



ACTA N° 1552

En la ciudad de Buenos Aires, a los 21 días del mes de mayo de 2010, siendo las 15,00 horas y con la asistencia de los señores Directores, Lic. Alejandro R. Barrios, Lic. Ramiro L. Bertoni, Lic. Hernán J. Soltz, Lic. Beatriz Paglieri y Lic Carlos Bozzalla, el Sr. Presidente da comienzo a la sesión convocada para el día de la fecha en los términos del artículo 19 del Decreto N° 766/94.

La presente tiene por finalidad emitir la determinación final en el marco de sus competencias, acerca de la revisión solicitada por la firma FERRUM por expiración de plazo y por la firma METZEN & SENA S.A. por cambio de circunstancias de acuerdo a lo normado por el Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994¹, respecto de lo dispuesto por la Resolución Ex - MEyP N° 21/2005 (publicada en el BO el 19 de diciembre de 2005) por la que se fijaron derechos antidumping, a las operaciones de exportación hacia la Republica Argentina de *artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés*, originarios de la REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL y de la REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY.

Los miembros del Directorio tuvieron acceso previo al expediente y a su vez cuentan con el informe GI/GN/ITDFR N° 01/10² producido por las Gerencias. Con estos antecedentes se arribó a la determinación cuyos fundamentos se desarrollan en las secciones II a VII de la presente Acta.

I. ANTECEDENTES³.

El 26 de febrero y el 13 de marzo de 2008 se recibieron copias de las solicitudes de revisión de las firmas METZEN & SENA S.A. y FERRUM S.A., por cambio de circunstancias y por expiración del plazo, respectivamente, de la Resolución MEyP N° 21/2005 (publicada en el BO el 19 de diciembre de 2005), a través de la cual se aplicarían derechos antidumping a las operaciones de exportación hacia la República Argentina de *“artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés”*, originarios de la REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL y de la REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY. Las mencionadas actuaciones tramitan en la Secretaría de Industria Comercio y Pequeña y Mediana Empresa (SICyPyME) bajo el N° S01:0082490/2008, y tramita en esta Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE) bajo el expediente N° 27/08, conforme las providencias SG N° 02/08 y N° 04/08 –de creación de expedientes- y N° 05/10 – de unificación de expedientes-.

El 10 de junio y el 12 de agosto de 2008, se procedió a incorporar a los expedientes CNCE N° 27/08 y Ex 25/08 copia del Acta de Directorio N° 1088/05 y del Informe Técnico Previo a la Determinación Final GN-GI/ITDF N° 04/05 del expediente CNCE N° 69/03, correspondiente a la investigación original que dio origen a las

¹ En adelante, Acuerdo Antidumping.

² En adelante Informe Técnico.

³ La denominación completa de las entidades así como el carácter societario de las empresas se utiliza sólo la primera vez que son nombradas.



revisiones por cambio de circunstancias y por expiración de plazo, por resultar ambos de interés para la marcha de las investigaciones.

El 11 de diciembre de 2008, por Resolución MP Nº 8/2008, publicada en el Boletín Oficial el 12 de diciembre de 2008, se resolvió que resulta "...procedente la apertura de revisión por expiración de plazo dispuesta por la Resolución Nº 21/2005 de fecha 12 de diciembre de 2005 del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN, para las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA ARGENTINA de artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés, originarios de la REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL y de la REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6910.10.00 y 6910.90.00". Asimismo se determinó mantener "...vigentes los derechos antidumping fijados por la Resolución Nº 21/05 del ex MINISTERIO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN a las operaciones de exportación hacia la REPÚBLICA ARGENTINA del producto mencionado en el Artículo 1º de la presente resolución, hasta tanto se concluya el procedimiento de revisión iniciado". Dicha Resolución fue recibida por esta Comisión con fecha 15 de diciembre de 2008, conjuntamente con el Informe de Recomendación elaborado por la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial (SSPyGC).

El 13 de marzo de 2009, por Resolución SICyPyME Nº 75, publicada en el Boletín Oficial el 18 de marzo de 2009, se resolvió que resulta "...procedente la apertura de examen por cambio de circunstancias, de la medida dispuesta por la Resolución Nº 21 de fecha 12 de diciembre de 2005 del ex MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, para las operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés, originarias de la REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6910.10.00 y 6910.90.00". Dicha Resolución fue recibida por esta Comisión con fecha 18 de marzo de 2009, conjuntamente con el Informe de Recomendación elaborado por la SSPyGC.

El 2 de julio de 2009 se recibió de parte de la firma exportadora uruguaya METZEN Y SENA un ofrecimiento de compromiso⁴ de precios en los términos del Art. 8º del Acuerdo Antidumping de la OMC y del Art. 34 del Decreto Nº 1326/08

Con fecha 8 de julio de 2009 se recibió de la SSPyGC el requerimiento a que hace referencia el Art. 35 del Decreto Nº 1326/98, para que esta Comisión se expida en relación al compromiso de precios presentado por la firma METZEN & SENA, en el ámbito de su competencia. Asimismo, la SSPyGC remitió copia de dicho Compromiso de Precios.

El 6 de agosto de 2009 se recibió de la SSPyGC copia del Informe Técnico relativo al Compromiso de Precios ofrecido por la firma exportadora METZEN & SENA, desde el punto de vista del análisis del dumping elaborado por la DCD con fecha 4 de agosto de 2009 en el que se expresa que el análisis "ha sido efectuado teniendo en

⁴ Se señala que, la propia firma reemplazó y dejó sin efecto esta propuesta, presentando un nuevo compromiso de precios.



cuenta lo establecido en el Artículo 8°, señalando además que del análisis realizado surge que se estaría cumpliendo con lo dispuesto 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”*.

El día 29 de octubre de 2009, esta CNCE le comunicó a la SICyPyME y a la SSPyGC, que esta Comisión consideraba oportuno hacer uso del plazo adicional previsto en el art. 30, último párrafo del Decreto Reglamentario N° 1326/98, a fin de efectuar su Determinación Final de Daño. Con fecha 24 de noviembre de 2009 la DCD remitió a la CNCE una nota en la que le hizo saber que la autoridad de aplicación, había dispuesto hacer uso del plazo adicional con el objeto de dar cumplimiento a la finalización de la presente revisión.

El 13 de enero de 2010, la firma exportadora METZEN & SENA, presentó un nuevo compromiso de precios, manifestando la empresa en dicha oportunidad que el mismo *“reemplaza al anteriormente presentado dejándolo sin efecto”*, en los términos del Art. 8° del Acuerdo Antidumping de la OMC y del Art. 34 del Decreto N° 1326/08. Con fecha 14 de enero de 2010, la CNCE le remitió a la DCD copia de la mencionada presentación.

El 22 de enero de 2010, y en el marco del artículo 35 del Decreto N° 1326/98, la SICyPyME le remitió a la CNCE copia del compromiso voluntario de precios ofrecido por la firma exportadora METZEN & SENA

El 25 de febrero de 2010, teniendo en cuenta que la DCD procedió a la unificación de las investigaciones que tramitaran por los expedientes N° S01:058606/2008 y S01:0082490/2008, y dado que no existen impedimentos legales en el Acuerdo Antidumping ni en su Decreto Reglamentario N° 1326/98 para unificar ambas investigaciones, por motivos de economía procesal, esta CNCE, mediante Providencia SG N° 05/10, procedió a la unificación de las investigaciones que tramitaran bajo los N° 25/2008 y 27/2008, siendo este último el expediente bajo el cual tramitan desde entonces, las actuaciones de ambas investigaciones. Conforme lo expuesto, el expediente CNCE N° 25/2008 se incorporó al expediente CNCE N° 27/2008 como Anexo II.

En la misma fecha, la SSPyGC le remitió a la CNCE, copia del Informe Técnico Relativo al Compromiso de Precios ofrecido por la firma exportadora METZEN & SENA, elaborado por la DCD con fecha 26 de febrero, en el que se expresa que *“el precio de exportación ofrecido a través del compromiso formulado por la firma exportadora en el ‘escenario principal’, permite disminuir los márgenes de dumping determinados en la instancia de apertura de investigación para todos los artículos que conforman el producto objeto de investigación, oscilando los mismos entre un 32,22% para los depósitos o cisternas y un 99,06% para las columnas o pedestales”*. Asimismo, en el mencionado informe, la DCD expresó que *“el precio de exportación ofrecido a través del compromiso formulado por la firma exportadora en el ‘escenario eventual’ permite disminuir los márgenes de dumping determinados en la instancia de apertura de investigación para todos los artículos que conforman el producto objeto de investigación, oscilando los mismos entre un 11,52% para los depósitos o cisternas y un 70,35% para las columnas o pedestales”*, concluyendo que del análisis realizado surge que se estaría cumpliendo con lo dispuesto 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”.

El 22 de abril de 2010, mediante Acta de Directorio N° 1541, la CNCE concluyó que, desde el punto de vista de su competencia, el compromiso de precios presentado por la empresa METZEN & SENA S.A. de la REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY reúne las condiciones previstas por la legislación en cuanto a la neutralización del efecto perjudicial del dumping de la citada firma sobre la industria nacional y por lo tanto consideró conveniente su aprobación. En dicha acta se aclaró que a los productos que no estuvieran expresamente contemplados en dicho compromiso correspondería aplicarles la medida residual que eventualmente se fije para el origen.

El 30 de abril de 2010 se recibió en esta Comisión la Nota SSPyGC N° 144/10, por la que el Señor Subsecretario de Política y Gestión Comercial, con la anuencia del Señor Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, remite copia del ofrecimiento de compromiso de precios presentado por la firma exportadora brasileña DURATEX S.A. para conocimiento e intervención de este Organismo

El 14 de mayo de 2010 se recibió del Señor Subsecretario de Política y Gestión Comercial una copia del Informe de Relevamiento de Hechos Esenciales de fecha 06 de mayo de 2010, el cual incluye el análisis del compromiso de precios presentado por la firma DURATEX S.A..

En el día de la fecha se recibió del Señor Subsecretario de Política y Gestión Comercial la Nota SSPyGC N° 173/10 por la que se remite copia del Informe de Determinación Final elaborado por la Dirección de Competencia Desleal. En dicho Informe, en lo que respecta al compromiso de precios ofrecido por la exportadora DURATEX, se concluye que “...se estaría cumpliendo con lo dispuesto 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’...”. Por su lado, en lo que respecta a la posibilidad de recurrencia del dumping, en el referido informe se concluye que “el análisis de los elementos de prueba relevados en el expediente permite concluir que existe la probabilidad de que ello suceda en caso que la medida fuera levantada...”.

II. MARCO LEGAL.

La revisión de medidas antidumping o de derechos compensatorios por expiración del plazo para el que fueron establecidos está prevista en el Capítulo 7° del Decreto N° 1326/98 y su reglamentación por Resolución N° 826 de la ex Secretaría de Industria, Comercio y Minería del 3 de noviembre de 1999. Ambas normas, en lo relativo a las medidas antidumping, constituyen el reglamento nacional del Artículo 11 del Acuerdo Antidumping, cuyo párrafo 1 establece: “Un derecho antidumping sólo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesarios para contrarrestar el dumping que esté causando daño”.

Por su lado, el párrafo 2 del mencionado artículo dispone que: “Cuando ello esté justificado, las autoridades examinarán la necesidad de mantener el derecho, por



propia iniciativa o, siempre que haya transcurrido un período prudencial desde el establecimiento del derecho definitivo, a petición de cualquier parte interesada que presente informaciones positivas probatorias de la necesidad del examen. Las partes interesadas tendrán derecho a pedir a las autoridades que examinen si es necesario mantener el derecho para neutralizar el dumping, si sería probable que el daño siguiera produciéndose o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado o ambos aspectos...”.

Asimismo, el párrafo 3 del mismo artículo establece que los derechos antidumping definitivos serán suprimidos, a más tardar, en un plazo máximo de cinco años desde su imposición, salvo que las autoridades por propia iniciativa o a solicitud de la rama de producción nacional determinen, luego de un examen iniciado antes de la expiración del plazo, que “la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del daño y del dumping. El derecho podrá seguir aplicándose a la espera del resultado del examen”.

En esta instancia del procedimiento corresponde que la Comisión se expida acerca de la validez o pertinencia de los elementos de prueba reunidos para demostrar si la supresión o no de los derechos antidumping daría lugar a la continuación o a la recreación del daño.

III. ARGUMENTOS EXPUESTOS POR LAS PARTES.

Las partes presentaron diversos argumentos respecto a la necesidad de mantener o no los derechos antidumping vigentes por expiración del plazo de la Resolución MEyP N° 21/2005⁵, los que se reproducen con mayor detalle en el Informe Técnico. A continuación se realizará una breve descripción de los mismos.

