

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de policloruro de vinilo, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

RESOLUCION FINAL DEL EXAMEN PARA DETERMINAR LAS CONSECUENCIAS DE LA SUPRESION DE LAS CUOTAS COMPENSATORIAS DEFINITIVAS IMPUESTAS A LAS IMPORTACIONES DE POLICLORURO DE VINILO, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 3904.10.03 DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Vistos para resolver el expediente administrativo E.C. 16/00, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución teniendo en cuenta los siguientes:

RESULTANDOS

Resolución definitiva

1. El 14 de agosto de 1995, la ahora Secretaría de Economía publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la Resolución definitiva del procedimiento de investigación antidumping sobre las importaciones de policloruro de vinilo, en lo sucesivo PVC, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.99 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en lo sucesivo TIGI, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Monto de la cuota compensatoria

2. En la Resolución a que se refiere el punto anterior, la Secretaría determinó que las importaciones de PVC, originarias de los Estados Unidos de América, están sujetas al pago de las cuotas compensatorias en los siguientes términos:

- A. A las importaciones procedentes de Vista Chemical, Co., 12.5 por ciento.
- B. A las importaciones procedentes de Shintech, Inc., 18.9 por ciento.
- C. A las importaciones procedentes de Occidental Chemical, Co., 34.6 por ciento, y
- D. Para las importaciones procedentes de las demás exportadoras de los Estados Unidos de América, 34.6 por ciento.

Aviso sobre la eliminación de cuotas compensatorias

3. El 29 de febrero de 2000 se publicó en el DOF el Aviso sobre la Eliminación de Cuotas Compensatorias a través del cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho Aviso, se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señala en el mismo, salvo que el productor nacional interesado solicitara un examen para determinar si de eliminarse la cuota compensatoria definitiva se repetiría o continuaría el dumping y el daño, debidamente fundado y motivado, conforme a la legislación en la materia, con una antelación prudencial a la fecha mencionada, o que esta Secretaría lo iniciara de oficio. Dentro del listado de referencia se incluyó el PVC.

Presentación de la solicitud

4. El 29 de junio de 2000, Polímeros de México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Polímeros de México, Policyd, S.A. de C.V., en lo sucesivo Policyd, y Grupo Primex, S.A. de C.V., en lo sucesivo Grupo Primex, solicitaron con la antelación prudencial señalada el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de PVC, originarias de Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Aviso sobre la presentación de la solicitud de examen de cuotas compensatorias

5. El 1 de agosto de 2000 se publicó en el DOF el Aviso sobre la presentación de las solicitudes de examen para determinar si la supresión de las cuotas compensatorias daría lugar a la continuación del dumping y del daño, entre las que se encuentra el PVC.

Solicitantes

6. Polímeros de México, Policyd y Grupo Primex están legalmente constituidas conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos y su objeto social es fabricar, comprar, adquirir, poseer, procesar, vender, distribuir materiales y cualquier clase de artículos incluyendo las resinas de vinilo, plástico y productos petroquímicos, con domicilio en calle Río Duero número 31, colonia Cuauhtémoc, código postal 06500, México, D.F.

Prevención

7. El 3 de octubre del 2000, las empresas Polímeros de México, Policyd y Grupo Primex respondieron a la prevención formulada por la Secretaría de fecha 5 de septiembre del mismo año.

Información sobre el producto

A. Descripción

8. El policloruro de vinilo es una resina termoplástica constituida por repetición de la unidad química – CH_2CHCl – comúnmente conocida con el nombre de PVC (*Polyvinyl Chloride*), generalmente se comercializa en forma de gránulos (pellets) o de un polvo blanco. Las características de proceso y el comportamiento del PVC varían de acuerdo con su peso molecular, el cual está referido a un valor K Fikenshtcher que fluctúa entre 55 y 70. La distribución del peso molecular, el tamaño de las partículas y las características de superficie de las mismas, son otras variables que se controlan durante la polimerización de la resina.

9. De acuerdo con la información proporcionada por las solicitantes, las propiedades típicas de la resina de PVC objeto de examen son el valor K, la densidad aparente en gramos por centímetro cúbico, el tamaño de partícula en porcentajes de paso a través de mallas 40 y 200, el porcentaje máximo de volátiles, ojos de pez (sic), estabilidad térmica, absorción de plastificantes en frío, monómero residual, grado de contaminación, porosidad y color.

B. Tratamiento arancelario

10. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGI, las mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 3904.10.99, se describen en la partida como “polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias”; en la subpartida como “policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias” y la fracción como “las demás”. En la fracción arancelaria referida la unidad de medida es el kilogramo.

11. Hasta el 31 de diciembre de 1995 la fracción 3904.10.01 describía a “Policloruro de vinilo (P.V.C), excepto lo comprendido en las fracciones 3904.10.02 y 03”, a partir del 1 de enero de 1996 se reclasificaron en la fracción arancelaria 3904.10.99. En virtud de lo anterior, las importaciones bajo la cobertura de la fracción 3904.10.99, fueron negociadas en los tratados suscritos hasta antes del 31 de diciembre de 1995 bajo la fracción 3904.10.01.

12. A partir del Decreto que establece la TIGI, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 18 de diciembre de 1995, las importaciones del producto clasificado en la fracción arancelaria 3904.10.99, originarias de países con los que no se tenían acuerdos comerciales se sujetaron a un arancel *ad valorem* de 10 por ciento. El 18 de enero de 2002 se publicó en el DOF la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo la LIGIE, la cual entró en vigor a partir del 1 de abril de 2002, en la que la fracción arancelaria 3904.10.03 sustituyó a la fracción arancelaria 3904.10.99 de la TIGI.

13. Conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las importaciones clasificadas en la fracción 3904.10.99 de la TIGI, originarias de Estados Unidos de América y de Canadá se sujetaron al código de desgravación “C”. Mediante dicho código, la desgravación se llevará a cabo en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, sobre una tasa arancelaria base de 10 por ciento, de tal forma que el producto quedará libre de arancel a partir del 1 de enero del año 2003.

Resolución de inicio

14. El 22 de diciembre de 2000, la Secretaría publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud de parte interesada y se declaró el inicio del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de policloruro de vinilo, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Convocatoria y notificaciones

15. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de este examen, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y a presentar los argumentos y pruebas que estimaran pertinentes, conforme a lo dispuesto en los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, y 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo el Reglamento.

16. Asimismo, con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 de su Reglamento, la autoridad instructora notificó la resolución de inicio de este examen a la solicitante, al gobierno de los Estados Unidos de América y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y sus anexos, así como del formulario oficial de examen, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Prórrogas

17. El 12 y 20 de febrero de 2001 se otorgó prórroga a la Asociación Nacional de Industrias del Plástico, A.C., en lo sucesivo ANIPAC, y a la empresa exportadora Georgia Gulf Corporation, para presentar argumentos y pruebas, misma que venció el 12 de marzo de 2001.

18. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 15 y 16 de esta Resolución compareció en tiempo y debidamente acreditada la ANIPAC, con domicilio Prolongación Martín Mendalde 1755 planta baja, colonia Acacias del Valle, Delegación Benito Juárez 03100, México, Distrito Federal.

Argumentos y Medios de Prueba

Importadoras

Asociación Nacional de Industrias del Plástico, A.C.

19. Mediante escrito de fecha 12 de marzo de 2001, la ANIPAC argumentó lo siguiente:

- A. La Secretaría carece de facultades para iniciar, tramitar y resolver un procedimiento de examen de vigencia de cuotas compensatorias, ya que ni en la LCE ni en su Reglamento ni en ninguna otra disposición se encuentra previsto dicho procedimiento.
- B. Aun reconociendo la existencia y jerarquía del Acuerdo relativo para la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, es evidente que no se trata de un acuerdo de contenido autoaplicativo y requiere necesariamente para su exacta observancia, de la existencia de la legislación ordinaria en la que se establezca puntualmente el procedimiento que deberá desahogar la autoridad investigadora para realizar el examen.
- C. En el remoto caso de que la autoridad decidiera continuar con el procedimiento en cuestión, a falta de disposiciones expresas que regulen el procedimiento de examen, la Secretaría debe aplicar las disposiciones comunes a los procedimientos contra prácticas desleales: publicación de una resolución preliminar reunión técnica de información y un periodo probatorio posterior a la resolución preliminar, y la celebración de una audiencia pública, entre otros aspectos.
- D. En los últimos cuatro años no se registraron importaciones de PVC de los Estados Unidos de América, las importaciones definitivas que registra la fracción arancelaria 3904.10.99 se refieren a materiales diferentes al producto investigado. En todo caso serían en cantidades de minimis o no significativas.
- E. La capacidad instalada libremente disponible de los Estados Unidos de América del producto sujeto a examen es de aproximadamente 10 por ciento, lo cual le permite tener una seguridad de abasto en su mercado interno y una presencia marginal en el mercado internacional, pero de ninguna manera se puede considerar que es una industria netamente exportadora por tener grandes excedentes.
- F. Los precios spot de exportación del producto sujeto examen de los Estados Unidos de América no tienen efectos negativos en los precios nacionales.
- G. Resulta inequitativo comparar la situación financiera de una rama de la industria en 1999, año en el que se registró un ciclo de precios deprimidos a nivel internacional, contra otros años en los que no existió esta situación.
- H. De mantenerse por más tiempo las cuotas compensatorias a las importaciones de Policloruro de vinilo estadounidenses, se estaría afectando el interés de las cadenas productivas de PVC y en consecuencia el interés nacional.

