se preveía anteriormente. Como se indicó precedentemente, estos países constituyen los principales destinos de las exportaciones chinas de artículos sanitarios.

Sobre el particular, no es menor mencionar lo señalado por la Cámara CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE, con relación a que la producción de artículos sanitarios de los productores chinos se encuentra perfectamente asignada tanto en su mercado interno como en distintos mercados internacionales. Según esta Cámara, existe la proyección de un crecimiento importante en la actividad económica de China y de los países de destino de las exportaciones chinas (mayoría de los países miembros del continente asiático). En ese sentido, la Cámara señaló que un incremento en la actividad económica de China y de los principales países de destino de las exportaciones chinas, impulsará el sector de la construcción lo cual es de esperar que genere un significativo aumento en la demanda de artículos sanitarios. En este orden, los productores chinos continuarán concentrando sus esfuerzos en satisfacer la demanda interna de China y de los principales mercados asiáticos.

A mayor abundamiento, según esta Cámara, en términos de volumen el mercado argentino representa una pequeña porción de la totalidad de la producción china. Por el contrario, las exportaciones a Singapur, tercer país de destino de las exportaciones chinas, resultan mucho más atractivas por cuanto permiten a los productores chinos obtener un precio unitario de exportación un 100% superior.

En consecuencia, sin perjuicio del comportamiento de las importaciones de China durante el período analizado – las que de todas formas se redujeron en los meses analizados de 2017 –, las características descritas con respecto a la transabilidad del producto investigado, su alta sensibilidad a las distancias de traslado (conforme el análisis de elasticidad del comercio) y las proyecciones internacionales sobre el nivel de actividad de los países asiáticos y Estados Unidos (principales destinos de exportaciones del mercado chino), que están en línea con las manifestaciones efectuadas oportunamente por la Cámara CHINA CHAMBER OF

⁶² Esto se constató al comparar el costo del seguro y flete de los artículos sanitarios versus el promedio del resto de los productos importados originarios de China de fuente INDEC.

⁶³ <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-update-january-2018>



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

ES COPIA

Dra. NATALIA I. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



INTERNATIONAL COMMERCE hace que no pueda válidamente considerarse que exista una tasa significativa de incremento de las mismas ni que resulte probable que éstas aumenten sustancialmente.

En cuanto a los ítems ii) y iv), como se señalara, la peticionante adjuntó oportunamente información relacionada al país exportador objeto de investigación y su gran capacidad exportadora.

En este orden de ideas la empresa señaló que China es el principal productor mundial de artículos sanitarios, siendo un país que exporta, al resto del mundo, más de 70 millones de piezas por año, por lo que puede afectar seriamente a un país como el nuestro con un mercado que no llega a los 4 millones de piezas anuales. En ese sentido, la empresa señaló que las 285.491 piezas importadas en 2016, son apenas el 0,4 % de las exportaciones chinas al mundo.

Asimismo, esta CNCE observó, de acuerdo a lo que surge de las estadísticas de la base COMTRADE, que en el año 2016 China se posicionó como el principal exportador mundial de artículos sanitarios, participando casi con el 50% de las exportaciones mundiales de estos productos medidas en unidades, siendo México el segundo exportador con una participación del 7%. En dicho año, las exportaciones mundiales alcanzaron más de 6 mil millones de dólares FOB, de los cuales poco más de 3 mil millones correspondieron a productos originarios de China. Por su parte, en 2016, Estados Unidos fue el principal país importador (17%).

De lo expuesto, podría colegirse que un redireccionamiento 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, sin perjuicio de lo cual, debe tenerse en consideración lo que fuera expuesto en cuanto a la alta sensibilidad de estos productos a las distancias de traslado como así también al hecho de que las distintas distancias de desagüe permiten mitigar el riesgo de que las importaciones aumenten abruptamente.

Sin perjuicio de ello, también cabe mencionar lo señalado por la Cámara, CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE en el sentido de que hay distintas razones que permitirán concluir que es sumamente improbable que en los próximos años las importaciones originarias de China aumenten significativamente.

Con relación al ítem iii) del referido artículo 3.7, si bien se han observado niveles de subvaloración de los productos investigados en todo el período analizado, destacándose que en muchos casos las menores subvaloraciones se detectaron hacia el final del período, los niveles de rentabilidad de la rama de producción nacional registrados en todo el período estuvieron, en general, muy por encima del nivel medio considerado como razonable por esta CNCE (a excepción de la línea ANDINA en la que se evidenciaron relaciones precio-costos negativas en 13 de las 20 observaciones), por lo que 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. Por lo tanto, en el contexto explicado para la determinación de la inexistencia de daño a la industria nacional, no aparece como probable que las importaciones investigadas



Ministerio de Producción
Secretaría de Comercio
Comisión Nacional de Comercio Exterior

EXPEDIENTE CNCE N° 48/17
ACTA N° 2080 - ANEXO

DR. NATALIA L. SANCHEZ
COMISION NACIONAL DE
COMERCIO EXTERIOR



puedan aumentar en forma relevante en el corto plazo. 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 consecuencia, se concluye que las importaciones originarias de China no causan daño ni constituyen una amenaza de daño importante a la rama de producción nacional de "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés".

Sin perjuicio de lo determinado por la ex SSCE, 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 atención a ello, esta CNCE considera que no se encuentran reunidos los requisitos exigidos por la legislación vigente para disponerse la aplicación de medida definitiva respecto de las importaciones de "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés" originarias de la República popular China.

X.- ANALISIS DEL COMPROMISO DE PRECIOS OFRECIDO POR FOSHAI JUNJING INDUSTRIAL CO. LTD.

Teniendo en consideración 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 del compromiso de precio ofrecido por la citada exportadora.