Empresa productora nacional:

- FERRUM

Desvío de exportaciones: Los productores latinoamericanos tienen como cliente principal a los Estados Unidos y la crisis de las hipotecas inmobiliarias en ese país y en Europa reduce esos dos mercados a los exportadores regionales. El 95% de la caída de las exportaciones de sanitarios de Brasil se explica por las menores exportaciones a EEUU y España. Brasil, con toda su capacidad instalada y su exportación actual, sentirá sin duda el freno de sus envíos y derivará sus excedentes a los países cercanos, en especial a aquellos en donde no tengan que pagar derechos de importación de sus productos. Uruguay, por un lado, sentirá la presión de la oferta brasileña y, por otro lado, ya está sintiendo la presión en su principal mercado, Chile, en razón que el único productor trasandino, la empresa Fanaloza, está seriamente afectada en sus cuantiosas exportaciones a los Estados Unidos. Como dato ejemplificativo indica que las exportaciones de artefactos sanitarios de Brasil durante el año 2007 alcanzaron

⁵ Por la mencionada resolución se aplicaron derechos antidumping a las operaciones de exportación hacia la República Argentina de “artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés”, originarios de la REPÚBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL y de la REPÚBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY.



poco más de 3 millones de unidades, mientras que esa cifra es del mismo orden de magnitud de la producción total argentina.

Capacidad ociosa de Brasil y Uruguay: La capacidad ociosa de ambos países es otra fuente de amenaza, en tanto que el crecimiento de la demanda de construcciones en Brasil ha sido mucho más moderado en los últimos cinco años, quedando siempre un margen de capacidad instalada ociosa, y la tentación de continuar utilizando precios de dumping para fijar posiciones en el mercado argentino puede ser respaldada por esa capacidad ociosa o por desvíos de comercio hacia Argentina respecto de la gran masa de exportaciones actuales. A ello se agrega la acción del exportador de Uruguay, que con una exportación total de 117 mil artefactos en 2007, exportó a la Argentina casi 13 mil artefactos. Por otra parte, con la caída de exportaciones de sanitarios de Brasil y Uruguay se demuestra la capacidad ociosa como consecuencia de la crisis internacional.⁶

Continuidad de importaciones de artefactos sanitarios a precios de dumping: Se pudo verificar que luego de la imposición de los derechos antidumping, a fines de 2005, las declaraciones de importación de artefactos sanitarios, tanto las provenientes de Brasil como de Uruguay, no identificaron los modelos de productos importados, y ello es importante pues los precios de cada tipo de artefacto varía según la línea sea barata o cara, y cada una de las empresas oferentes tiene una amplia gama de líneas. A diferencia de los productos de bajo precio que preferentemente se importaban durante el período 2002 a 2005, luego de la imposición de derechos antidumping las empresas de Brasil y Uruguay pasaron a exportar a Argentina una amplia gama de productos de todos los precios. En los casos en que se han podido identificar los modelos, se ha podido concluir que continúan exportando a precios de dumping. Los precios promedio por pieza se han ido elevando en 2006 y 2007 pero no ha sido el resultado de exportar a la Argentina a precios similares a los salidos de fábrica en los países de origen sino al doble proceso del cambio de modelos (ahora se importa una variedad más amplia y de productos más sofisticados y caros) y del incremento de costos internos debido a la valorización tanto del Real como del Peso Uruguayo, ambos respecto del Dólar. Sin embargo, el margen de dumping continúa en general con la misma magnitud que se pudo comprobar en la investigación original. La cantidad de productos importados cae en 2006 y 2007 a un tercio del volumen de los niveles alcanzados en 2005, pero habrían prácticamente desaparecido si -además de pagar los derechos antidumping- no hubiesen practicado esos precios desleales.

La presencia de DURATEX/DECA⁷ en el mercado argentino: La empresa DURATEX de Brasil logró impedir que se le impusiesen derechos antidumping a sus inodoros y lavatorios y, por esa razón, es la que más productos importa a posteriori de 2005, logrando mantener una presencia en el mercado argentino a precios de dumping a la espera de que se agote el período de los derechos. Si continúa con esa política de precios de dumping en el futuro desplazará deslealmente a FERRUM en el mercado, u obligará a la empresa a reducir los precios para mantener los volúmenes de mercado. En ambos casos, ello comportaría una situación de daño.

⁶ Para el caso de Brasil FERRUM estimó que el grado de utilización de la capacidad productiva bajó a 75% en 2009, producto de una caída del mercado brasileño de la construcción y de las exportaciones brasileñas de sanitarios.

⁷ Se aclara que las mencionadas empresas son exportadora e importadora relacionadas.



Determinar nuevamente los derechos antidumping para "Brasil resto": El mercado brasileño se compone de las empresas ROCA y DECA PIAZZA que concentran alrededor del 70% del mercado, y el resto está abastecido por varias empresas, entre las que se destacan HERVY, ICASA, FIORI, entre otras. Estas empresas están activamente presentes en los mercados limítrofes de Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay, vendiendo a precios aún más bajos que las marcas principales ROCA y DECA PIAZZA, con lo cual se podría presumir que utilizarían la misma estrategia si se eliminasen los derechos antidumping en Argentina.

Solicitud de extensión de las medidas antidumping: Asimismo, la peticionante solicita la extensión de plazo de los derechos antidumping en tanto las empresas de capital nacional del sector no cuentan con las instituciones crediticias que como existente en Brasil por vía del Banco Nacional de Desarrollo (BANDES) financian las exportaciones y hasta la adquisición de empresas en el exterior. La forma de crecimiento de las empresas nacionales es la reinversión de sus utilidades, las cuales se obtienen básicamente en el mercado interno. En ausencia de crédito de largo plazo la única alternativa es crecer con fondos propios y consolidarse para afrontar la competencia leal en el mercado internacional. El retorno del dumping a gran escala volvería a afectar la consolidación del sector, poniendo en peligro la continuidad de sus empresas más tradicionales, empresas que continúan siendo de capital nacional.

Precios: Del análisis de los precios internos salidos de fábrica versus los precios de exportación, se observa que éstos arrojan niveles de dumping permanente en todos los segmentos y esta es una de las señales de la subvaloración artificial de la mercadería ingresadas a nuestro país. Asimismo luego de la imposición de los derechos antidumping a fines de 2005 las exportaciones de ambos países a la Argentina dejaron de concentrarse en los productos de menor valor para pasar a las gamas intermedias y altas, por lo que sus valores promedio deberían ser al menos iguales a los registrados para el resto del mundo, cuando no mayores.

Respecto de lo argumentado por DURATEX/DECA PIAZZA relacionado con los aumentos de precios de la producción nacional, al momento de presentar sus alegatos finales, la firma productora nacional sostuvo que en Argentina la competencia de precios entre FERRUM, ROCA y los demás productores ha sido siempre muy fuerte, y, en el caso de FERRUM los aumentos de precios que han realizado ni siquiera han compensado los aumentos de costos reales que han tenido y que se refleja en una disminución de la tasa de ganancias sobre ventas de la empresa.

En relación al las dificultades de abastecer el mercado de artículos sanitarios por parte de la firma por lo que tuvo que realizar importaciones, FERRUM sostuvo en sus alegatos finales, que luego del dictado en el que fijaron los derechos antidumping, y ante la recuperación primero y posterior crecimiento del mercado de la construcción, FERRUM entendió que la defensa del mercado nacional ante prácticas desleales le abrían nuevas perspectivas lo que le permitía a FERRUM asumir el riesgo de incrementar la capacidad instalada en el entendimiento que ese proceso de crecimiento tenía bases sólidas en la política económica y las perspectivas del mercado interno, así como en la adecuada protección externa. En este sentido expuso las razones del porque se producen de tanto en tanto cuellos de botella muy puntuales y determinados en la producción efectiva de las piezas más complicadas (inodoros y bidés) razón por la cual tuvieron que recurrir a la producción externa para salvar baches temporarios, contratando producción en China.



Finalmente, señaló que los antecedentes de dumping de los orígenes objeto de investigación, las acciones de ocultamiento de la información de modelos en la importación y los otros elementos de juicio aportados oportunamente en la investigación que indican el dumping incluso en el período bajo análisis, y sobre todo la evidente amenaza de daño como consecuencia directa e indirecta de la crisis internacional, configuran las principales razones para solicitar a las autoridades de aplicación la prórroga de las medidas antidumping a las importaciones de artículos sanitarios provenientes de Brasil y Uruguay por el máximo que prevé el marco legal vigente, esto es por cinco años.

Empresa exportadora e importadora:

- DURATEX/DECA

Respecto de lo argumentado por FERRUM sobre la existencia de capacidad ociosa en Brasil en materia de sanitarios, durante el período de vigencia de la medida original, la empresa sostuvo en todas sus presentaciones que, a este respecto, no puede sostenerse que la industria brasilera haya descendido su productividad ni que se encuentre estancada. Que, por el contrario, la producción de 2008 registró un fuerte aumento en relación a la de 2004. Lo mismo habría ocurrido con la utilización de la capacidad instalada, que pasó del 86% en 2004 al 87,6 % en 2008, un porcentaje por demás alto, que demuestra que prácticamente no hay ociosidad productiva en este sector. Las mencionadas firmas agregaron que estas cifras no pueden menos que significar que la producción de Brasil no se encuentra ociosa, sino que sus productos fueron debidamente vendidos tanto en el mercado interno como exportados a terceros países, y que no se generó una caída de la producción como resultante de la instalación de los derechos antidumping. En sus alegatos finales, la firma reiteró lo dicho con anterioridad en el sentido de que *"no puede sostenerse que la industria brasilera ha descendido su productividad y se encuentra estancada"*.

Asimismo, agregaron que el argumento aportado por FERRUM según el cual la crisis internacional llevaría a que la exportación que Brasil realizada a otros países se redireccionaría hacia la Argentina, carece de sustento. Señalaron que la intensidad de la crisis ha disminuido y que en todo el mundo existen claros síntomas de recuperación, y que por otro lado la mayoría de los países ha implementado fuertes políticas anticrisis de inversión pública, principalmente en el sector de la construcción.

Respecto de lo argumentado por la productora nacional sobre que *"...las exportaciones de Brasil y de Uruguay luego de sancionada la medida original han continuado, que no se han identificado los modelos, y que se exportan productos de todas las gamas y a mayores precios..."*; tal argumento no se sustenta, en tanto que las exportaciones a Argentina, si bien han continuado, han caído considerablemente como lo acredita la propia Comisión, indicó además que en lo que atañe a los modelos exportados, éstos están debidamente individualizados tanto en el cuestionario respondido como en la información aportada por la firma DECA PIAZZA.

En relación a lo argumentado por FERRUM sobre que *"DECA PIAZZA y DURATEX han conseguido en la investigación original limitar los productos sancionados"*



con derechos antidumping, y han pasado a ser los principales importadores/exportadores luego de 2005"; sostuvo que, por el contrario, las exportaciones a Argentina han pasando de representar el 52,2% del total exportado en 2004 al 21,1% en 2007 y al 34,3% en 2008, lo que evidencia la pérdida de participación por parte de las exportaciones brasileñas en el mercado aparente argentino.

Por otro lado, hizo referencia sobre lo declarado por FERRUM "...respecto de la solicitud de extensión de la medida antidumping por la falta de crédito que existe en la Argentina en comparación con el existente en Brasil...", sosteniendo que lo manifestado por la productora nacional es totalmente ajeno al Acuerdo, y que si lo que se sugiere es que DURATEX se beneficia de subsidios al crédito de exportación en sus operaciones hacia la Argentina, tal práctica dañosa, de comprobársela, remite al Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC y a normas específicas del MERCOSUR aplicables en la materia.

La firma exportadora DURATEX, realizó diversos comentarios sobre la evolución de las condiciones de competencia, la condición de la industria Argentina y sobre la determinación de daño y causalidad efectuadas en el Acta Previa a la Apertura de Revisión Nº 1337 (de fecha 6 de noviembre de 2008) efectuada por esta CNCE, que explicarían, a su criterio, la ausencia de daño a la industria nacional a la vez que manifiesta su desacuerdo con la renovación de las medidas antidumping vigentes.

Al momento de presentar sus alegatos finales, las firmas DURATEX/DECA PIAZZA, informaron que durante el período objeto de análisis el mercado argentino estuvo abastecido mayoritariamente por la producción nacional (96%). Solamente el 4% del total de los productos objeto de la presente investigación fueron importados. Respecto de estas importaciones cabe señalar que, según declarara la propia empresa, también participó de este 4% de importaciones. En este sentido agregaron que por más que las 10.560 piezas importadas por FERRUM representen solamente un porcentaje pequeño de la producción de ésta, en relación al total importado, dicha cantidad no resulta despreciable. Según DURATEX, la propia denunciante reconoce que la capacidad instalada argentina se encuentra desbordada, hecho que determinó que la misma deba recurrir a importaciones de terceros países en orden a abastecer a la industria local, agregando que este hecho se contraría con las afirmaciones que sustentarían la continuidad de la medida, cual es la vulnerabilidad de la industria local frente a las exportaciones de terceros países.