20. Con el propósito de acreditar lo anterior, la ANIPAC presentó lo siguiente:

- A. Copia certificada de la escritura pública número 30,885 pasada ante la fe del Notario Público número 165 en México, D.F., con la cual se acredita la existencia legal de la Asociación.
- B. Copia certificada de la escritura pública número 8301 pasada ante la fe del Notario Público número 40 en México, D.F. con el cual se acreditan las facultades del representante legal.
- C. Relación de importaciones definitivas de PVC originarias de los Estados Unidos de América, de enero a diciembre de 1999 por valor y volumen, elaborado por la ANIPAC con datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- D. Relación de precios de PVC suspensión, en dólares por tonelada, tomando como fuente la publicación Harriman Chemsult LTD para precio spot y precio doméstico en los Estados Unidos de América y del Sistema de Información Comercial de México para el precio de exportación de México a los Estados Unidos de América, y precios nacionales de enero de 1997 a diciembre de 1999 por mes, precio spot, precio doméstico, precios nacionales y precios de exportación a México.
- E. Relación de precios nacionales del PVC para los años, 1997 a 2000, de fecha 23 de febrero de 2001.
- F. Precios de compra de la resina de PVC de enero de 1998 a junio de 2000, de fecha 13 de septiembre de 2000.
- G. Relación de exportaciones totales de PVC de los Estados Unidos de América por país durante 1997, 1998 y 1999.
- H. Estadísticas de exportación del producto investigado de los Estados Unidos de América, por fracción arancelaria y país de 1997 a 1999 en millones de dólares y porcentajes de cambio de 1998 a 1999, en idioma inglés.
- I. Información relativa a los efectos de los ciclos de precios internacionales en las ventas y en la generación de recursos en Celulosa y Derivados , S.A. de C.V. en lo sucesivo CYDSA.
- J. Estadísticas de exportación totales del producto investigado de los Estados Unidos de América, fracción arancelaria y país de 1997 a 1999, en millones de dólares y porcentaje de cambio de 1998 a 1999, en idioma inglés.

Argumentos y pruebas complementarias

21. El 19 de julio de 2001 la Secretaría notificó a las partes interesadas la apertura de un segundo periodo probatorio.

Prórrogas

22. Los días 30 y 31 de julio, y 6 de agosto de 2001 las empresas Grupo Primex, Polímeros de México y la ANIPAC, solicitaron prórrogas para la presentación de argumentos y pruebas complementarias misma que venció el 20 de agosto de 2001.

Solicitantes

Polímeros de México, Policyd y Grupo Primex.

23. El 20 de agosto las anteriores personas morales manifestaron lo siguiente:

- A. La ANIPAC no tiene legitimidad para comparecer en el procedimiento de examen, toda vez que no se ha acreditado que la mayoría de sus miembros sean importadores o exportadores, en términos del artículo 6.11 del Acuerdo Antidumping.
- B. Las importaciones de PVC provenientes de los Estados Unidos de América no pueden ser consideradas insignificantes o de minimis.
- C. La ANIPAC trata de desvirtuar el peso de las exportaciones de PVC de los Estados Unidos de América, ya que considera que las mismas representan solo el 10 por ciento del total de la producción de PVC en su mercado doméstico, sin embargo, no manifiesta que ese porcentaje representa aproximadamente 3 veces el monto del consumo nacional aparente en México del producto sujeto a examen.
- D. De la comparación de los precios de exportación y domésticos de PVC en los Estados Unidos de América reportados por la publicación Harriman Chemsult, la ANIPAC debió encontrar márgenes de discriminación de precios.

- E. La información de precios nacionales presentada por la ANIPAC, no acompaña los documentos de los cuáles supuestamente obtuvo dichos precios.
 - F. Los supuestos precios de exportación de las solicitantes a los Estados Unidos de América durante el periodo investigado corresponden a otros productos diferentes al PVC sujeto a examen.
 - G. La ANIPAC, erróneamente manifiesta que los mercados de exportación se han mantenido en los últimos siete años, situación que como se acredita en la tabla 11.3 del estudio económico de las solicitantes, es imprecisa, pues muchos países a los que Estados Unidos de América dirige o dirigía sus exportaciones de PVC han impuesto cuotas compensatorias a dichas importaciones.
 - H. En el estudio económico presentado por la promovente como parte integral de su solicitud se demuestra que México es no sólo el mercado natural geográfico, sino el mercado de exportación restante principal para las empresas estadounidenses productoras de PVC.
- 24.** Para acreditar lo anterior las empresas señaladas presentaron:
- A. Estudio económico actualizado del Impacto Industrial de la Supresión de las cuotas compensatorias impuestas al PVC suspensión de origen norteamericano, elaborado por una empresa consultora de fecha 20 de agosto de 2001.
 - B. Cifras relativas al cálculo de valor normal del producto investigado durante el año 2000 y 2001, que contiene valor normal, flete y crédito, tomando como fuente el índice de precios Harriman.
 - C. Relación de precios doméstico, de exportación y spot promedio de enero de 2000 a junio de 2001, elaborado por las solicitantes con fuente en Chemical Markets Associates Inc en lo sucesivo CMAI.
 - D. Precios de exportación 2000 y 2001, tomando como fuente una lista de importaciones del producto investigado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
 - E. Cifras del cálculo del margen de discriminación de precios para 2000 y 2001 que incluye valor normal, flete, crédito y precio de exportación y crédito, que tiene como fuente la publicación Harriman, la CMAI y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
 - F. Cotización de precio de venta del producto sujeto a examen, emitida por una empresa exportadora de fecha 18 de junio de 2001.

Importadora

Asociación Nacional de Industrias del Plástico, A.C.

- 25.** El 20 de agosto de 2001 la ANIPAC manifestó lo siguiente:
- A. Si bien es cierto que en el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping se contempla la posibilidad de que las autoridades mediante un examen determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación del dumping o a la repetición del daño, no es menos cierto que dicha norma no puede servir de fundamentación legal de la autoridad para tramitar un procedimiento examen, no obstante que el Acuerdo Antidumping sea ley suprema de toda la unión.
 - B. El procedimiento de examen fue creado ad-hoc y la promovente nunca tuvo conocimiento de las normas legales del procedimiento que aplicaría en el caso concreto la autoridad investigadora.
 - C. La pretensión de las solicitantes es contraria a lo que describe el texto del artículo 67 de la LCE toda vez que las importaciones del producto investigado no están causando daño ni amenazan con causar daño a la producción nacional por no existir importaciones ni probabilidad de que haya un crecimiento de éstas.
 - D. Las importaciones definitivas que registra la fracción 3904.10.99 se refieren al producto investigado. Si las importaciones del producto investigado han sido prácticamente nulas, entonces la Secretaría de Economía no puede calcular un supuesto margen de dumping y tampoco puede acreditar que las importaciones se han mantenido constantes.
 - E. De las 27 empresas a las que se formularon requerimientos de información, sólo 3 realizaron importaciones por la fracción arancelaria 3904.10.99, y probablemente no corresponde al producto sujeto a examen.
 - F. El hecho de que el mercado mexicano sea pequeño en comparación con la capacidad libremente disponible del país exportador, no constituye un elemento fáctico, inminente y claramente previsto para afirmar que los supuestos excedentes de capacidad se vayan a destinar a México,

sobre todo cuando la capacidad instalada de México excede en más del 40 por ciento el tamaño del mercado interno.