Finalmente, sostuvieron que en caso de no prorrogarse la medida antidumping y que, además, los productos brasileños volvieran a adquirir la participación que anteriormente tenían en el mercado argentino, no podría aseverarse que como efecto de esta participación, la producción argentina se encuentra en riesgo; básicamente porque la capacidad productiva de Brasil está casi a tope, agregando que la participación de las importaciones ha caído del 16% al 3%. Aún en el hipotético caso de poder recuperar ese 16%, no puede presumirse que la misma resultase una participación dañina, sino más bien favorable a la competencia interna. Concluyendo que para el mercado nacional resulta tan o más perjudicial que la oferta sea dominada por importaciones, como que el mismo esté acaparado por un sólo oferente como es el caso de la empresa productora nacional FERRUM.



A continuación se presentan distintos argumentos aportados por las partes respecto a la necesidad de derogar o no los derechos antidumping vigentes por la Resolución MEyP Nº 21/2005 atento a haberse operado Cambios en las Circunstancias: los que se reproducen con mayor detalle en el Informe Técnico. A continuación se realizará una breve descripción de los mismos.

Empresa peticionante:

- METZEN & SENA

En su presentación original la firma peticionante METZEN & SENA (M&S) señaló que fundamenta su solicitud de Revisión por Cambio de Circunstancias en la ausencia total de daño importante actual a la rama de producción nacional de productos sanitarios, y a la absoluta improbabilidad de que el daño importante reaparezca en caso de supresión o modificación del derecho antidumping vigente.

Al respecto, la firma exportadora realizó un análisis de los principales indicadores económicos que explicarían, a su criterio, un cambio de circunstancias entre el momento de la aplicación de la medida definitiva y la actualidad.

En este sentido sostiene que, en general, todos los indicadores de FERRUM han mejorado desde la aplicación originaria de la medida. Asimismo, señala que, el sector está beneficiado por el programa de promoción de inversiones creado por la Ley 25.924⁸ y además se observa que a partir del año 2002 se está expandiéndose continuamente, lo que demuestra que su situación no podía reflejar un daño importante en los términos de la legislación aplicable.

Con posterioridad y en oportunidad de responder el "Cuestionario para el Exportador" de esta CNCE, indicó además que sufrió una crisis muy grande, de igual o mayor magnitud que la que vivió Argentina en el 2002, lo que generó la necesidad de bajar precios para no tener que dejar de producir con todas las consecuencias que esto lleva. En tal sentido, expresó que la industria en Uruguay es muy chica y el desequilibrio provocado por la desocupación es un factor de riesgo muy importante. Esa baja de precios motivó que Argentina instrumentara medidas antidumping que ya superaron los tres años de vigencia.

Otros cambios registrados en el mercado de artículos sanitarios de Argentina con posterioridad a la aplicación de los derechos antidumping, fue el desabastecimiento de productos de la línea económica y la aparición de las importaciones de otros orígenes, principalmente de China. Dentro de estas últimas, M&S destaca las importaciones realizadas por FERRUM⁹.

Señaló además que, si bien la situación mundial ha cambiado, cabe destacar que se está muy lejos de que se presente una baja del mercado que implique mantener las medidas contra las importaciones de origen Uruguay, principalmente por el volumen

⁸ Al respecto, la firma FERRUM, señala que no se ha dictado la resolución que hace operativo el beneficio creado por la Ley 25.924.

⁹ Cabe indicar que la productora nacional –FERRUM- importó más de 10,6 mil unidades desde China en el segundo semestre de 2008.



de las mismas que no tienen capacidad de generar ningún daño¹⁰ sobre la producción argentina ya desde fines del año 2009 se encuentran con su línea de producción desactivada.

Por otra parte, indican que la realidad de M&S cambió sustancialmente desde el momento en que se le aplicaron los derechos antidumping hasta la actualidad. Manifiestan que M&S habría adoptado un plan para mejorar su situación patrimonial, siendo parte de este proyecto de recuperación de la actividad comercial de la empresa, el redireccionamiento de los excedentes de producción que no consume el mercado interno uruguayo hacia nuevos mercados externos, en un amplio proceso de diversificación de los destinos de las exportaciones, y que de esta forma habrían superado la anterior vulnerabilidad de la empresa derivada de su relacionamiento mayoritario con el mercado argentino.

Por otro lado también señalaron que la empresa habría realizado un cambio en sus políticas de fijación de precios, a través de la diversificación de los destinos y la posibilidad de incrementar los precios de ventas de las exportaciones -situación posibilitada por los elevados precios internacionales-. Sostienen que estos cambios se observarían en los elevados promedios de los precios de exportación a terceros destinos distintos a Argentina, país que resulta un antiguo socio comercial de Uruguay y en el cual M&S contaría con numerosos clientes estratégicos con quienes comercializa artículos diferentes a los sanitarios, motivo por el cual, a fines de no verse absolutamente excluido del mercado y de no perder antiguos vínculos comerciales, habría decidido mantener ciertas ventas, aún asumiendo el costo íntegro de la medida antidumping -y viendo reducirse drásticamente sus márgenes de utilidad- a los fines de que lleguen a los importadores argentinos a precios similares a los del mercado argentino, aunque siempre más elevados que los precios de los productos argentinos.

Asimismo, la peticionante sostuvo que los derechos ad valorem, aplicados injustificadamente en el presente caso de dumping, violan la naturaleza y finalidad de las medidas antidumping, ya que dificultan la readecuación de las prácticas comerciales internacionales, y dejan a los exportadores directamente excluidos del mercado. Sostiene además que la aplicación de estos elevados derechos habría implicado una fuerte recomposición de las importaciones totales de sanitarios hacia la República Argentina y la abrupta disminución de la participación de M&S en el total de dichas importaciones, quien habría visto reducirse su participación, incluso dentro del universo de las importaciones de sanitarios sujetas a derechos antidumping, por aumento de importaciones provenientes de otros orígenes.

En este sentido, señaló que las importaciones de sanitarios se redujeron un 95% entre los años 2005 y 2007, pasando de explicar un 32,26% del total de importaciones en 2005, a sólo el 5,93% en 2007, con un crecimiento de las importaciones de "otros orígenes" del 754,32%, que pasaron de representar el 1,16% de las importaciones, al 28,65% actual¹¹. Por su parte las importaciones brasileras, si bien se

¹⁰ Al respecto, la empresa exportadora indicó que de exportar íntegramente su producción (180 mil piezas anuales) a Argentina, podría alcanzar como máximo a un 4% de ese mercado aparente, dimensionado en 3.170.000 piezas para el año 2007.

¹¹ De acuerdo a la información con que cuenta esta CNCE, las importaciones de origen Uruguay se redujeron 87% entre los años 2005 y 2007, pasando de explicar un 32% del total de importaciones en 2005 al 10% en 2007.



redujeron en términos absolutos, pasaron de representar el 66,58% del total en el 2005, al 89,86% en el año siguiente.

También manifestó que está desarrollando piezas que son para atender específicamente esos mercados de exportación a los que se ha dedicado últimamente. Asimismo, que trabaja en mejorar la productividad de diferentes colores que le permitan atender puntualmente el mercado boliviano y la zona del caribe y que están muy alejados de repetir la crisis que sufrieron en el año 2002.

Por otra parte, indicaron que su meta es retomar cierta actividad en Argentina para la atención de los clientes que lo han acompañado durante más de 30 años y que actualmente enfrentan problemas de abastecimiento¹², sin que ello implique un daño a la industria nacional, debido a la reducida participación que podría obtener su empresa dentro del consumo aparente argentino.

Por último, la firma M&S planteó un último escenario, en el que sostiene que la recurrencia del daño originalmente determinado no ocurriría ni de manera inminente ni dentro de un plazo razonable, ya que las exportaciones de M&S hacia Argentina son irrelevantes y no hay probabilidades de que las mismas aumenten de modo tal que puedan generar daño, en virtud de las limitaciones objetivas de la capacidad de producción uruguaya¹³ y sus compromisos de ventas internas y externas.

De exportar íntegramente su producción a Argentina podría alcanzar como máximo un 4% de ese mercado con lo cual no tiene capacidad de generar ningún daño. Asimismo sostuvo que no puede evaluarse acumuladamente el daño para Brasil y Uruguay.

Empresa productora nacional:

- FERRUM

Por su parte, la empresa productora nacional expresó que hubo cambios en los mercados, y hubo cambios en la estrategia de exportación de M&S una vez que la Argentina impuso los derechos antidumping a Brasil y Uruguay, pero la circunstancia original (dumping para penetrar en el mercado argentino) no ha cambiado tanto.

FERRUM indicó que el principal cambio económico que se produjo en Argentina entre el año 2002 y el año 2008 fue la espectacular recuperación económica y el posterior desarrollo de la mayoría de las ramas de la producción, de las cuales las ligadas a la construcción no han sido una excepción. En ese sentido la imposición de las medidas antidumping vino a impedir que las empresas radicadas en Argentina viesen retardada su recuperación tras años de declive. La empresa productora nacional no fue

¹² M&S manifestó que en el mercado argentino existe una demora de dos meses en la entrega de productos de producción nacional.

¹³ Conforme información que surge del expediente de referencia, la capacidad de producción teórica máxima de M&S sería de 360 mil unidades por año, sin perjuicio de ello, por motivos de falta de inversión y mantenimiento, la capacidad real de producción fue estimada en alrededor de 220 mil unidades por año. En tanto, el consumo aparente argentino de sanitarios durante los últimos dos años del período investigado se ubicó en torno de 3,2 millones de unidades, por lo que la relación entre la capacidad de producción de M&S y el mercado argentino se estima entre 7% y 11%.



la excepción a esta tendencia general y gracias al cambio en la política económica la empresa se pudo recuperar tras años en que las políticas de retraso cambiario, entre otros, la llevaron al extremo de presentarse en Concurso de Acreedores en la segunda mitad del año 2001. Al momento se pudo observar que los balances indican claramente esta recuperación.

Por otra parte, estas circunstancias positivas no perduran al momento actual, en tanto la recesión internacional que se originó con la crisis de las hipotecas inmobiliarias en Estados Unidos ha hecho caer fuertemente el mercado de la construcción y por ende el de artefactos sanitarios de cerámica a nivel internacional, con lo cual de eliminarse el derecho antidumping a las importaciones de sanitarios éstas aumentarán hasta el nivel de dañar a la industria instalada localmente.

En relación a las exportaciones uruguayas FERRUM manifestó que el principal cambio que se pudo observar hasta el año 2005 (previo a la imposición de medidas) y el momento actual es que ahora Chile¹⁴ ocupa el lugar importante que en otras épocas lo ocupaba la Argentina. En este sentido aportó información sobre las exportaciones de Uruguay a Chile en la que se observa que las mismas partieron de poco mas de 61,2 mil unidades en 2006, se incrementaron a poco menos de 68,9 mil unidades en 2007 (máximo del período) y disminuyeron en 2008 cuando alcanzaron poco menos de 56 mil unidades, ésta caída registrada en 2008 es producto de una marcada desaceleración del mercado de la construcción sumado a las consecuencias de la crisis internacional, con lo cual es razonable esperar que si la Argentina eliminase los derechos antidumping a Uruguay, M&S volverá a ocupar la participación a la que había llegado en el año 2005 (3,75 % del mercado interno) e incluso superarlo, si tomamos en consideración el total producido por M&S en 2007 (255 mil artefactos) o su capacidad instalada (360 mil artefactos).

Finalmente, concluyó que esta etapa de crisis –ahora causada por contagio parcial de la crisis internacional, y no por la dinámica interna – de eliminar los derechos antidumping al Uruguay solamente o a Uruguay y Brasil se revelaría aún más dañino para la industria nacional que lo que hubiese sido la no imposición de esos derechos en 2005 cuando la dinámica interna hacía crecer el mercado de la construcción en forma vigorosa.

IV. PRODUCTO IMPORTADO OBJETO DE LA REVISIÓN Y SU SIMILAR DE PRODUCCIÓN NACIONAL.

1. Producto Importado.

El producto objeto de derechos, en virtud del Artículo 1º de la Resolución MP Nº 8/2008 que dispuso declarar procedente la apertura de revisión por expiración de plazo, dispuesta por la Resolución Nº 21 de fecha 12 de diciembre de 2005 del ex-MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, es "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés", originarios de

¹⁴ En 2008 Chile concentraba el 69% de sus exportaciones.



Brasil y de Uruguay, mercadería que clasifica en las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Común del MERCOSUR (N.C.M.) 6910.10.00 y 6910.90.00¹⁵.

2. Producto Similar.

La Comisión a efectos de llevar a cabo la determinación acerca de la existencia de un producto similar en función del producto objeto de revisión, ha analizado las características físicas; usos, sustituibilidad, proceso de producción; normas técnicas; canales de comercialización y percepción del consumidor, 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. En esta etapa final, se ha solicitado que se someta a revisión la determinación original de producto similar.

Según surge del expediente la firma DURATEX indicó que se debería realizar una segmentación del producto, señalando que la propia peticionante manifestó que existen distintos segmentos dentro de los artículos sanitarios y que la investigación pone especial acento a los productos de la línea "económica". En este sentido, sostuvieron que existen distintos segmentos ya que si bien la funcionalidad es similar entre los productos de una línea económica y una de lujo, habría una marcada segmentación en virtud de las características de terminación y diseño, siendo diferentes las inversiones, los procesos de terminación e incluso el embalaje.

En este sentido, en oportunidad de responder el "Cuestionario para el Importador" de la CNCE en la presente revisión, la empresa DECA PLAZA manifestó que no hay diferencias fundamentales en relación a las prestaciones de los distintos productos entre el producido por la industria nacional y el importado por DECA PIAZZA desde Brasil, aunque deberían distinguirse tres segmentos en relación a calidad y diseño: económico, medio y lujo o primera calidad.

En consecuencia, las mencionadas firmas sostuvieron que el análisis debe focalizarse en los productos denunciados por FERRUM, esto es, las líneas económicas, y no en la totalidad de las líneas, como se realizó en la investigación original, agregando que el procedimiento correcto sería realizar una desagregación por productos y líneas.

Por su parte FERRUM señaló que los sanitarios importados por DECA PIAZZA y ROCA ARGENTINA tienen calidades equivalentes para los segmentos en que se comercializan, y que la mayoría de los productos importados por ambas empresas (al igual que los provenientes de METZEN & SENA del Uruguay) son productos dirigidos al segmento más económico del mercado, aunque también se importan cantidades menores de productos de mayor elaboración, diseño y precio. Asimismo agregó que la calidad de las materias primas es semejante y con ellas cada fábrica produce desde los productos simples y baratos a los más elaborados y caros. Finalmente indicó que los artículos importados, por lo tanto, mayoritariamente se destinan a usuarios de nivel popular, al igual que la mayoría de los productos comercializados por FERRUM.

¹⁵ En adelante se utiliza en forma indistinta: "artículos sanitarios de cerámica" o "sanitarios", tanto para el producto importado como para el nacional.



Asimismo la productora nacional indicó que produce distintas líneas de productos, los que se diferencian según su grado de elaboración, complejidad, diseño y tamaño, abarcando desde los más baratos y de consumo popular hasta los más refinados y de alto precio. También acompañó folletos de los artefactos sanitarios de cerámica que produce y el listado de los códigos de producción y facturación de los mencionados artefactos sanitarios.

Esta CNCE entiende que más allá de la existencia de diferencias basadas en distintos posicionamientos del producto en el mercado, en la calidad y terminación del producto, del análisis realizado surge que las características físicas son esencialmente equivalentes en tanto que los usos, los procesos de producción y los canales de comercialización son los mismos, con lo cual se trata de un producto similar en los términos establecidos por el Acuerdo Antidumping, acorde a la definición del producto oportunamente investigado y actualmente objeto de revisión, sin perjuicio del análisis realizado a los efectos de las comparaciones de precios y costos para los productos representativos seleccionados¹⁶ en este informe (la llamada "línea económica").

Conforme lo determinado por este Directorio en sus Actas Nº 1003 y 1337, y atento no haber elementos de juicio que señalen lo contrario, se confirma 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 Brasil y de Uruguay.

V. RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL.

En lo que respecta a la rama de la producción nacional, resulta de aplicación lo dispuesto por el párrafo 1 del artículo 4 del Acuerdo Antidumping que define a la "rama de producción nacional" como "el conjunto de 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".

En lo que respecta a la rama de producción nacional, la empresa solicitante FERRUM¹⁷ representó en el año 2008 el 63% de la producción nacional. Asimismo, la empresa solicitante identificó otras empresas productoras que conforman la industria nacional: ROCA ARGENTINA¹⁸, con una participación aproximada del 30% de la producción nacional, SANITARIOS NUEVA ERA, ARTE CERÁMICO, CERÁMICA CERART y GUILLART, con una participación minoritaria dentro de la producción nacional.

Cabe comentar que FERRUM ha realizado importaciones de sanitarios originarios de China sólo en el año 2008 que representaron alrededor del 8% del total de

¹⁶ Fueron seleccionados de acuerdo a los mayores volúmenes de venta.

¹⁷ Empresa de capitales nacionales, con plantas industriales localizadas en la Provincia de Buenos Aires (Avellaneda y Pilar). Dicha empresa se encuentra adherida a la Cámara de Fabricantes de Artefactos Sanitarios de Cerámica.

¹⁸ La empresa está localizada en Lanús (provincia de Buenos Aires) y fue fundada en 1917. Desde 1936 se dedica a los artículos sanitarios expandiéndose a la grifería en 1954. En el rubro sanitario comercializa productos ROCA y CAPEA (fuente: www.roca-argentina.com.ar – consultada el 11/08/09).



las importaciones en dicho año y que sólo alrededor del 0,5% de su producción para ese año.

En este sentido, la Comisión concluye que la empresa FERRUM ha abarcado a una proporción importante de la producción nacional.

VI. PROBABILIDAD DE CONTINUACIÓN O REPETICIÓN DEL DAÑO A LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL CAUSADO POR LAS IMPORTACIONES INVESTIGADAS.

El párrafo 1 del artículo 3 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".

Este esquema debe adecuarse al caso de una revisión, en el que la prueba del daño debe considerar si la continuidad de la medida se justifica para evitar la continuación o repetición del daño. El párrafo 3 del artículo 11 del Acuerdo Antidumping no especifica ninguna metodología que deban utilizar las autoridades investigadoras al formular una determinación de probabilidad de daño en un examen por extinción. Tampoco identifica factores definidos que deban tener en cuenta las autoridades al formular la determinación. Asimismo, no obstante la ausencia de una metodología particular para conducir las revisiones, se analizarán una serie de factores que, a juicio de la Comisión, son relevantes en este caso para determinar la probabilidad de la continuación o repetición del daño.

La Comisión se expedirá siguiendo el esquema indicado y se basará principalmente en la información obrante en el expediente.

El período considerado abarca los años completos 2006, 2007, 2008, y con el objeto de empalmar la serie con el período considerado en el expediente CNCE N° 69/03 (que diera origen a los derechos objeto de la presente revisión), para algunas variables se podrá considerar la información del año 2004 y 2005, la que será tomada en cuenta sólo a título referencial.

Las fuentes de información consideradas en la presente fueron las aportadas en los "Cuestionarios para el Productor" de esta CNCE (con sus correspondientes correcciones), presentados por cada una de las empresas solicitantes¹⁹. Por otra parte, ciertas variables fueron objeto de verificación, por lo que los resultados de las mismas fueron volcados en los Cuadros correspondientes.

¹⁹ Se señala que los datos de Producción informados por la firma FERRUM fueron avalados por la Cámara de Artefactos Sanitarios de Cerámica.



1. Volumen de las importaciones investigadas.

La Comisión procedió a analizar el comportamiento de las importaciones tanto en términos absolutos como relativos al consumo aparente y a la producción nacional.

En la etapa previa la apertura la Comisión concluyó que "...es procedente la acumulación de las importaciones de los orígenes objeto de solicitud de revisión". En esta etapa final permanecen los requisitos establecidos en el Acuerdo, por lo que se mantiene la acumulación establecida en la etapa previa.

1. Las importaciones totales de sanitarios fueron de algo más de 104 mil unidades en 2006, y aumentaron constantemente durante todo el período investigado, alcanzando más de 135 mil toneladas en el año 2008. Entre el 74 y el 96% de las importaciones de este producto fueron originarias de los orígenes objeto de revisión. Las importaciones del resto de los orígenes investigados recién tuvieron relevancia en 2007 cuando alcanzaron una participación del 13% en el total importado aumentando en 2008 al 26%, siendo China el principal origen. Como se mencionara, FERRUM ha realizado importaciones de sanitarios originarios de China sólo en el año 2008 que representaron alrededor del 8% del total de las importaciones en dicho año. Según FERRUM, en el segundo semestre de 2008 contrató la producción de 10.560 unidades²⁰ a una empresa de la República Popular de China.

2. Las importaciones objeto de revisión, en términos absolutos, se mantuvieron relativamente estables durante el período investigado (aumentaron 2% en 2007 y disminuyeron 1% en 2008); sin embargo registraron una participación descendente en el total importado, pasando de representar el 96% en 2006 al 74% en 2008.

3. El consumo aparente de sanitarios se ubicó en casi 2,7 millones de unidades en 2006, aumentó 18% en 2007 y disminuyó 2% en 2008.

4. En este contexto las importaciones objeto de revisión (que habían registrado cuotas del 15% y 13% en 2004 y 2005, respectivamente) tuvieron una participación minoritaria durante el período investigado (del 4% en 2006 y del 3% en 2007 y 2008). Por su parte, la participación de los orígenes no investigados en el consumo aparente no superó el 1% durante todo el período investigado. Así, la participación de las ventas de producción nacional en dicho consumo aparente (que en 2004 y 2005 había sido del 85% y 87%, respectivamente) aumentó al 96% en 2006 y se mantuvo en ese nivel el resto del período y las de la firma FERRUM representaron 62% en 2006, el 59% en 2007 y el 58% en 2008.

5. Por último, la relación entre las importaciones investigadas y la

²⁰ FERRUM señaló que en relación a sus volúmenes de producción se trata de un volumen de importaciones "muy pequeño", de acuerdo a la información aportada por la empresa las importaciones equivaldrían al 1% del total producido en el año 2008.



producción nacional de artículos sanitarios de cerámica no alcanzó el 5% durante los años investigados.

2. Efecto de las importaciones sobre los precios del producto similar.

En las determinaciones en casos de investigaciones iniciales la Comisión debe determinar si las importaciones han afectado a los precios del producto similar en el mercado interno; para ello tiene en cuenta si ha habido una significativa subvaloración de precios de las importaciones en comparación con el precio del producto similar o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa la subida que en otro caso se hubiera producido.

Atento a que en el presente caso se trata de una revisión, en esta sección la CNCE evaluará si la eliminación de la medida vigente afectaría en el mercado a los precios del producto similar a través del impacto sobre los precios de las importaciones objeto de revisión.

Dado que los precios FOB de las exportaciones brasileñas y uruguayas a la Argentina podrían estar afectados por la medida antidumping vigente, se realizaron comparaciones de precios a partir de los precios medios FOB de las exportaciones de Uruguay hacia Chile y de Brasil hacia Bolivia y Paraguay de los artículos sanitarios de la línea económica. Dichos destinos fueron identificados por los propios exportadores como los principales.

Así, se presentan los precios nacionalizados de las exportaciones de Uruguay destinadas a Chile durante el año 2008 correspondientes al modelo ALPINA y NÓRDICO de METZEN Y SENA, que fueron comparados tanto con los precios de venta verificados del productor nacional, como con los precios reconstruidos a partir del costo medio unitario más un margen de utilidad razonable. De dicho análisis surge que si se toma el precio de venta verificado del productor nacional, para el juego de 4 piezas modelo ALPINA, se observa subvaloración del producto importado mientras que para el modelo NÓRDICO se observa sobrevaloración²¹. En cambio, si se considera el precio reconstruido de FERRUM, con una rentabilidad razonable sobre sus costos, el precio del producto uruguayo se encuentra por debajo del nacional en ambos modelos considerados²².

Por otra parte, se realizó una comparación con los precios nacionalizados de las exportaciones de Brasil a Bolivia y Paraguay del modelo MARAJÓ correspondiente a la línea económica, que fueron comparados con los precios de venta verificados y reconstruidos²³ de FERRUM. En dicha comparación se observa en el juego de 4 piezas una sobrevaloración (tanto si se toma el precio de exportación a Bolivia como a Paraguay) y prácticamente en la totalidad de los artefactos²⁴ considerados. En tanto, al

²¹ Si se considera la totalidad de los artefactos, se observan subvaloraciones en los lavatorios, columnas y cisternas y sobrevaloraciones en los bidés e inodoros, para ambas líneas.