- G. Los precios spot de exportación de los Estados Unidos de América no presionan a la baja los precios nacionales. De 1997 a 1999 los precios nacionales se mantuvieron siempre por arriba de los precios spot de exportación y, en ocasiones, hasta por encima de los precios domésticos en los Estados Unidos de América.
 - H. Si consideramos el movimiento de los precios internacionales del PVC y que la industria nacional de dicho producto destina alrededor del 35 por ciento de su producción a la exportación, resulta obvio que los resultados financieros de las empresas productoras se vea muy influido por el ciclo de precios internacionales de PVC.
 - I. No es razonable atribuir a los inexistentes precios de exportación de los Estados Unidos de América el efecto sobre la operación de las empresas, sin considerar el impacto que el ciclo de precios deprimidos en el mercado internacional tuvo en los precios internos y en los precios de exportación mexicana, como lo reconoce CYDSA en su informe a los accionistas de 1999.
26. Para acreditar lo anterior la ANIPAC presentó:
- A. Documento que contiene cifras de exportaciones de PVC en valor libre al costado del barco por país de 1997 a 1999.
 - B. Documento de la empresa Plasticompuestos, S.A. de C.V. de fecha 2 de julio de 2001, dirigida a la ANIPAC, en la cual se menciona que dicha empresa ha dejado de producir compuesto de PVC en volúmenes importantes.

Prórrogas

27. El 6 de junio de 2001, las empresas Grupo Primex, Polycyd y Polímeros de México, solicitaron prórroga para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 31 de mayo de 2001, misma que fue otorgada al 28 de junio de 2001.

28. El 22 de junio de 2001 la ANIPAC, solicitó prórroga para dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 18 de junio de 2001, misma que fue otorgada al 16 de julio de 2001.

Requerimientos de Información

Grupo Primex, Polycyd y Polímeros de México.

29. En respuesta a los requerimientos de información del 31 de mayo de 2001 estas empresas manifestaron:

- A. No realizaron importaciones del producto investigado durante el periodo sujeto a examen.
- B. No tienen la certeza de que el producto que venden a sus clientes tendrá como destino final la exportación por lo que dichas ventas se reportan como internas

30. Con el propósito de acreditar lo anterior Grupo Primex presentó:

- A. Relación de ventas internas de PVC Suspensión por volumen en toneladas y precios en dólares elaborado por Grupo Primex.
- B. Documento que contiene cifras de PVC Suspensión relativas a inventarios, costos, utilidades y gastos de 1995-1999 elaborado por Grupo Primex.

31. Con el propósito de acreditar lo anterior Polycyd presentó:

- A. Relación de importaciones definitivas de PVC de enero a diciembre de 1995 a 1997, por número y fecha de pedimento, descripción detallada del producto, proceso productivo, especificación del tipo de cloruro, país de origen, valor en frontera, arancel, cuota compensatoria, flete interno, gastos de internación, valor y volumen, elaborado por Polycyd.
- B. Copia de un pedimento de importación del producto investigado de fecha 14 de marzo de 1997.
- C. Copia de una factura de pago por concepto de servicios aduanales del 17 de marzo de 1997, sin traducción.
- D. Copia de una factura por concepto de flete marítimo del 15 de marzo de 1997.
- E. Copia de una factura de venta del producto investigado expedida por una compañía exportadora de los Estados Unidos de América de fecha 2 de mayo de 1997.

F. Cifras de exportaciones indirectas y ventas a clientes relacionados del producto investigado por pesos corrientes, tipo de cambio, dólares corrientes y kilogramos durante el primer y segundo semestre de 1995 a 1999, elaborado por Polycyd.

G. Estado de costos, ventas y utilidades del producto similar, ventas internas, PVC suspensión en miles de pesos de 1995 a 1999, elaborado por Polycyd.

32. Polímeros de México presentó lo siguiente:

A. Copia de dos facturas de venta del producto investigado del 22 de febrero y 26 de marzo de 1999 con sus pedimentos de importación de septiembre de 1998 y marzo de 1999.

B. Exportaciones de PVC de 1995 a 1999 por cliente, cantidad, monto, tipo de cambio, dólares corrientes y total en pesos y en dólares, elaborado por Polímeros de México.

C. Estado de costos, ventas y utilidades de PVC suspensión de 1995 a 1999, elaborado por Polímeros de México.

33. El 8, 24, 31 de mayo y 4 de julio de 2001 se formularon requerimientos de información a empresas no partes, mismos que fueron desahogados el 21, 22, 28, 29 de mayo y 5, 7 y 14 de junio.

Asociación Nacional de Industrias del Plástico, A.C.

34. En respuesta al requerimiento de información formulado el 18 de junio de 2001 la ANIPAC manifestó:

A. No dispone de información puntual sobre producción y mercado del PVC a nivel mundial, pues el sector industrial de sus asociados es el mercado de transformación del producto y no el mercado de la resina propiamente dicho.

B. Los principales mercados de exportación de los Estados Unidos de América se han mantenido en los últimos siete años, situación que no tendría porque modificarse, además de que los principales destinos de exportación de Estados Unidos de América han sido Canadá, República Popular China y Taiwán.

C. Los precios spot del producto investigado no necesariamente son los precios reales a los que los Estados Unidos de América exportan, dado que únicamente reflejan los precios de oportunidad pero no precios de transacciones realmente efectuadas y de eliminarse la cuota compensatoria, los precios nacionales no tendrían porque ubicarse al nivel de los precios spot y de exportación de los Estados Unidos de América.

D. En la industria petroquímica de proceso como es la del producto investigado es normal un coeficiente de utilización de la capacidad instalada de un 90 por ciento.

E. La información de precios proporcionada en la respuesta a la resolución de inicio es representativa, ahora bien este porcentaje de participación se vería incrementado si se elimina el consumo de PVC dirigido a los sectores de tubería y cable.

35. Para acreditar lo anterior la ANIPAC presentó lo siguiente:

A. Relación de exportaciones domésticas del producto investigado de los Estados Unidos de América de 1995 a abril de 2001, por país y volumen en toneladas y valor en miles de dólares, elaboradas por la ANIPAC, tomando como fuente el U.S. Department of Commerce, U.S. Treasury y U.S. International Trade Commission de los Estados Unidos de América.

B. Relación mensual de precios de venta de PVC Suspensión de enero de 2000 a junio de 2001 en dólares por tonelada, por precio spot, precios domésticos, precio monómero y precio de exportación a México, tomando como fuente la publicación World Trade Atlas.

C. Balances oferta/demanda en toneladas métricas de PVC del 6 de octubre de 1999, sin fuente y con traducción al español.

D. Copia de tres documentos expedidos por la ANIPAC del 28 de junio de 2001 que contiene los precios de compra de la resina de PVC.

E. Copia de dos documentos dirigidos a la ANIPAC, de fecha 3 y 6 de julio de 2001, relativas a precios de compra de resina de PVC.

F. Anuario Estadístico de la Industria Química Mexicana, Edición 2000, que contiene cifras de la participación en el mercado de resinas sintéticas en México.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

36. Declarada la conclusión de la investigación de mérito, el 1 de febrero de 2002 la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, con fundamento en los artículos 58 de la LCE y 83 fracción II del Reglamento, y el Secretario Técnico de la Comisión de Comercio Exterior, una vez constado que había quórum, en los términos del artículo 6 del Reglamento, procedió a celebrar la sesión de conformidad con el orden del día.

El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI), con el objeto de que expusiera de manera oral, el proyecto de resolución final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de PVC, mercancía clasificada actualmente en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la LIGIE, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, que previamente remitió a esta Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en esta sesión emitieran sus comentarios.

En uso de la palabra el representante del la UPCI, expuso y explicó en forma detallada el caso en particular con el objeto de dar a conocer a esta Comisión los motivos por los cuales se presentó el proyecto en el sentido de extender la vigencia de la cuota compensatoria definitiva.

Nuevamente en uso de la palabra, el Secretario Técnico de la Comisión de Comercio Exterior, preguntó a los integrantes de esta Comisión, si tenían alguna observación, toda vez que ninguno de los asistentes a esta sesión tuvo comentarios al proyecto referido, se sometió a votación, el cual se aprobó por unanimidad, y

CONSIDERANDO

Competencia

37. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5o. fracción VII y 67 y 70 de la Ley de Comercio Exterior en lo sucesivo LCE; 1, 5, 6 y 11 del Acuerdo relativo para la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 1o., 2o., 4o. y 14 fracciones I y V del Reglamento Interior de la misma Secretaría.

Legitimación

38. De acuerdo con información presentada por los solicitantes, las empresas Grupo Primex, Polycyd y Polímeros de México representan más del 25 por ciento de producción de PVC, para lo cual presentó un Estudio Económico y Financiero del Impacto Industrial de supresión de cuotas impuestas al producto investigado del 28 de junio de 2000, por lo que se cumple con lo dispuesto en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 de su Reglamento.

Derecho de defensa y debido proceso

39. Conforme a la LCE y su Reglamento, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar excepciones, defensas y alegatos en favor de su causa, de acuerdo a las formalidades legales esenciales del procedimiento administrativo.

40. El 23 de marzo de 2001 las empresas solicitantes Polímeros de México, Grupo Primex y Polycyd presentaron contrargumentos y réplicas mismos que la Secretaría desechó por haberse presentado extemporáneamente.

41. La ANIPAC, tiene el carácter de parte interesada en el procedimiento de examen de supresión de cuota compensatoria definitiva conforme a lo dispuesto en el artículo 6.12 del Acuerdo Antidumping.

42. Con relación a los argumentos de la ANIPAC sobre la falta de competencia de la Secretaría para tramitar un procedimiento de examen sobre las consecuencias de la supresión de una cuota compensatoria definitiva, se determina lo siguiente:

- A. La facultad de la Secretaría para tramitar y resolver un procedimiento de examen deriva de los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, que la facultan para tramitar y resolver los asuntos de su competencia y para estudiar y determinar las restricciones a las importaciones; así como de los artículos 1, 2, 3, 4, 8 y 14 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, que facultan a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales para conocer, tramitar y resolver los procedimientos administrativos de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional.

- B.** Dentro de dichos procedimientos se encuentra el de examen para determinar las consecuencias de la supresión de cuotas compensatorias, con lo cual la Secretaría de manera clara y precisa fundamenta la facultad con la cual llevó a cabo el procedimiento de examen.
- C.** El artículo 5o. fracción VII de la LCE establece:
- Son facultades de la Secretaría: ...VII. Tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones,...
- La disposición transcrita faculta a la Secretaría para tramitar y resolver los procedimientos de examen de vigencia de cuotas compensatorias, pues se efectúan en forma de una investigación durante la cual la Secretaría se allega de información para determinar si debe o no continuar la vigencia de una cuota compensatoria. Los procedimientos de examen están comprendidos dentro de los procedimientos (investigaciones) en materia de prácticas desleales de comercio internacional, a que se refiere el artículo invocado.
- D.** Las disposiciones del Acuerdo relativo para la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio sí son aplicables para fundamentar un procedimiento de examen ya que forman parte de un tratado internacional que fue negociado por el Titular del poder Ejecutivo y ratificado por el Senado de la República, por lo que conforme al artículo 133 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es Ley Suprema de toda la Unión, en consecuencia, la Secretaría está obligada a cumplir con dicho Acuerdo.
- E.** Dicho Acuerdo en su artículo 11 "Duración y examen de los derechos antidumping y de los compromisos relativos a los precios" establece la posibilidad de analizar las consecuencias de la supresión de una cuota compensatoria para determinar si continua vigente, y en el párrafo 4 de dicho artículo, se establece que las disposiciones del artículo 6 del Acuerdo Antidumping sobre pruebas y procedimiento serán aplicables a los exámenes.

Examen sobre la repetición o continuación de la discriminación de precios

43. Dentro del periodo probatorio otorgado por la Secretaría en el desarrollo de este procedimiento, ninguna empresa exportadora compareció para presentar argumentos y pruebas adicionales relacionadas con la discriminación de precios que desvirtuaran la determinación de la autoridad descrita en la resolución de inicio de examen, publicada en el DOF el 22 de diciembre de 2000.

44. En consecuencia, la Secretaría realizó el análisis de discriminación de precios con base en los hechos de los que tuvo conocimiento, de conformidad con lo establecido por los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, tales hechos fueron la información proporcionada por los solicitantes del procedimiento y las empresas Grupo Primex, Polycyd y Polímeros de México, en sus repuestas al formulario oficial de investigación y a la prevención formulada por la Secretaría.

45. Las empresas solicitantes presentaron argumentos y pruebas para demostrar que a pesar de la existencia de una cuota compensatoria definitiva, durante el periodo objeto de examen, las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América han ingresado a México a precios inferiores a su valor normal.

Precio de exportación

46. De acuerdo con las empresas solicitantes, las importaciones del producto objeto de examen ingresan a los Estados Unidos Mexicanos por la fracción arancelaria 3904.10.03 de la LIGIE; sin embargo, por esa misma fracción arancelaria ingresan otros productos además del producto objeto de examen, tales como resinas de pasta y desperdicio de PVC, cuyos precios difieren de los precios del producto objeto de examen. Por tal razón, las solicitantes propusieron una metodología para seleccionar únicamente las importaciones del producto objeto de examen.

47. La metodología propuesta consiste en la eliminación de las importaciones temporales, las importaciones de empresas cuya actividad industrial no corresponde con el uso del producto objeto de examen y las importaciones cuyos precios se encuentran por arriba y por abajo del nivel máximo y mínimo de los precios de PVC reportados en la publicación especializada Harriman Chemsult Ltd. durante el periodo de examen.

48. Tal y como se describe en el párrafo 30 de la resolución de inicio de examen, la Secretaría desestimó el criterio relativo a las importaciones de empresas cuya actividad industrial no corresponde con el uso del producto objeto de examen ya que las solicitantes no respaldaron documentalmente su propuesta. Los otros dos criterios, fueron aplicados a las cifras reportadas en el Sistema de Información

Comercial de México (SICM) correspondiente a las importaciones del producto y periodo objetos de examen.

49. Una vez aplicados los criterios de selección, la Secretaría calculó el precio de exportación promedio ponderado de PVC observado durante el periodo de examen. La Secretaría ajustó dicho precio por términos y condiciones de venta; en particular, por gastos de crédito, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 de su Reglamento.

50. La Secretaría utilizó la información proporcionada por los solicitantes para documentar los términos de pago para el periodo de examen. En lo relativo a la tasa de interés, la Secretaría aceptó la información proporcionada por los solicitantes de un estudio de mercado realizado por una empresa consultora especializada.

51. Según se describe en el párrafo 33 de la resolución de inicio, en lo que respecta al ajuste por concepto de gastos aduanales, la Secretaría lo calificó como improcedente en virtud de que las propias empresas solicitantes indicaron que los términos de venta de exportación a los Estados Unidos Mexicanos son LAB frontera, por lo que dichos gastos no están incluidos en el precio.

52. Tal y como se describe en el párrafo 34 de la resolución de inicio, en lo relativo al ajuste por concepto de flete, la Secretaría desestimó la información presentada por las solicitantes en virtud de que: a) está fuera del periodo de examen, b) no corresponde al producto objeto de examen, c) se trata de una cotización obtenida a través de Internet, en la cual se indica que las tarifas reportadas no son consideradas como solicitudes formales de información sobre tarifas de flete, por lo que dicha información no puede considerarse como fiable y d) no se indica el volumen ni el producto a transportar.

Valor Normal

53. Para acreditar el valor normal, las solicitantes presentaron los precios de venta mensuales en el mercado interno de los Estados Unidos de América del producto objeto de examen reportados en la publicación Harriman Chemsult Ltd. A partir de esta información, la Secretaría calculó un valor normal promedio simple correspondiente al periodo de examen.

54. La Secretaría ajustó los precios reportados en la publicación especializada por términos y condiciones de venta; en particular, por concepto de costos de entrega y gastos de crédito, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 53 y 54 de su Reglamento.

55. En lo referente a los costos de entrega, la Secretaría aceptó la metodología y cifras reportadas por las solicitantes en un estudio de mercado realizado por una empresa consultora especializada.

56. En lo que respecta a los gastos de crédito, conforme a lo descrito en el párrafo 38 de la resolución de inicio, la Secretaría no consideró los términos de pago propuestos por las solicitantes, en virtud de que la información presentada corresponde a documentos fuera del periodo de examen, ante esta situación, y conforme a lo previsto en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría aplicó los términos de pago según los hechos de los que tuvo conocimiento.

57. La Secretaría calificó como los hechos de los que tuvo conocimiento los términos de pago de las ventas de exportación de los Estados Unidos de América a los Estados Unidos Mexicanos, utilizados en el ajuste por gastos de crédito al precio de exportación, descrito en el párrafo 50 de la presente Resolución.

En lo relativo a la tasa de interés, la Secretaría aceptó la información reportada en un estudio de mercado realizado por una empresa consultora especializada.

Discriminación de precios

58. Con base en los argumentos, metodología y pruebas descritas en los párrafos 46 a 57 de la presente Resolución, la Secretaría observó que los precios de importación de PVC originarias de los Estados Unidos de América ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos a precios inferiores a su valor normal, por lo que de conformidad con el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para suponer que de revocarse las cuotas compensatorias definitivas, los exportadores de los Estados Unidos de América continuarían la práctica de discriminación de precios en sus exportaciones de PVC a los Estados Unidos Mexicanos.

Examen sobre la repetición o continuación del daño

59. Con fundamento en el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría procedió a analizar los argumentos y pruebas proporcionados por las solicitantes con el fin de determinar si existen elementos para presumir que la eliminación de la cuota compensatoria definitiva daría lugar a la continuación o repetición del daño a la rama de producción nacional del producto similar.