²² Si se considera la totalidad de los artefactos, se observan subvaloraciones en casi todos los artefactos y sobrevaloraciones en el inodoro línea ALPINA y en los bidés e inodoros, de la línea NORDICA.

²³ Costo medio unitario más un 15% en concepto de rentabilidad.

²⁴ Con excepción de lo registrado en el caso de las columnas exportadas a Bolivia y los bidés exportados a



considerar el precio reconstruido de FERRUM se observa que el precio del producto brasileño se encuentra por debajo del nacional en los lavatorios, columnas y bidés y por encima del precio nacional en el caso de los inodoros y cisternas. Para dicha comparación se observa una muy leve sobrevaloración en el juego de 4 piezas en el caso de Bolivia y subvaloración en el caso de Paraguay para el mismo juego.

3. Condiciones de competencia.

En el análisis de las condiciones de competencia la Comisión ha considerado la situación actual, las perspectivas futuras de la rama de producción de artículos sanitarios y del mercado tanto a nivel nacional como mundial.

3.1 Mercado Nacional

El mercado de sanitarios está estrechamente relacionado con la construcción de obras, tanto públicas como privadas, por lo que se encuentra fuertemente afectado por las expectativas del público consumidor y la existencia de líneas de crédito para la construcción. En este sentido, en el caso particular de la demanda de los sanitarios, ésta se determina, básicamente, por dos factores: a) las variaciones en la construcción nueva de viviendas y oficinas, y b) el nivel general de la economía, afectando esta última variable al nivel de remodelaciones de baños y cocinas. En el año 2008 el mercado interno de artículos sanitarios fue de casi 320 millones de pesos²⁵.

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

De acuerdo a la información obrante en el expediente de referencia, las líneas de mayor venta son las más económicas, cuya participación en las ventas totales se ubica en alrededor del 60% en el caso de FERRUM²⁶. Las empresas (o la solicitante) presentan a sus distribuidores una "paleta de productos" ordenados en líneas²⁷ y por orden de precios (de las más baratas a las más caras), ofreciendo asimismo una amplia gama de lavatorios especiales²⁸, los que pueden combinarse con cualquiera de las líneas propias o ajenas y otros productos²⁹.

La oferta de producción nacional al mercado interno de sanitarios está conformada básicamente por 2 empresas: FERRUM y ROCA ARGENTINA³⁰. Asimismo, la firma FERRUM identificó a otras productoras que tuvieron una participación minoritaria

Bolivia y Paraguay.

²⁵ Dicha mercado fue valuado a precios de venta de FERRUM.

²⁶ Se trata de las líneas Andina, Mayo y Florencia.

²⁷ Las citadas líneas son juegos completos de inodoro, depósito, lavatorio, columna y bidé.

²⁸ Bachas de sobreponer, bachas de bajomesada y de apoyar.

²⁹ Tales como los mingitorios, inodoros a la turca, inodoros para discapacitados, vertederos para hospitales, piletas de lavar y piletas de cocina, entre otros.

³⁰ Esta empresa junto a ROCA BRASIL son subsidiarias de ROCA ESPAÑA. Ninguna de las empresas del citado grupo empresarial se presentó como parte interesada en la investigación que dio origen a las medidas antidumping vigentes ni en la presente revisión.



dentro la producción nacional: SANITARIOS NUEVA HERA, ARTE CERÁMICO, CERÁMICA CERART y GUILLART, mientras que, en lo que hace a las importaciones, se destacan las provenientes de los orígenes objeto de revisión (Brasil y Uruguay).

Los principales importadores de Brasil durante el período objeto de revisión fueron las firmas ROCA ARGENTINA y DECA PIAZZA³¹. La primera completa su producción local con importaciones de otras líneas de sanitarios desde una subsidiaria del mismo grupo económico, mientras que la segunda tuvo contaba con una planta instalada en Argentina hasta el año 2002, momento en que discontinuó su producción local y comenzó a abastecerse exclusivamente de su casa matriz en Brasil³².

ROCA ARGENTINA y DECA PIAZZA³³ concentraron el 100% de las importaciones originarias de Brasil durante el período investigado, mientras que, respecto al origen Uruguay se destaca FERROCONS³⁴ con una participación del 96% durante el período investigado. Cabe señalar que la única firma que respondió el Cuestionario para el Importador de la CNCE fue DECA PIAZZA, cuyas importaciones de sanitarios son del origen Brasil, no habiéndose presentado en las presentes actuaciones ninguna empresa importadora del origen Uruguay.

Los exportadores de Brasil son las firmas ROCA³⁵ y DURATEX³⁶, mientras que en Uruguay existe una única empresa productora/exportadora, la firma METZEN Y SENA³⁷.

³¹ DECA PIAZZA es una sociedad anónima constituida por dos accionistas que son sociedades extranjeras: DURATEX OVERSEAS que posee el 45% del paquete accionario y DURATEX COMERCIAL EXPORTADORA que posee el 55% restante de las acciones. Ambas empresas son controladas de DURATEX S.A.

³² De acuerdo a lo manifestado por la empresa, entre los años 1997 y 2001 tuvo un abastecimiento "dual" de sanitarios importados y nacionales de producción propia. Sin embargo, a partir de la crisis económica de los años 2001 y 2002, la empresa desactivó su línea de producción local y la trasladó a Brasil, por lo que actualmente no cuenta con esa capacidad de producción en Argentina. A partir de la segunda mitad de 2008, DECA PIAZZA debió adquirir algunos depósitos de colgar en el mercado interno por problemas de abastecimiento de su proveedor brasileño.

³³ FERRUM destacó que DECA es la empresa cuyas importaciones de sanitarios están gravadas sólo parcialmente con derechos antidumping, ya que sólo son objeto de medidas antidumping sus columnas, depósitos o cisternas y bidés y, atento a ello, DECA es la empresa que más productos comercializa de los orígenes objeto de revisión, aumentando la participación de los lavatorios especiales en sus exportaciones totales de sanitarios hacia Argentina a partir de 2006.

³⁴ Es una empresa dedicada a satisfacer las necesidades del mercado de la construcción a través de la atención a profesionales de la construcción, atención de obras públicas y ventas al exterior. Comercializa artículos sanitarios marca OLMOS fabricados por METZEN Y SENA y está localizada en la provincia de Córdoba (fuente: www.ferrocons.com.ar – consultada el 11/08/09).

³⁵ FERRUM informó que dentro de la extensa gama de productos que produce ROCA BRASIL, con sus marcas Roca, Incepa, Celite y Logasa, hay pocas líneas completas detectadas como tales en el mercado nacional, ya que Roca comercializa en el país los productos que fabrica localmente, los que importa de España y otros países, y también los de origen brasileño, detectándose "muchos" lavatorios especiales.

³⁶ El grupo DURATEX tiene sede en Brasil con 10 plantas industriales en ese país y 2 en Argentina, estas últimas únicamente dedicadas a la producción de grifería. firma inició sus actividades en 1951, comenzando con la producción de sanitarios en 1972. Además de artículos sanitarios, DURATEX produce paneles de madera industrializada y artículos de grifería A través de sus controladas DURATEX COMERCIAL EXPORTADORA y DURATEX OVERSEAS, DURATEX controla indirectamente a la firma importadora DECA PIAZZA (fs. 1693). (fuente: www.decapiazza.com.ar – consultada el 11/08/09).

³⁷ Conforme a información obrante en la investigación que dio origen a las medidas antidumping vigentes, esta firma exportaba a comercios minoristas tales como EASY, BARUJEL Y AZULAY y BLAISTEN, entre otros. De acuerdo a información presentada en los alegatos previos al ISHER, METZEN Y SENA se encuentra concursada desde fines de 2009 y ha dejado de producir, sus hornos se encuentran apagados y



El principal cambio ocurrido en el mercado de los sanitarios entre 2004 y 2008 ha sido el marcado incremento de la demanda, resultado de la recuperación económica y su posterior expansión. Uno de los efectos de este crecimiento en la demanda fue el aumento de la capacidad instalada de FERRUM y del resto de los productores nacionales. Este incremento en el nivel de actividad en la construcción registrado durante el período investigado se ve corroborado por los ciertos indicadores, como ser el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) que elabora el INDEC, el número de permisos de construcción y el número de escrituras, los que muestran una tendencia creciente en los años analizados³⁸.

Sin perjuicio de ello, FERRUM informó que no ha habido cambios en la composición física (cerámica vitrificada), de calidad o de prestaciones respecto del producto objeto de revisión como tampoco de los sanitarios importados del resto de los orígenes ni del producto nacional similar. Asimismo, la solicitante informó que no ha variado el mix de líneas o modelos de artículos sanitarios de cerámica de su producción durante el período 2004-2008, más allá de los lanzamientos de productos que implica la renovación "normal" que exige el mercado, hecho que, a criterio de FERRUM, no ha alterado la composición básica de la estructura de la oferta.

La exportadora brasileña DURATEX informó que, a partir de 2004, ha variado el mix de líneas/modelos de artículos sanitarios que exporta a Argentina, manifestando que las líneas exportadas han crecido con el objetivo de brindar a los clientes de Argentina una mayor variedad de productos, con un diseño más moderno y actualizado. Asimismo, la citada firma informó que no se han producido cambios en el proceso productivo desde 2004 al presente.

Por otra parte, en el referido contexto de crecimiento general se produjeron cambios en las redes de distribución³⁹, destacándose la incorporación de la cadena de supermercados de la construcción SODIMAC⁴⁰, que compete con la cadena EASY. De acuerdo a la información obrante en las presentes actuaciones, la importancia a futuro de esta nueva cadena radica en el hecho de que en su país de origen (Chile), tiene una mayor participación en el negocio que EASY, lo que permite suponer una dinámica competitiva muy activa en este segmento a futuro.

Respecto de los cambios registrados en el mercado de artículos sanitarios de Argentina a partir de la aplicación de los derechos antidumping, METZEN Y SENA señaló la falta de competencia, los aumentos de precios, el desabastecimiento de productos de la línea económica y la aparición de las importaciones de otros orígenes, principalmente de China. Dentro de estas últimas, METZEN Y SENA destacó las importaciones realizadas por FERRUM, que el propio productor nacional justificó "ante las dificultades para seguir el ritmo de la elevada demanda interna y las dificultades para aumentar la producción".

cuenta con 700 empleados en "situación de seguro de paro".

³⁸ Para mayor detalle en la sección Mercado del Informe Técnico se presentan los gráficos con los mencionados indicadores.

³⁹ Tales como cambios de propiedad de algunas empresas, cierres, aperturas y fusiones.

⁴⁰ Se trata de una empresa de capitales chilenos

(Fuente: <http://www.sodimac.com.ar/institucional.asp?seccion=historia>, fecha de consulta: 14/07/09).



Si bien excede al período analizado, cabe destacar que, tanto para FERRUM como para la exportadora DURATEX debe considerarse el impacto de la crisis internacional ocurrida a inicios de 2009. En este contexto, a criterio de la solicitante algunos sectores industriales⁴¹ de Argentina encuentran dificultades para mantener el nivel de actividad de mediados de 2008, transmitiendo esta debilidad, en mayor o menor medida, al conjunto de las actividades productivas entre las que, la industria de la construcción, no es una excepción. Así, en el caso de la fabricación de artefactos sanitarios, los cuales están destinados a integrarse en las construcciones en su etapa de terminación⁴², la reducción de la demanda se ha manifestado algo después que en otras ramas de la producción de materiales gruesos de construcción, cuya utilización se concentra en el inicio de las obras. Por lo tanto, FERRUM manifestó que en estas circunstancias de crisis que caracterizan al momento presente, *“eliminar los derechos antidumping al Uruguay solamente o a ambos Uruguay y Brasil se revelaría aún más dañino para la industria nacional que lo que hubiese sido la no imposición de esos derechos en 2005 cuando la dinámica interna hacía crecer el mercado de la construcción en forma vigorosa”*.

Adicionalmente, FERRUM señaló que en el presente escenario internacional negativo para los principales mercados de exportación de sanitarios de Brasil y Uruguay, estos países buscarán colocar sus crecientes excedentes en aquellos mercados cercanos (debido a la elevada incidencia del flete en estos productos) y que al mismo tiempo tengan bajos o nulos derechos de importación, como es el caso de la Argentina, donde no tributan derechos de importación por tratarse de países miembros del MERCOSUR. Por consiguiente, FERRUM señaló que, en caso de una eventual supresión de los derechos antidumping, se produciría un incremento en las importaciones a precios de dumping, estimando que, como ocurrió en el pasado, el consumo estará concentrado en los artículos de la línea económica, más aún cuando la penetración se haría en un mercado recesivo que busca más el precio que la sofisticación de mayor valor.