60. La Secretaría requirió a la ANIPAC para que proporcionara proyecciones actualizadas sobre los indicadores de la industria de resina de PVC, de los Estados Unidos de América y de los efectos de

dichas proyecciones para evaluar la probabilidad de que se registre un incremento de las importaciones y la amenaza de daño alegada por la industria nacional. En su respuesta, la ANIPAC señaló que no la había podido obtener en el plazo otorgado y que posteriormente la presentaría. No obstante, dicha información tampoco fue presentada en el segundo periodo probatorio.

61. Por su parte, los solicitantes presentaron en el segundo periodo probatorio información actualizada sobre el comportamiento reciente y las perspectivas de la industria de PVC de los Estados Unidos de América obtenida de 2001 World Vinyl Analysis publicado por Chemical Markets Associates Inc. Asimismo, la Secretaría se allegó de información complementaria procedente de la misma fuente sobre el desempeño de la industria de PVC de los Estados Unidos de América y mundial.

62. Con base en la información señalada en el punto anterior y la aportada por las partes comparecientes, la Secretaría actualizó su análisis sobre el comportamiento reciente y las perspectivas de la industria de PVC a escala internacional y en particular de los Estados Unidos de América.

Mercado Internacional

63. La resina de PVC es el segundo producto termoplástico más importante fabricado a escala mundial, después de los polietilenos. Las regiones de Norteamérica, Europa Occidental y Japón concentran gran parte de la capacidad instalada y la producción, además de tener el consumo per capita más alto de dicha resina en el mundo. El proceso de suspensión se utiliza para más del 90 por ciento de la producción mundial de resinas de PVC. El crecimiento económico y la sustitución de productos tradicionales derivados de la industria de la construcción son los factores que influyen decisivamente en la producción y consumo de la resina de PVC.

64. Aunque la producción a granel se concentra en las regiones mencionadas, la resina de PVC es un producto estandarizado de uso generalizado que se fabrica en más de cincuenta países por alrededor de 150 empresas. La mayor parte de las compañías están integradas hacia la producción de monómero de cloruro de vinilo o, en su caso, tienen fuentes cautivas de suministro de dicha materia prima. Los costos de producción, de la resina de PVC están fuertemente vinculados al precio del monómero y éste a su vez al precio del etileno y del cloro. Los costos de las materias primas varían entre regiones y dependen del balance entre la oferta y la demanda, así como de las restricciones productivas relacionadas con el consumo de cloro-álcalis.

65. Con base en la publicación Polyvinyl Chloride Supply/Demand Balance, 2001 World Vinyl Analysis publicado por Chemical Markets Associates Inc., la Secretaría observó que la capacidad instalada mundial de resina de PVC homopolímero/copolímero llegó a 27.29 millones de toneladas métricas en 1999, lo que significó un crecimiento de 21 por ciento en relación con el nivel observado en 1995. En 1999 Norteamérica fue la región que concentró la mayor capacidad instalada con 7.81 millones de toneladas métricas seguida del Noreste de Asia con 7.24 y de Europa Occidental con 5.31. En conjunto, las tres regiones concentraron 20.36 millones de toneladas, las cuales representaron el 75 por ciento del total.

66. En relación con la producción mundial de resina de PVC se estima que en 1999 alcanzó 23.24 millones de toneladas métricas, lo que representó un crecimiento de 22 por ciento en relación con 1995. La región de Norteamérica fue la más dinámica al registrar un incremento de 23 por ciento de 1995 a 1999, mientras que el Noreste de Asia creció 17 por ciento y Europa Occidental lo hizo en 12 por ciento. En 1999, las tres regiones mencionadas acumularon el 76 por ciento de la producción mundial. Asimismo, con respecto al nivel registrado en 1995, Europa Occidental disminuyó su participación en el total en 2 puntos porcentuales y el Noreste de Asia lo redujo en 1 punto porcentual, mientras que Norteamérica mantuvo prácticamente constante su participación en la producción mundial.

67. Como resultado del comportamiento asimétrico de los niveles de capacidad instalada y de la producción de 1995 a 1999 se generaron crecientes excedentes de capacidad, para 1999 la utilización de la capacidad mundial se ubicó en 85 por ciento. La región del Noreste de Asia fue la que contribuyó en mayor medida al desequilibrio, ya que registró la tasa de utilización más baja de las tres regiones como consecuencia de la reducción de 6 puntos porcentuales respecto a 1995, lo que la ubicó en 81 por ciento de tal forma que para 1999 su capacidad ociosa alcanzó 1.3 millones de toneladas métricas, esto es, el 33 por ciento del total mundial.

68. Por su parte, de 1995 a 1999 Europa Occidental aumentó la utilización de su capacidad instalada en 4 puntos porcentuales al llevar su tasa de operación cercana al 89 por ciento. El desempeño de la región de Norteamérica fue negativo, al presentar una reducción en la utilización de su capacidad productiva de un punto porcentual.

69. De acuerdo con las proyecciones sobre el comportamiento futuro de la oferta y la demanda mundiales, se estima que de 1999 al 2004 la capacidad instalada para la fabricación de la resina de PVC crecerá 17 por ciento, mientras que la producción lo hará 25 por ciento; en consecuencia, se prevé una disminución de 25 por ciento en la capacidad excedente para ubicarse en 3.03 millones de toneladas métricas y un incremento de 5.4 puntos porcentuales en la utilización de la capacidad instalada.

70. No obstante, el comportamiento proyectado de las tres principales regiones productoras diferirá sensiblemente, mientras que la capacidad instalada de Europa Occidental crecerá menos del 8 por ciento de 1999 al 2004, el Noreste de Asia lo hará casi al 17 por ciento y Norteamérica la incrementará casi en 16 por ciento. Por su parte, el dinamismo en la producción mundial será conducido por el Noreste de Asia cuya producción se estima aumentará 32 por ciento entre 1999 y 2004, seguido de Norteamérica con 27 por ciento y Europa Occidental casi al 2 por ciento.

Comportamiento de la industria de policloruro de vinilo de los Estados Unidos de América

71. A partir de la información presentada por las solicitantes y la que se allegó la autoridad investigadora, la Secretaría analizó el comportamiento reciente y las perspectivas de la industria de resinas de PVC de los Estados Unidos de América, con el fin de determinar la existencia de capacidad libremente disponible o un aumento inminente y sustancial de la misma que pudiera dirigirse al mercado mexicano de suprimirse las cuotas compensatorias.

Comportamiento reciente

72. A partir de la información proporcionada por las solicitantes, obtenida de 2001 World Vinyl Analysis, United States Polyvinyl Chloride Supply/Demand Balance 1995-2005 publicado por Chemical Markets Associates Inc., la Secretaría observó que de 1995 a 1999 los indicadores de operación de la industria de PVC de los Estados Unidos de América mostraron un desempeño positivo: la capacidad instalada de diseño para homopolímeros/copolímeros se incrementó de 5.381 a 6.767 millones de toneladas métricas y la producción creció de 4.884 a 5.977 millones de toneladas métricas, lo que significó aumentos de 26 y 22 por ciento, respectivamente.

73. Dicho comportamiento le permitió mantener su posición de liderazgo en la industria mundial de PVC. En 1995, la capacidad instalada de los Estados Unidos de América representó el 24 por ciento de la mundial y para 1999 ascendió al 25 por ciento del total; asimismo, la producción de resina de PVC de los Estados Unidos de América aumentó del 25 al 26 por ciento de la producción mundial de 1995 a 1999. No obstante, la tasa de utilización de la capacidad instalada de la industria de PVC destinada a homopolímero/copolímero disminuyó de 91 por ciento en 1995 a 88 por ciento en 1999, lo que contribuyó al incremento de la capacidad excedente a escala mundial.

74. De hecho, la capacidad libremente disponible de la industria de PVC en los Estados Unidos de América pasó de 497,000 en 1995 a 790,000 toneladas métricas en 1999, lo que significó un incremento de 59 por ciento. Los niveles de la capacidad libremente disponible representaron el 350 por ciento del consumo nacional aparente del mercado mexicano en 1995 y el 300 por ciento del registrado para 1999. Asimismo, el potencial exportador de dicho país definido como la capacidad instalada menos la demanda interna pasó de 726,000 toneladas en 1995 a 753,000 toneladas en 1999.

75. La ANIPAC argumentó que el hecho de que el mercado mexicano sea reducido en comparación con la capacidad libremente disponible de los Estados Unidos de América de 1995 a 1999, no constituye un elemento probatorio para suponer que los excedentes de capacidad de dicho país se destinen a México. Asimismo, señaló que la industria estadounidense de PVC no tiene disposición de incursionar en el mercado mexicano, lo que se demuestra con su escasa participación en el mercado de la industria exportadora mexicana de manufacturas a partir del producto investigado.

76. La ANIPAC manifestó que la capacidad instalada libremente disponible de los Estados Unidos de América de aproximadamente 10 por ciento le permite tener apenas una seguridad de abasto en su mercado interno y una presencia marginal en el mercado internacional, pero de ninguna manera se puede considerar que es una industria netamente exportadora con excedentes de capacidad. Como contraste, la producción mexicana de PVC si es una industria orientada a la exportación, con un saldo de exportación neto de gran magnitud, ya que destina a los mercados foráneos mas de una tercera parte de su capacidad instalada.

77. Asimismo, la ANIPAC argumentó que en la industria petroquímica los coeficientes de utilización de la capacidad instalada son del orden de un 90 por ciento. Asimismo, indicó que la capacidad instalada

total de PVC (incluyendo todos los tipos) en los Estados Unidos de América se incrementó 24 por ciento durante 1995-1999, crecimiento que obedeció a las necesidades del mercado ya que el CNA estadounidense se incrementó 26 por ciento en ese periodo. De no haberse incrementado la capacidad, los Estados Unidos de América hubieran tenido la necesidad de importar PVC para abastecer sus necesidades.

78. Por su parte, las solicitantes indicaron que los argumentos presentados por la ANIPAC sobre la capacidad libremente disponible para exportar a México están manipulados y tratan de tergiversar la realidad. La ANIPAC trata de desvirtuar el peso de las exportaciones de PVC de los Estados Unidos de América al señalar que las mismas sólo representan el 10 por ciento del total de la producción de PVC en su mercado doméstico, sin tomar en cuenta que ese 10 por ciento representa aproximadamente 3 veces el monto del consumo nacional aparente mexicano de PVC.

79. Con base en la información aportada por las solicitantes obtenida de 2001 World Vinyl Analysis publicado por Chemical Markets Associates Inc., la capacidad instalada promedio anual para la fabricación de resinas de PVC en suspensión de la industria de los Estados Unidos de América se incrementó de 5.02 en 1995 a 6.36 millones de toneladas métricas en 1999, lo que significó un crecimiento de 27 por ciento. La tendencia en los últimos años ha sido hacia la consolidación de la industria. El número de empresas participantes se ha reducido, conforme las compañías más grandes absorbieron a las plantas de sus competidores a fin de reducir los costos fijos de operación, los cuales son determinantes en virtud de la intensidad en el uso del capital de esta industria.

80. En 1999, la capacidad instalada de producción de resinas de PVC en suspensión de los Estados Unidos de América se concentró en seis empresas, más del 80 por ciento de dicha capacidad está localizada en la zona del Golfo de México. De acuerdo con el CEH Marketing Research Report, Polyvinyl Chloride (PVC) Resins, cinco de dichas empresas están integradas verticalmente hacia atrás en el monómero de cloruro de vinilo, y aun la otra empresa tiene tal volumen de consumo que tiene inmenso poder de negociación con respecto al precio de dicho insumo, y por ende lo recibe en condiciones competitivas con las de los productores integrados.

81. De 1995 a 1999 la industria de PVC de los Estados Unidos de América se caracterizó por ser una exportadora neta, puesto que sus niveles de producción sobrepasan sistemáticamente el tamaño de su mercado interno. En los años mencionados las importaciones del producto investigado fueron crecientes probablemente de PVC pasta o especialidades y aunque en términos absolutos registraron un incremento de 28 por ciento, en relación con la demanda interna y la producción nacional su participación se mantuvo constante. Por su parte, las exportaciones mantuvieron un comportamiento positivo de 1994 a 1998. Lo anterior, se vinculó al desempeño negativo de la tasa de operación de la capacidad instalada como resultado de un incremento en la capacidad en mayor proporción que la producción, derivado de un lento crecimiento de la demanda. En 1999 se revirtió la tendencia creciente de las exportaciones, como consecuencia de la reactivación de la demanda interna lo que permitió un repunte en la producción y por ende en la tasa de utilización, lo que aunado a un contexto de precios internos al alza se reflejó en menores excedentes exportables.

Perspectivas

82. Las solicitantes manifestaron que a fines de 2000 entró en operación una nueva planta de PVC suspensión cuya capacidad instalada anual representa más de 2.5 veces el consumo nacional aparente esperado en México para el 2001. Con dicha expansión, la capacidad instalada total de producción de PVC suspensión en los Estados Unidos de América registró un incremento de 17 por ciento en relación con la registrada en 1999.

83. Por otra parte, las solicitantes señalaron que en el 2000 la producción de PVC en los Estados Unidos de América descendió cerca de 4 por ciento en relación con 1999, lo que implicó que la capacidad libremente disponible para exportar ascendiera a casi 20 por ciento de la capacidad instalada total de la industria, cifra equivalente a 6 veces el consumo nacional aparente esperado para el 2001 en México.

84. Asimismo, los productores nacionales indicaron que las importaciones de PVC en el mercado de los Estados Unidos de América continuaron jugando un papel mínimo y muestran un comportamiento decreciente en el 2001 respecto de 2000 y que, por el contrario, las exportaciones de PVC, según reconoce la misma ANIPAC en su respuesta al requerimiento de información, alcanzaron las 447 mil toneladas en el 2000 y que para abril de 2001 superaban ya las 239 mil toneladas, lo que significa un incremento de casi 61 por ciento, lo que se deriva de la enorme capacidad instalada libre disponible con la que cuenta la industria de los Estados Unidos de América. De hecho, la publicación del CMAI pronostica un crecimiento aún mayor en las exportaciones de PVC para el 2001.

85. En cuanto al consumo nacional aparente del mercado de los Estados Unidos de América, las solicitantes señalaron que en el 2000 prácticamente no creció en relación con 1999; la demanda interna en dicho país no aumentó al ritmo esperado debido a la desaceleración económica registrada en el segundo semestre de 2000. Lo anterior, de acuerdo con los productores nacionales, aunado al crecimiento en la capacidad instalada de producción intensificará la presión sobre la industria estadounidense para exportar su producto independientemente del precio al que lo realicen.

86. Con base en la información aportada por las solicitantes, obtenida de la publicación 2001 World Vinyl Analysis, United States Polyvinyl Chloride Supply/Demand Balance 1995-2005 de Chemical Markets Associates Inc., la Secretaría observó que las proyecciones del comportamiento de la industria de PVC de los Estados Unidos de América de 1999 al 2004 indican que la capacidad instalada de diseño para homopolímeros/copolímeros se incrementará de 6.767 a 7.782 millones de toneladas métricas y la producción aumentará de 5.977 a 7.651 millones de toneladas métricas, lo que significará aumentos de 15 y 28 por ciento, respectivamente.

87. Dicho comportamiento le permitirá conservar su posición de liderazgo en la industria mundial de PVC, de tal forma se estima que en el 2004 tanto la capacidad instalada como el volumen de la producción de resinas de PVC homopolímeros-copolímeros de los Estados Unidos de América representarán el 25 por ciento del total mundial.

88. Con base en la información aportada por las solicitantes, obtenida de la publicación 2001 World Vinyl Analysis, United States Polyvinyl Chloride Supply/Demand Balance 1995-2005 de Chemical Markets Associates Inc., la Secretaría observó que la tasa de utilización de la capacidad instalada de la industria de PVC de los Estados Unidos de América destinada a homopolímero/copolímero será de 98 por ciento en el 2004, lo que significará una disminución gradual de la capacidad libremente disponible la cual se proyecta hacia las 131,000 toneladas métricas. No obstante, para alcanzar el punto cercano a la plena utilización de las instalaciones productivas se estima que para el 2004 las exportaciones deberán crecer 101 por ciento respecto al nivel de 481,000 toneladas observado en 1999, mientras que la demanda interna tendrá que aumentar 19 por ciento. Asimismo, se estima que el potencial exportador de dicha industria se ubique cercano a las 620,000 toneladas en el 2004.

89. Las solicitantes manifestaron que el argumento de la ANIPAC, en el que pone como ejemplo la disminución gradual de la capacidad libremente disponible de PVC, en el sentido de que el aumento de la capacidad de producción de los Estados Unidos de América no ha significado un incremento de las exportaciones es tendencioso y tergiversa los hechos, ya que la ANIPAC no hace referencia a los elementos que la autoridad determinó que eran necesarios para que ocurriera la disminución gradual de la capacidad disponible. Es decir, no tan sólo existiría una capacidad libremente disponible de 83,000 toneladas, sino que las exportaciones se incrementarían en un 100 por ciento; y considerando la cercanía geográfica de los Estados Unidos de América con México, existe la probabilidad fundada de que parte importante de dicho incremento en las exportaciones se destinen a nuestro país, en caso de que se supriman las cuotas compensatorias definitivas.