Por su parte, DURATEX manifestó que, en caso de una eventual supresión de los derechos antidumping, *“...si los productos brasileiros volvieran a adquirir la participación que anteriormente tenían en el mercado argentino, no podría aseverarse que como efecto de esta participación, la producción argentina se encontraría en riesgo; básicamente porque la capacidad productiva de Brasil está casi a tope”*.

La exportadora METZEN Y SENA manifestó que, con posterioridad a la imposición de los derechos antidumping, la estrategia de su firma hacia el mercado argentino fue la de *“brindar reposición de los juegos de sanitarios”* con algunos clientes, para lo que debió *“asumir el porcentaje de la medida impuesta”* y mantuvo *“sólo una participación simbólica inferior al 0,30% del mercado aparente”*.

En caso de una eventual supresión de los derechos antidumping para Uruguay, METZEN Y SENA señaló que su intención es *“retomar cierta actividad en Argentina”* para la atención de los clientes que lo han acompañado durante más de 30 años y que actualmente enfrentan problemas de abastecimiento⁴³, sin que ello implique

⁴¹ FERRUM se refirió en particular a la rama metalmecánica y automotor.

⁴² También se integran en la etapa de terminación las griferías, los pisos, los revestimientos y las pinturas, entre otros.

⁴³ METZEN Y SENA manifestó que en el mercado argentino existe una demora de dos meses en la entrega



un daño a la industria nacional, debido a la reducida participación que podría obtener su empresa dentro del consumo aparente argentino.

3.2 Mercado Internacional.

Dadas las características del producto analizado (bajo precio unitario y elevado índice de rotura), se podría decir que los artículos sanitarios de cerámica tienen una barrera natural al comercio internacional, que se ve reflejada en la distribución por origen de las importaciones. Este fenómeno se hace más evidente al observar las importaciones originarias de países miembros del MERCOSUR que, adicionalmente, se ven beneficiadas por la inexistencia de aranceles. Sin embargo, METZEN Y SEÑA señaló como *“un factor de desequilibrio y preocupación para las industrias de la región”*, la aparición en el mercado de productos originarios de China a precios muy competitivos, favorecidos por la caída en los valores de los fletes marítimos registrados en los últimos meses por efecto de la crisis financiera internacional.

De acuerdo a información obtenida vía Internet⁴⁴, el principal productor mundial de sanitarios es la firma de origen norteamericano AMERICAN STANDARD que tiene presencia en más de 40 países y comercializa sus productos bajo las marcas “American Standard” e “Ideal Standard”.

Respecto del mercado internacional, la peticionante señaló que la concentración industrial del sector es intermedia: normalmente pocas compañías abastecen a cada uno de los distintos países, habiéndose desarrollado, tanto en Europa como en los Estados Unidos, grupos de empresas transnacionales en el sector, con operaciones industriales y comerciales en varios países y regiones. Una de las empresas destacadas a nivel internacional es ROCA, originaria de España, con una alta participación en Europa al controlar otras empresas (LAUFEN entre ellas), intereses en países orientales asiáticos y control de la ex CAPEA (ROCA ARGENTINA), y del GRUPO LAUFEN ROCA EN BRASIL en Brasil, en donde tienen más del 50 % del mercado.

Por otra parte, FERRUM consideró que deben tomarse en cuenta los efectos de la crisis internacional de principios de 2009. En este contexto, la solicitante señaló que, según información periodística de público conocimiento, la actividad de la construcción en los EE.UU. se encuentra en una de las más graves crisis en los últimos 40 años, hecho que repercute en el nivel de exportaciones de sanitarios brasileños a ese país. Asimismo, la situación de la industria de la construcción europea también ha sufrido las consecuencias de la crisis internacional, en particular en España, en donde se ha producido una drástica caída de los valores de las propiedades vendidas con hipotecas, lo que prácticamente ha paralizado el inicio de nuevas obras de significación.

Al respecto, FERRUM presentó información sobre exportaciones brasileñas de fuente MERCOSUR ON LINE de la que surge que, de un total de 3.186.633 unidades de sanitarios exportadas en 2007, Brasil pasó a exportar 1.309.266 unidades en 2008, mientras que las exportaciones con destino a EE.UU. pasaron de 1.363.392 en 2007 a 255.064 en 2008 y las exportaciones con destino a España cayeron de 833.831 unidades en 2007 a 160.775 unidades en 2008, de lo que surge que el 95% de la caída de las

de productos de producción nacional.

⁴⁴ Página web: www.americanstandard.com



exportaciones brasileñas de sanitarios se explica por el descenso de las exportaciones a EE.UU. y España.⁴⁵

En el mismo sentido, la exportadora DURATEX consideró que existe una expectativa de fuerte caída de la demanda de los sanitarios, la que podría ser parcialmente compensada por las políticas anunciadas por distintos países desarrollados para sostener la demanda de estos bienes y la vigorización de la inversión pública y asimismo, se prevé que se produzca un cierto proceso de desorganización de la oferta mundial⁴⁶ de estos bienes como producto de la crisis financiera que, probablemente, ya ha alcanzado o alcanzará a las empresas del sector.

En este sentido la Comisión a analizado algunos de los indicadores de la evolución del sector de la construcción en EE.UU. y España, en los mismos se observa que los volúmenes de inversión destinada a la construcción privada en los EE.UU. registraron caídas del 6% y 11% en 2007 y 2008, respectivamente, alcanzando en 2008 niveles similares a los registrados en el año 2004 y una caída del 19% en el período enero-septiembre de 2009. En tanto, la construcción pública creció en todos los años del período analizado, aunque a tasas más bajas en el año 2008 y el período enero-septiembre de 2009 en comparación con el trienio 2005-2007. Por su parte, la construcción total registró variaciones de igual sentido aunque inferior magnitud que la construcción privada por lo que el estado podría haber aplicado políticas contracíclicas moderando la suba y disminuyendo la caída en la actividad económica⁴⁷.

Respecto a la evolución de la actividad de la construcción en España, se dispuso de información actualizada únicamente del indicador del volumen de negocios. Éste indicador registró caídas del 12,2% en 2008 y 21,5% en 2009 y de acuerdo a previsiones del gobierno español, el sector de la construcción caerá hasta 2 puntos porcentuales durante 2010. Aún peor será el comportamiento de la construcción privada que para 2010 se estima un descenso del 14,8% respecto al año anterior⁴⁸.

Por su parte, METZEN Y SENA señaló que, a pesar de la crisis, el mercado mundial de los artículos sanitarios de *cerámica* "se mantendrá activo y con una demanda importante y estable".

Con respecto al mercado brasileño, FERRUM señaló que "...Roca y Deca concentran alrededor del 70% del mercado y el otro 30% está abastecido por varias empresas, entre las que merecen destacarse Hervy, Icasa, Fiori y otras. Estas empresas están activamente presentes en los mercados limítrofes de Chile, Bolivia, Paraguay y Uruguay, vendiendo a precios aún más bajos que las marcas principales de Roca y Deca".

⁴⁵ De acuerdo a la información que surge de la página WEB del Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior del Brasil, las exportaciones Brasileñas de sanitarios analizadas en valores (U\$S FOB) y volúmenes (Kg.) registraron caídas similares a las detalladas por la peticionante durante el período 2007-2008 (consulta de fecha 27/07/09).

⁴⁶ DURATEX informó que el mercado mundial es de oferta relativamente atomizada, con acceso libre a la tecnología y activos fijos de producción, de allí que los procesos productivos tengan bastante similitud entre los distintos oferentes.

⁴⁷ Fuente: estadísticas del U.S. Census bureau (<http://www.census.gov>).

⁴⁸ Fuente: páginas web <http://www.diariovasco.com/20080726/economia/inversion-construccion-caera-espana-20080726.html>, <http://www.diariocritico.com/2008/Diciembre/economia/mercado-inmobiliario/118199/construccion-vivienda.html> y <http://www.euroconstruct.org/pressinfo/pressinfo.php>



DURATEX informó que luego de un proceso de estancamiento relativo de la capacidad instalada y la producción nacional de artículos sanitarios durante 2004 y 2005, la recuperación económica de Brasil durante el trienio 2006-2008, apoyada centralmente en el consumo y la inversión, favoreció a la expansión de la oferta, con una utilización de la capacidad instalada de la rama de producción casi constante. Así, las exportaciones brasileñas, que se ubicaron en el entorno del 20-25% de la capacidad instalada en el lapso 2004-2006, tuvieron un importante descenso a partir del año 2007 por efecto de la revaluación de la moneda nacional con relación al dólar de EEUU y en el caso del destino Argentina, como consecuencia de las medidas antidumping vigentes. Asimismo, la aludida revaluación del real determinó un encarecimiento de los insumos del proceso productivo.

Otro cambio acontecido en el mercado brasileño de sanitarios fueron las modificaciones de las normas ABNT, las que obligaron a los productores brasileños a ejecutar adecuaciones en los productos y consiguientemente, en el proceso productivo y el instrumental⁴⁹.

En lo que hace a la situación particular de la firma exportadora DURATEX, ésta ha incrementado su capacidad instalada⁵⁰ de 270.000 piezas por mes a 345.000 y ha adquirido las firmas IDEAL ESTANDAR DO BRASIL LTDA. y CERAMICA MONTE CARLO S.A.⁵¹, adquisiciones que han redundado en un aumento de capacidad de producción de 270.000 unidades. En síntesis, la capacidad de producción de la empresa alcanzaría a las 615.000 unidades por mes lo que implica una capacidad anual de 7.380.000 unidades.

De la información presentada para Brasil se observa un aumento en la capacidad de producción similar al aumento registrado en la producción (alrededor de 4,5 millones de unidades entre las puntas del período investigado) y una marcada caída en el coeficiente de exportaciones totales durante 2007 y 2008.

Según DURATEX "...la producción de Brasil no se encuentra ociosa, sino que sus productos fueron debidamente vendidos tanto en el mercado interno como exportados a terceros países y no se generó una caída de la producción como resultante de la instalación de los derechos anti dumping".

Por otra parte según consta en el Informe Técnico, el coeficiente de exportaciones de la industria uruguaya fue siempre superior al de Brasil y experimentó una fuerte caída a partir de la imposición de los derechos antidumping para estos productos en el mes de diciembre de 2005, mientras que en el caso de Brasil el efecto de la medida antidumping habría sido inferior debido su menor dependencia del mercado argentino. Por otro lado, en 2008 se observan caídas cercanas al 30% en la producción y exportaciones de la industria uruguaya.

⁴⁹ Las citadas modificaciones han sido: a) pasaje mínimo interno del sifón de 38 a 40 mm. y b) distancia mínima entre los agujeros de fijación de las bachas sanitarias, de 110 a 125 mm. Asimismo, cabe señalar que las normas NBR 15097- Requisitos y métodos de ensayo, NBR 15098 – Procedimiento para la instalación, y NBR 15099 – Dimensiones standard, están en proceso de revisión.

⁵⁰ A tal efecto se han realizado inversiones por R\$ 59.500.000.

⁵¹ Estas empresas fueron adquiridas en R\$ 60.000.000 cada una.



Con respecto a los cambios ocurridos en el mercado de los artículos sanitarios de cerámica de Uruguay, METZEN Y SENA manifestó que se registró un aumento generalizado de precios y costos, afectados por la falta de suministro de gas natural por largos períodos, lo que obligó a adquirir fuentes alternativas de energía a mayor precio. Asimismo señalaron que con posterioridad a la aplicación de los derechos antidumping en Argentina, la empresa *"diversificó sus mercados de exportación, logrando crecimiento en los mercados chileno, venezolano y mexicano"*. En cuanto al desarrollo futuro del mercado uruguayo manifestaron que, *"tiene como objetivo fortalecer y ampliar su participación dentro del mercado uruguayo para hacer frente a la amenaza de las importaciones de la región"*.

Por su parte, FERRUM manifestó que el mercado de artículos sanitarios de Uruguay ha registrado *"...un cierto acompañamiento al ciclo de Argentina"*, por lo que las perspectivas no son positivas en el corto ni mediano plazo. Adicionalmente, FERRUM señaló que los mercados de los países a los que se dirigen actualmente las exportaciones uruguayas de sanitarios (Chile, Argentina y Bolivia) se encuentran afectados negativamente por la crisis financiera internacional.

De acuerdo a información obtenida de fuente COMTRADE, los cinco principales países importadores a nivel internacional de sanitarios en el último año completo del período analizado (2008) fueron Estados Unidos (23%), Reino Unido (8%), Francia (7%), Alemania (6%) y Canadá (4%) que juntos alcanzaron a cerca de la mitad de las importaciones mundiales de sanitarios realizadas ese año⁵².