90. Las solicitantes argumentaron que para 1999 la capacidad instalada de producción de resinas de PVC supera la demanda interna en particular en las regiones de Norteamérica, Noreste de Asia y Europa Occidental y una vez que se toman en cuenta las importaciones la capacidad libremente disponible de las tres regiones alcanza los 6.367 millones de toneladas métricas, de las cuales 1.392 millones de toneladas corresponden a los Estados Unidos de América, por lo que se consideran como exportadoras netas.

91. Con el fin de mantener niveles elevados de operación de sus plantas, y obtener ahorros en el precio de la materia prima, muchos productores buscan desplazar una parte de su producción hacia el mercado de exportación. En particular, los productores de los Estados Unidos de América emplean una política agresiva de precios en los mercados internacionales. Para concurrir a esos mercados, los Estados Unidos de América compiten con otros productores que por su ubicación geográfica a menudo pueden ofrecer ventajas por diferencias en fletes y tiempos de entrega.

92. Las solicitantes manifestaron que ante la imposibilidad de desplazar su producto a otros mercados y la necesidad de mantener niveles de producción elevados para reducir sus costos fijos y aumentar la tasa de utilización de su capacidad instalada, existe una probabilidad fundada de que las exportaciones de resina de PVC originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios se destinen al mercado mexicano en caso de suprimirse las cuotas compensatorias definitivas. Al respecto, proporcionaron los argumentos y pruebas que se describen en los puntos subsecuentes.

93. Los países a los cuales se destinaron principalmente las exportaciones de los Estados Unidos de América de 1994 a 1999 fueron Canadá, la República Popular China, la República de Argentina, la República Federativa de Brasil y la República de Colombia. No obstante, aun con su política de precios

agresivos los Estados Unidos de América tendrán dificultad para incrementar sus exportaciones hacia países de las otras regiones productoras.

94. La mayor parte de las exportaciones de los Estados Unidos de América se han orientado a mercados que por su cercanía geográfica les ofrecen una ventaja competitiva, como es el caso de Canadá que es su principal socio comercial en PVC. Sin embargo, dicho país no es un mercado viable para absorber una cantidad mucho mayor de exportaciones de los Estados Unidos de América, ya que su demanda crecerá a un ritmo menor que la capacidad de producción de los Estados Unidos de América, además de que la mayor parte de las plantas de Canadá pertenece a productores de los Estados Unidos de América.

95. Al respecto, la ANIPAC señaló que el mercado natural de exportación de los Estados Unidos de América es Canadá, país al cual envió el 57 por ciento del total exportado en 1999, por lo que no es válido el argumento de las solicitantes en el sentido de que no se espera un incremento de las exportaciones estadounidenses a Canadá y como prueba señala la existencia de vínculos corporativos entre los productores de ambos países.

96. En relación con lo anterior, la Secretaría observó que las proyecciones de la demanda interna del mercado de Canadá indican que de 1999 al 2004 ésta crecerá 12 por ciento, mientras que la producción no lo hará, las importaciones aumentarán 10 por ciento y las exportaciones disminuirán 31 por ciento. Esto es, para satisfacer el incremento en su demanda interna, dado que se prevé que Canadá operará su capacidad instalada al 95 por ciento en promedio y no se proyecta capacidad adicional, la producción se reorientará hacia el mercado interno y se disminuirán las exportaciones a fin de no aumentar sustancialmente las importaciones.

97. En cuanto a la República Popular de China se estima que en 1999 sus importaciones sumaron 1.5 millones de toneladas de PVC en respuesta a un fortalecimiento de la demanda la cual no pudo ser abastecida por la producción local debido a que en muchos casos es ineficiente y está muy alejada de los centros de consumo y los bajos precios internacionales. De 1999 a 2004 se estima que la capacidad instalada de la República Popular China se incrementará al 7 por ciento promedio anual y que la tasa de utilización de la misma alcanzará para el último año de dicho periodo el 79 por ciento, lo que significará un aumento de 19 puntos porcentuales respecto a 1999. Lo anterior, aunado a un crecimiento estimado de la demanda de 8 por ciento anual de 1998-2004 en comparación al crecimiento de 17 por ciento anual registrado de 1994 a 1998, permitirá que las importaciones sean desplazadas en un monto importante.

98. Adicionalmente, las solicitantes argumentaron que el déficit de PVC de la República Popular China bien puede ser cubierto por los grandes productores asiáticos, en particular por Japón que por su cercanía geográfica es su proveedor natural y mantiene un nivel de capacidad instalada libremente disponible suficiente para abastecer gran parte de dicho déficit.

99. Por otra parte, las solicitantes manifestaron que en el mercado sudamericano las expectativas del incremento de las exportaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América no son muy alentadoras, ya que debido a su persistente conducta discriminatoria en materia de precios la República Federativa de Brasil, la República Argentina y la República de Colombia, impusieron cuotas compensatorias a dichas exportaciones.

100. La ANIPAC argumentó que la imposición de impuestos antidumping en algunos países sudamericanos contra las exportaciones de PVC de los Estados Unidos de América, no implica que este país tratará de compensar la pérdida de esos mercados con exportaciones a México. Como prueba indicó que las exportaciones de los Estados Unidos de América a la República de Argentina, la República de Colombia y la República Federativa de Brasil en 1998, un año previo al establecimiento de los impuestos compensatorios, sumaron 49 mil toneladas que representaron apenas un 6 por ciento de la exportación total. En cambio, las exportaciones estadounidenses en dicho año a Canadá, Hong Kong, Taiwán y la República Popular China, que constituyen su mercado relevante, representaron casi el 50 por ciento del total de las ventas foráneas.

101. En respuesta al requerimiento de información la ANIPAC reiteró la existencia de otros mercados que pueden y continúan absorbiendo los supuestos excedentes de producción de PVC de los Estados Unidos de América y manifestó que, a diferencia de lo que sucede en México, la producción de los Estados Unidos de América está orientada básicamente a su mercado interno, exportando volúmenes que representan menos del 10 por ciento de su capacidad instalada, lo que se demuestra con el comportamiento que han tenido sus exportaciones, mismas que han sido del orden de las 600 mil toneladas en promedio anual en los últimos seis años.

102. Al respecto, las solicitantes señalaron que de 1998 a 1999 las exportaciones de los Estados Unidos de América a los países señalados disminuyeron sustancialmente de 49,199 toneladas en 1998 se redujeron a 16,050 toneladas en 1999, es decir, 67 por ciento lo que significó una pérdida de mercado importante para sus exportaciones, volúmenes que buscarán reorientar a mercados donde no existan barreras a la entrada y/o que por su situación geográfica le sean naturales.

103. La ANIPAC manifestó que el hecho de que la industria de PVC de los Estados Unidos de América haya perdido mercado de exportación en otras regiones del mundo no implica que lo tratará de sustituir o compensar con el mercado mexicano, ya que existen otros mercados de exportación en los que los Estados Unidos de América ha estado participando y que pueden absorber la capacidad disponible. De hecho, las exportaciones de ese país se destinan a más de 50 países.

104. Asimismo, la ANIPAC argumentó que los principales mercados de exportación de los Estados Unidos de América se han mantenido en los últimos siete años, situación que no tendría por qué modificarse por el hecho que se eliminara la cuota compensatoria. Los principales destinos de exportación de PVC de ese país han sido Canadá, Hong Kong, República Popular China y Taiwán, países para los cuales no se prevé condiciones que pudieran variar sus patrones de consumo histórico.

105. De acuerdo con la ANIPAC, en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, los Estados Unidos de América mantendrían sus niveles de exportación a sus mercados tradicionales, ya que los hechos estadísticos demuestran que esos mercados mantendrán un crecimiento en el corto plazo, como se desprende de la tendencia observada en el primer cuatrimestre de 2001. Al respecto, la ANIPAC señaló que Canadá muestra una tendencia creciente con un incremento estimado del 15 por ciento para el presente año, la República Popular China tendrá un crecimiento del 114 por ciento, Hong Kong del 85 por ciento y Taiwán del 200 por ciento.

106. Por otra parte, la ANIPAC manifestó que los Estados Unidos de América ni siquiera ha exportado volúmenes significativos a México, a pesar de que las importaciones temporales de PVC no están sujetas al pago de cuotas compensatorias. Según la ANIPAC carecería de razón que éstos recurrieran a la importación de PVC de los Estados Unidos de América, debido a que los más grandes consumidores de PVC en México están vinculados a las empresas solicitantes.

107. En relación con los argumentos de la ANIPAC tendientes a desvirtuar la existencia de una capacidad libremente disponible en la industria de PVC de los Estados Unidos de América y la probabilidad de que se incrementen las exportaciones al mercado mexicano en caso de eliminarse las cuotas compensatorias, la Secretaría determinó que tales argumentos no están soportados por la evidencia disponible sobre el desempeño de dicha industria de 1995 a 1999, así como las perspectivas sobre su comportamiento en el futuro inmediato.