En lo relativo a las exportaciones mundiales se destaca China, concentrando más del 20% de las exportaciones de sanitarios realizadas en 2008. Le siguen en orden de importancia Alemania, Italia y México -con participaciones individuales cercanas al 10%- y finalmente Turquía con el 4%.

VII. CONDICIÓN DE LA RAMA DE PRODUCCIÓN NACIONAL.

La Comisión analizará la condición de la rama de producción nacional con la finalidad de determinar, en el ámbito de su competencia, la necesidad o no de continuidad de la medida aplicada, tomando en consideración los factores e índices previstos en el artículo 3, párrafos 4 y 5 del Acuerdo Antidumping⁵³.

En el sentido indicado, la Comisión -como ya se mencionara- consideró el período que comprende los años completos 2006, 2007 y 2008, y a título sólo referencial, la información correspondiente a los años 2004 y 2005, a efectos de analizar el impacto de las medidas aplicadas así como los posibles cambios de circunstancias o situaciones en la rama de la producción nacional y del mercado del producto similar.

⁵² Es importante mencionar que los valores presentados en la Sección de Mercado del Informe Técnico - Tabla Nº V.4.1 y V.4.2- abarcan más productos que los considerados en la presente revisión, debido a que la información extraída de la base COMTRADE corresponde al total de la partida 6910 (Fregaderos -piletas de lavar-, lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros, cisternas -depósitos de agua- para inodoros, urinarios y aparatos fijos similares, de cerámica, para usos sanitarios).

⁵³ No obstante, esta evaluación se lleva a cabo teniendo en cuenta el estándar general aplicable a las revisiones por extinción, de conformidad con el párrafo 3 del artículo 11 del Acuerdo Antidumping.



1. La producción de sanitarios de FERRUM fue de alrededor de 1,8 millones de unidades en 2006, aumentó 4% en 2007, y 7% en 2008, llegando a alrededor de 2 millones de unidades al final del período analizado. Al observar la producción nacional de sanitarios también se observan aumentos durante todo el período, pero de diferente magnitud (13% en 2007 y 4% en 2008). Así, mientras que en 2006 la producción total nacional era de 2,8 millones de unidades, en 2008 fue de casi 3,3 millones de unidades. Si analizamos la producción de FERRUM en relación a la evolución del Índice de Volumen Físico de Producción Industrial (IVF) "Nivel General" y al índice sectorial "fabricación de otros productos minerales no metálicos" se verifican caídas en 2007 y aumentos en 2008.
2. Las ventas al mercado interno de FERRUM se incrementaron en alrededor de un 13% en el año 2007, y al año siguiente las mismas disminuyeron un 3%, pasando de aproximadamente 1,7 millones de unidades en 2006 a algo menos de 1,9 millones de unidades en 2008. Los ingresos medios mostraron una tendencia creciente durante todo el período analizado.
3. Las existencias que en 2006 fueron de alrededor de 314 mil unidades, en 2007 se redujeron un 38%, con algo menos de 196 mil unidades, mientras que en 2008 se incrementaron un 34%, alcanzando casi las 263 mil unidades. La relación existencias/ventas se ubicó en 2,2 meses de venta promedio en 2006, 1,2 en 2007 y 1,7 en 2008.
4. Las exportaciones de FERRUM de artículos sanitarios de cerámica fueron de casi 110 mil unidades en 2006, cayeron 7% en 2007 y aumentaron al año siguiente para ubicarse en aproximadamente 111 mil unidades en 2008. Su coeficiente de exportación pasó de 6% en 2006 a 5% en 2007 y 2008.
5. La capacidad de producción nacional de sanitarios fue de 3,2 millones de unidades en 2006 y se incrementó durante todo el período analizado, siendo al final del mismo de 4,3 millones de unidades. El grado de utilización de dicha capacidad de producción se situó entre un 88% en 2006 y se redujo al 76% en 2008. Por su parte la capacidad de producción de FERRUM fue 2 millones de unidades en 2006 y aumentó a 2,6 millones de unidades en 2007 y 2008 con un grado de utilización de dicha capacidad de un 92% en 2006, de un 74% en 2007 y de un 78% en 2008. Cabe señalar que, junto con la incorporación del horno⁵⁴ de la citada firma, más las obras civiles e instalaciones necesarias para hacer operativo el incremento de capacidad implicaron inversiones de \$ 15,8 millones en el ejercicio cerrado al 30/06/07, \$ 13,9 millones en el ejercicio cerrado al 30/06/2008 y más de \$ 4 millones en el ejercicio en curso (sobre un total estimado de \$ 8 millones), totalizando en el curso de los tres últimos ejercicios una inversión del orden de los \$ 37,7 millones.
6. El nivel de empleo de FERRUM afectado al área de producción de sanitarios (que en 2004 era de 817 personas) fue de 901 personas en 2006, aumentó 20% en 2007 y 8% en 2008, con 1161 personas empleadas en el

⁵⁴ Se señala que sería la capacidad del horno el que marca la capacidad instalada en general.



área de producción. Por otra parte, el producto medio físico del empleo como indicador aproximado de productividad, pasó de 2050 unidades anuales por persona empleada en la producción en 2006, para descender hasta 1.768 unidades por empleado en 2008.

7. FERRUM suministró la estructura de costos del producto más representativo correspondiente a la línea económica de lavatorios, pedestales, bidé, inodoro y cisterna⁵⁵. En todos los casos se observa que los costos medios unitarios registraron variaciones positivas a lo largo de todo el período investigado, con incrementos que oscilaron, dependiendo el modelo y del año, entre el 14% y el 21%. Dentro de dichos costos, se observa en general una alta participación de los costos fijos y de los insumos nacionales. En cuanto a los precios de venta informados por la peticionante, éstos aumentaron durante todo el período analizado. La relación precio/costo se ubicó por debajo de la unidad durante todo el período analizado, con excepción del Bidet modelo Andina que muestra un valor por encima de la unidad durante todo el período investigado, y del inodoro del mismo modelo para los años 2006 y 2008. Sin embargo, en los períodos en los que la rentabilidad correspondiente a estos dos artefactos no fue negativa, se situó en niveles por debajo de lo que esta Comisión considera como razonable.

8. Los precios corrientes de los artículos sanitarios de cerámica de los 5 modelos representativos informados por FERRUM fueron crecientes durante todo el período analizado con incrementos que oscilaron, dependiendo del año y del modelo, entre 7% y 24%. Al analizar los precios en función de la evolución de los índices de precios a nivel general y a los sectoriales -Otros productos de minerales no metálicos y Productos de cerámica no refractaria para uso no estructural- (base 2006=100) con relación al índice de precios nivel general se aprecia cierta mejora de los precios corrientes en relación a este índice, pero al mirar los índices sectoriales se distingue que en líneas generales existe un cierto deterioro de los precios de los distintos modelos dependiendo del año y del índice que se considere.

9. La participación de las ventas al mercado interno de FERRUM de artículos sanitarios de cerámica representó entre el 58% y el 63% de su facturación total. Se han registrado incrementos en la ecuación patrimonial básica de la firma. Los activos se han incrementado en todo el período analizado. Los aumentos más significativos se han registrado en los bienes de cambio y en los bienes de uso. El pasivo de la firma se incrementó, analizando punta a punta, señalándose además que la firma posee muy pocas obligaciones a largo plazo. Se han registrado caídas en casi todos los indicadores de rentabilidad, señalándose que los mayores perjuicios se dieron en los ratios que involucran el resultado neto. La situación patrimonial es de solvencia con muy altos niveles de liquidez (en 2008 por cada peso de deuda a corto plazo la empresa tuvo \$ 2,46 para cumplir con la obligación) y bajos niveles de endeudamiento, señalándose que casi todo el pasivo se concentra en el corto

⁵⁵ La información correspondiente a los años 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008 fue verificada por los técnicos de la CNCE y consta en el Informe de Verificación respectivo (GI/GN/VERIF Nº 26/09), sin que surjan diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.



plazo.

10. Del análisis de las cuentas específicas⁵⁶ de artículos sanitarios se observa que la firma obtuvo siempre resultados positivos y la relación ventas / punto de equilibrio fue decreciente durante el período 2006-2008 (pasó de 1,46 en 2006, a 1,29 en 2007 y a 1,23 en 2008).

Por lo tanto, si bien se puede observar cierta recuperación de la industria nacional durante el período de vigencia de la medida antidumping en términos de volumen, lo que le permitió aumentar la producción y sus ventas, obteniendo resultados positivos en sus cuentas específicas, se observa que en la rentabilidad medida como la relación precio/costo no se ha logrado alcanzar niveles razonables de ganancia.

VIII. CONCLUSIONES DE LA COMISIÓN RESPECTO DEL DAÑO.

Como primer aspecto es importante señalar la lógica de estas determinaciones en el contexto del Acuerdo. Una medida antidumping puede ser impuesta por un plazo máximo de cinco años y puede ser mantenida sólo cuando existan circunstancias que lleven a la Autoridad de Aplicación a determinar que el levantamiento de la medida podría dar lugar a la continuación o repetición del daño. En consecuencia se deberá evaluar cuáles son las circunstancias que permiten concluir acerca de "...que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición del daño" (art. 11.3 del Acuerdo).⁵⁷ Es importante señalar que el art. 11.3 incluye el concepto de probabilidad, y que, de acuerdo a los antecedentes en la materia, éste hace referencia a un suceso que sea más que posible o verosímil.

Es claro que si se tratase de cualquier probabilidad, incluso baja, todas las revisiones llevarían a mantener la aplicación de los derechos. Por otra parte, si bien un cálculo de la probabilidad de un suceso es sumamente complejo (algo que el Acuerdo no exige), una aproximación razonable es evaluar la probabilidad conjunta de la serie de hechos o circunstancias que podrían implicar determinadas consecuencias.

Adicionalmente, en el marco de lo establecido en el Acuerdo, las determinaciones deben basarse en pruebas positivas y ser fundamentadas. Esto implica que a partir de las pruebas obtenidas la Autoridad deberá realizar un análisis tal que hipotéticamente en función de la información obtenida pueda arribar a resultados positivos o negativos.

Dicho esto, cabe señalar que se han presentado varios argumentos en el expediente con cuestiones relacionados a la determinación de daño; en este sentido, y conforme lo dicho en los párrafos precedentes, se destaca que la naturaleza y finalidad de la determinación de existencia de daño en una investigación antidumping es distinta a

⁵⁶ Se señala que dicha información fue verificada y consta en el Informe de Verificación respectivo (GI/GN/VERIF N° 26/09), sin que surjan diferencias con lo informado oportunamente por la empresa.

⁵⁷ En la versión original en inglés se utiliza "likely" junto a "daría a lugar", lo cual aproxima el criterio en cierta forma al art. 11.2 del Acuerdo: "...si sería probable que el daño siguiera produciéndose o volviera a producirse en caso de que el derecho fuera suprimido o modificado".



la naturaleza y finalidad de la determinación de "continuación o repetición del daño" contemplada en el artículo 11 del Acuerdo Antidumping para las Revisiones.

Como se expresara en la etapa previa a la apertura de esta revisión, los derechos antidumping aplicados a las importaciones de artículos sanitarios de cerámica originarias de Brasil y Uruguay resultaron eficaces en la medida en que a partir de la aplicación de los mismos en el mes de diciembre de 2005 se redujeron notablemente las importaciones de estos productos desde los orígenes mencionados, a la vez que la industria nacional –y la peticionante en particular- registró un aumento de su producción durante todo el período analizado. Sin embargo, la peticionante no alcanzó niveles de rentabilidad razonables en todo el lapso considerado, incluso presentó rentabilidades negativas en la mayoría de los productos representativos⁵⁸. En este contexto se puede mantener lo dicho en la etapa previa en el sentido que, si bien estos resultados no pueden atribuirse a las importaciones objeto de revisión (dada su escasa magnitud en el mercado), de todas maneras evidencian que la rama de producción nacional presenta cierta fragilidad que podría tornarla vulnerable ante la eventual eliminación de las medidas antidumping en caso ingresaran con subvaloración de precios.

En este sentido, una evaluación de recurrencia de daño adquiere gran relevancia el análisis de los precios a los que podría ingresar el producto en cuestión desde los orígenes investigados, principalmente cuando, como en este caso, tras la aplicación de medidas las importaciones objeto de derechos pasaron a tener escasa presencia en el mercado. Dicho análisis permite evaluar tanto el posible interés de las empresas ubicadas en los orígenes investigados de retomar las ventas a la Argentina como también las condiciones objetivas de su posibilidad de ingresar al mercado doméstico y el impacto que las mismas podrían tener sobre la rama de producción nacional.

Debe tenerse en cuenta que los juegos de sanitarios son la forma de comercialización más habitual del producto investigado, mientras que la compra de piezas individuales obedece, generalmente, a razones de reposición. En atención a ello, las comparaciones de precios consideradas tendrán en cuenta los juegos de 4 piezas de sanitarios. Asimismo y dado que los valores a los que efectivamente se importó en la Argentina desde los orígenes investigados pueden estar distorsionados por la aplicación de la medida, a los efectos de realizar una comparación que pueda estar más ajustada con el posible precio al que podrían ingresar las importaciones provenientes de los orígenes objeto de revisión en caso de que no se extendiera la medida antidumping, esta Comisión consideró como más adecuado analizar la comparación de precios realizada a partir de las exportaciones de los orígenes objeto de medida hacia terceros mercados⁵⁹.

Asimismo, y toda vez que se ha observado un severo problema de rentabilidad de la peticionante, resulta apropiado tomar las comparaciones de precios que consideran como precio nacional al reconstruido a partir de los costos de producción de FERRUM, adicionándoles un margen de rentabilidad razonable. Teniendo en cuenta lo dicho, al analizar las comparaciones de precios de los juegos de sanitarios del precio reconstruido de FERRUM con los precios nacionalizados de las exportaciones de Brasil

⁵⁸ Se recuerda que las estructuras de costos de la firma FERRUM fueron verificadas.

⁵⁹ Cabe señalar como ya se mencionara que dichos destinos fueron identificados por los propios exportadores como los principales.



hacia los terceros mercados informados, se encontró la existencia de subvaloración (cuando el tercer mercado es Paraguay) y de precios prácticamente semejantes (en el caso del precio de exportaciones a Bolivia). Por su lado, al considerar los mismos precios nacionales con los precios nacionalizados de las exportaciones de Uruguay hacia el mercado de Chile, se observaron subvaloraciones, para ambas líneas de productos consideradas.

En función de ello, y dadas las subvaloraciones registradas, en esta etapa final del examen puede sostenerse que estas importaciones tendrían la capacidad de provocar la baja de los precios nacionales, disminuyendo aún más la rentabilidad de la rama de producción nacional que durante todo el período analizado fue mayoritariamente negativa. Así, se observa que las relaciones precio/costo de los cinco productos representativos se encuentran muy deterioradas, y aunque en algunos casos se ubicaron por encima de la unidad nunca lograron niveles razonables de rentabilidad durante todos los años analizados. Dado que en la mayoría de los modelos representativos considerados la peticionante ni siquiera alcanzó a cubrir los costos -o, cuando lo hizo, su rentabilidad no alcanzó niveles que esta Comisión considera como razonables-, ello muestra la alta vulnerabilidad de la industria nacional frente a importaciones que puedan ingresar a precios menores a los nacionales.

Considerando que en una revisión se requiere de un análisis prospectivo, y teniendo en cuenta el drástico cambio de escenario internacional ocurrido desde finales de 2008, es necesario evaluar los acontecimientos acaecidos con posterioridad a dicho período y sus posibles implicancias actuales y futuras en lo atinente a esta investigación.

Tanto la peticionante como la firma exportadora DURATEX han reconocido que la crisis internacional ha afectado el nivel de actividad del sector de la construcción, afectando de esta forma los principales mercados de exportación de sanitarios de los orígenes investigados.

Así, esta Comisión constató que las exportaciones brasileñas cayeron fuertemente entre 2007-2008 y que dicho descenso se explica en un 95% por las exportaciones realizadas a EE.UU y España. Asimismo se pudo corroborar que el nivel de actividad total (privada y pública) de EE.UU ha descendido constantemente a partir de 2007. Por su parte la evolución de la construcción en España registro caídas mayores al 12% entre 2008 y 2009 y según el gobierno español el sector de la construcción caerá aún más en 2010.

Con respecto al mercado uruguayo, según la firma METZEN Y SENA, luego de la aplicación de los derechos antidumping reorientó sus exportaciones a mercados como ser el chileno, venezolano y mexicano; señaló asimismo que tiene como objetivo fortalecer el mercado interno uruguayo dado la existencia de importantes proyectos inmobiliarios en el país.

En relación a las exportaciones uruguayas, FERRUM manifestó que las mismas también se encuentran afectadas por la crisis internacional, y en este sentido aportó información sobre las exportaciones de Uruguay a Chile en la que se registró una caída en 2008, sumado a la retracción del mercado de la construcción según la Cámara Chilena de la Construcción.



Otro aspecto que resulta importante analizar en las revisiones es la capacidad instalada de los orígenes investigados como también su capacidad exportadora.

En cuanto a Brasil, si bien su capacidad instalada aumentó, también lo hizo el grado de utilización de la misma, llegando a niveles superiores al 87% en 2008. Por otro lado, se observa una marcada disminución del volumen exportado, con un coeficiente de exportación que cae del 24% en 2006 al 16% en 2007 y al 6% en 2008.

En cuanto a Uruguay, para este origen el mercado externo constituyó el principal destino de su producción con anterioridad al período de la aplicación de la medida. En base a información suministrada por FERRUM, se observa que a pesar de ser un productor de artículos sanitarios menos significativo comparado con el otro origen revisado, de las 360 mil unidades producidas por este país en 2005, se exportaron más del 60%. Por su parte, la capacidad instalada se mantuvo constante durante todo el lapso revisado, disminuyendo su grado de utilización con un valor de aproximadamente 42% en 2008.

De lo expuesto surge que Brasil cuenta con una importante capacidad de producción, mientras que Uruguay, si bien tiene una capacidad de producción menor, cuenta con un elevado nivel de ociosidad. Teniendo en cuenta que por la crisis internacional las exportaciones brasileñas y uruguayas disminuyeron significativamente, es dable pensar que este escenario tuvo repercusiones negativas en el grado de utilización de la capacidad productiva, a lo que se suma como efecto la debilitación de la demanda interna en sus respectivos mercados.

Si bien es cierto que la crisis ha disminuido en intensidad y que en varios países se han implementado políticas anticíclicas, es claro que en el futuro inminente las consecuencias de la crisis seguirán manifestándose en los principales mercados y que la reversión de este escenario será paulatina.

En este contexto, y considerando los precios de sus exportaciones a terceros países, resulta probable que dichos países reorienten sus exportaciones hacia la Argentina.

Es decir, analizando la evolución de la producción, ventas, capacidad instalada y rentabilidad de la rama de producción nacional, se observa que las medidas antidumping vigentes objeto de esta revisión fueron en cierto modo eficaces para la recuperación de la industria, en un contexto en el que las importaciones desde Brasil y Uruguay fueron decreciente pero se mantuvieron presentes durante todo el período revisado.

No obstante ello, dadas las características del mercado analizadas extensamente en esta acta, puede concluirse que, ante la supresión de la medida, existe la probabilidad de que reingresen importaciones desde los orígenes objeto de medida, en cantidades y precios que incidirían negativamente en la rama de producción nacional, recreándose las condiciones de daño determinadas en la investigación original.

En otro orden de ideas, la firma METZEN Y SENA sostuvo que habría operado un cambio en las circunstancias tenidas en cuenta al momento de la aplicación



de la medida antidumping, que se observan en la economía nacional, y en la evolución de la firma FERRUM, así como cambios acontecidos en el mercado uruguayo que lo llevan a concluir que ésta no resulta actualmente necesaria. Sin embargo, del análisis realizado puede concluirse que, de acuerdo a los precios de exportación tanto de Uruguay como de Brasil a sus principales mercados, y teniendo en consideración la situación de vulnerabilidad de la rama de producción nacional debido a sus muy bajos niveles de rentabilidad, puede concluirse que resulta probable que en caso de no extenderse la vigencia de la medida antidumping impuesta por Resolución Nº 21/2005 se recreen las condiciones de daño oportunamente determinadas.

En atención a todo lo expuesto esta Comisión considera que, desde una perspectiva de análisis de probabilidad de recreación del daño, existen en el expediente pruebas suficientes que avalan el pedido de la rama de producción nacional de mantener vigentes los derechos antidumping.

IX. CONCLUSIONES DE LA COMISIÓN SOBRE LA RELACIÓN DE CAUSALIDAD.

Atento que a la fecha de la presente determinación final de daño, se ha recibido la correspondiente determinación final de dumping, la Comisión, con la finalidad de otorgar celeridad al procedimiento y por razones de economía procesal, procederá a continuación a expedirse sobre la relación causal conforme lo establece la normativa vigente.

En tal sentido es pertinente la aplicación por parte de la Comisión de lo establecido en el artículo 3, párrafo 5 del Acuerdo antidumping el que, en lo pertinente, expresa que *"habrá de demostrarse que, por los efectos del dumping..., las importaciones objeto de dumping causan daño en el sentido del presente Acuerdo. 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. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping..."*.

Asimismo el Decreto Nº 1326/98, en su cuarto párrafo del Art. 30, encomienda a la Comisión la elaboración de un informe de relación de causalidad que tome en consideración las conclusiones arribadas por la CNCE y por la SSPyGC respecto de la determinación final de recurrencia o repetición de daño causado por las importaciones examinadas y de la determinación final de dumping, respectivamente.

Las conclusiones sobre la probabilidad de recurrencia de daño causado por las importaciones han sido expuestas en las secciones anteriores.

En el Informe Final elaborado por la Dirección de Competencia Desleal se concluyó que *"...En cuanto a la posibilidad de recurrencia del dumping, el análisis de los elementos de prueba relevados en el expediente permite concluir que existe la probabilidad de que ello suceda en caso de que la medida fuera levantada"*.



En dicho Informe se calcularon los siguientes márgenes de dumping en función de las exportaciones realizadas a la República Argentina.

República Federativa del Brasil

- En el caso de la firma DURATEX se detectaron márgenes de dumping para:

Bidet:	156,56 %
Depósito o Cisterna:	112,26 %
Columna o Pedestal:	94,54 %

República Oriental del Uruguay

Los márgenes encontrados para cada uno de los componentes de los artículos sanitarios es de:

Inodoro:	144,19 %
Depósitos o Cisternas:	105,94 %
Lavatorios:	218,81 %
Columnas o Pedestales:	230,68 %
Bidets:	189,29 %

Asimismo, y atento a que el precio de exportación señalado anteriormente podría encontrarse afectado por la medida aplicada, en el referido informe se calcularon márgenes de dumping teniendo en cuenta las exportaciones de Uruguay y de Brasil a terceros mercados, habiéndose arribado a los siguientes resultados:

República Oriental del Uruguay

Artículos sanitarios de cerámica 113,76 %
(bidet, columna, cisterna, lavatorio e inodoros)

República Federativa de Brasil

Artículos sanitarios de cerámica 25,18 %
(bidet, columna, cisterna, lavatorio e inodoros)

Teniendo en cuenta los márgenes de dumping calculados, y las conclusiones a las que arribara esta Comisión, se concluye que están dadas las condiciones de causalidad requeridas para mantener la medida antidumping sujeta a revisión.

X. DECISIONES DE LA CNCE.

Por lo expuesto, los señores Directores presentes, votan lo siguiente:

1º.- Disponer la inclusión del informe GI/GN/ITDFR N° 01/10 en el Expediente CNCE N° 27/08.



2º.- La Comisión, por unanimidad, concluye que desde el punto de vista de su competencia, se encuentran reunidas las condiciones para determinar que, en ausencia de las medidas para operaciones de exportación hacia la REPUBLICA ARGENTINA de "artículos sanitarios de cerámica: inodoros, depósitos o cisternas, lavatorios, columnas (pedestales) y bidés", originarios de Brasil y de Uruguay resulta probable la recreación del daño sobre la rama de producción nacional. Asimismo, y toda vez que subsisten las causas que dieran origen al daño por las importaciones objeto de medidas desde estos orígenes y que respecto de las mismas la Subsecretaría de Política y Gestión Comercial determinó la existencia de probable recurrencia del dumping, están dadas las condiciones de causalidad requeridas por la normativa vigente.

3º.- Remitir las presentes conclusiones a la SECRETARÍA DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Siendo las 16,00 horas, el Sr. Presidente levanta la sesión.

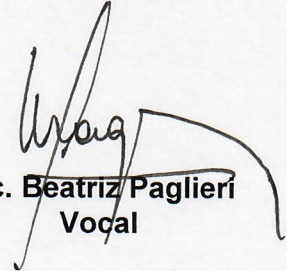
La presente consta de 35 (treinta y cinco) fojas.



Lic. Ramiro L. Bertoni
Vocal



Lic. Alejandro Barrios
Presidente



Lic. Beatriz Paglieri
Vocal



Lic. Hernan J. Soltz
Vocal



Lic. Carlos Bozzalla
Vocal