108. De hecho, la información proporcionada por las solicitantes sustenta que para 1999 existió una significativa capacidad libremente disponible en la industria de PVC de los Estados Unidos de América, si bien se prevé que dicha capacidad disminuya será justamente como efecto del incremento en las exportaciones de dicho país y no como resultado de un mayor dinamismo en su demanda interna. Además, la evidencia sustenta que recientemente se han realizado expansiones en la capacidad instalada y que el consumo interno muestra una desaceleración, hechos que fortalecen la probabilidad de que se registre el incremento de la capacidad disponible.

109. Asimismo, si bien existen otros mercados que podrían captar parte del incremento en las exportaciones, no puede descartarse que una proporción de dichas exportaciones se destinaría al mercado mexicano de eliminarse las cuotas compensatorias. Al respecto, la Secretaría determinó que no puede desestimarse la conducta comercial de las exportaciones de PVC de los Estados Unidos de América a otros países como un elemento que apoya la probabilidad de que al suprimirse la cuota compensatoria se incrementarían las importaciones originarias de dicho país.

110. En relación con el argumento de la ANIPAC en el sentido de que las importaciones temporales originarias de los Estados Unidos de América no han sido en montos significativos, la Secretaría observó que de 1996 a 1999 las importaciones realizadas por empresas con programas PITEX y maquiladoras aumentaron de 1,695 a 5,397 toneladas, lo que significó un aumento de 218 por ciento y una tasa media de crecimiento anual cercana al 48 por ciento. Cabe señalar, que dichos volúmenes no consideran las importaciones de empresas que señalaron no haber importado el producto objeto de examen, conforme las respuestas a los requerimientos de información realizados por la autoridad investigadora.

Mercado nacional

Producción nacional

111. De acuerdo con el Anuario Estadístico de la Industria Química Mexicana, la rama de producción nacional de resinas de PVC homopolímero en suspensión está compuesta por las tres empresas solicitantes del presente examen: Grupo Primex, Polycyd y Polímeros de México. Asimismo, en apoyo de lo anterior las empresas solicitantes presentaron carta de la ANIPAC en la que se hace constar que dichas empresas son las únicas fabricantes del producto objeto de examen en México, por lo que representan el 100 por ciento de la rama de producción nacional.

Consumidores

112. Los usuarios industriales de la resina de PVC homopolímero obtenido por el proceso en suspensión son transformadores, quienes mezclan la resina con aditivos en la fabricación de compuestos de PVC, los cuales son utilizados como materia prima de productos finales en diferentes aplicaciones mediante la conversión por inyección, extrusión, soplado, calandreo y prensado.

113. Los principales productos finales y mercados en los que se utilizan los compuestos de PVC son tubería para conducción de agua, cables y conductores eléctricos, cables telefónicos, calzado, películas para lonas, empaque y tapicería, envases y botellas para agua, mangueras industriales, partes automotrices, construcción, artículos de limpieza, juguetes y artículos para bebés.

114. Asimismo, de acuerdo con la información proporcionada por las empresas solicitantes la producción de la industria nacional de resina de PVC se distribuyó por orden de importancia a los siguientes segmentos del mercado interno: tubería, película flexible, cable, calzado, envases, película rígida, tela plástica, perfil flexible y perfil rígido.

Importaciones

115. Las solicitantes manifestaron que a pesar de la existencia de la cuota compensatoria definitiva han continuado las importaciones de resina de PVC originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios. Para efectos de determinar el monto de las importaciones de resina de PVC homopolímero en suspensión que ingresaron por la fracción arancelaria 3904.10.99, las solicitantes propusieron una metodología para depurar la base de datos de las importaciones obtenida de la ANIPAC, en virtud de que alegaron que por dicha fracción se han registrado importaciones que no corresponden al producto objeto de examen debido a una identificación errónea del material como son compuestos de PVC rígidos y flexibles (fracción arancelaria 3904.21.99 y 3904.22.01), resinas de pasta (3904.10.01 y 02) y desperdicios o scrap. Lo anterior conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

116. Al respecto, las solicitantes argumentaron que los precios de los compuestos de PVC y resinas de pasta son significativamente mayores al PVC suspensión y menores en el caso del scrap. Por tanto, propusieron depurar las importaciones definitivas registradas bajo la fracción arancelaria 3904.10.99, eliminando previamente operaciones de importación realizadas por empresas que por su actividad industrial no corresponderían al producto objeto de examen, a partir de límites de precios de exportación máximos y mínimos de cada año publicados por Harriman Chemsult Limited, ampliados en un porcentaje con el fin de disminuir el margen de error del proceso.

117. La ANIPAC argumentó que el cálculo de las importaciones investigadas debe realizarse mes a mes, en virtud de que los precios internacionales de PVC mostraron un comportamiento muy disperso, de acuerdo con los precios reportados por Harriman Chemsult el precio de exportación varió de un mínimo de 350 dólares a un máximo de 775 dólares por tonelada en los doce meses de 1999 lo que significó una variación de 120 por ciento. A partir de un listado de importaciones definitivas proporcionado a la ANIPAC por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, dicha asociación determinó que en 1999 las importaciones del producto objeto de examen fueron inexistentes. Lo anterior, según la ANIPAC, coincide con el conocimiento que tiene del mercado mexicano dicha asociación y las empresas usuarias de PVC que son socias de la misma, ya que según dicha asociación sería inexplicable la importación procedente de los Estados Unidos de América con el pago de cuotas compensatorias, tratándose de un commodity de amplia disponibilidad en el mercado internacional, por lo que cualquier transformador quedaría fuera de competencia.

118. Asimismo, la ANIPAC manifestó que el argumento central y esencial de las solicitantes para convencer a la autoridad de que la práctica desleal continúa fue que las importaciones del producto investigado han aumentado considerablemente en los últimos cuatro años. No obstante, debido a que las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América son inexistentes o aun suponiendo sin conceder que el total de importaciones que registra el Sistema de Información Comercial de México en lo sucesivo SIC-M, por la fracción 3904.10.99 fueran del producto investigado, éstas resultan insignificantes en cuanto a su participación en el mercado nacional, manteniéndose en niveles por debajo del uno por ciento de 1996 a 1999. Luego entonces, las importaciones totales de PVC, investigadas o no, son realmente marginales. Si a éstas les restamos las procedentes de otros países, el volumen importado de los Estados Unidos de América no podría llegar a considerarse como un volumen comercial.

119. Derivado de lo anterior, la ANIPAC indicó que al no haber existido importaciones en 1999 (como probablemente tampoco en años anteriores) se desvirtúa buena parte de los argumentos y pruebas que se tomaron en consideración para dar inicio al procedimiento de examen, así como para justificar la amenaza futura de importaciones originarias de los Estados Unidos de América.

120. Por su parte, las solicitantes señalaron que los argumentos de la ANIPAC son totalmente inconsistentes, ya que, primero niega categóricamente que durante el periodo investigado existieran importaciones del producto sujeto a investigación, y posteriormente, alega que tal y como “la Secretaría de Economía acredita en la Resolución de inicio que las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América se comportaron estables y se mantuvieron constantes en el periodo investigado respecto a 1998”.

121. Por otro lado, las solicitantes manifestaron que pese a que la ANIPAC acepta que existieron importaciones del producto investigado durante el periodo sujeto a examen, pretende acreditar que no existieron con un listado que supuestamente emitió la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, otorgándole el carácter de confidencial, por lo que, en el supuesto sin conceder, de que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público hubiera elaborado un listado sobre las importaciones definitivas que registró la fracción arancelaria 3904.10.99 durante el periodo investigado, dicho listado debió haber sido presentado como información pública.

122. Las solicitantes señalaron que adjuntaron el listado que emite el Sistema de Información Comercial de México SIC-M, a fin de acreditar las importaciones del producto sujeto a investigación, siendo ésta la mejor información que tuvo disponible. Además, indicaron que la ANIPAC hace una interpretación incorrecta sobre la definición de minimis cuando se refiere al párrafo 79 de la resolución de inicio; siendo que éste indica claramente que las importaciones de los Estados Unidos de América durante el año 1999 tuvieron una participación del 12 por ciento dentro de las importaciones totales de PVC, por lo que no son insignificantes.

123. En el curso de la investigación la Secretaría requirió a 28 empresas importadoras registradas en el listado de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México para que indicaran el tipo de producto que introdujeron de 1995 a 1999 por la fracción arancelaria 3904.10.99 y proporcionaran mayores datos sobre dichas importaciones, requerimiento al que respondieron 26 empresas. Con base en los datos proporcionados por dichas empresas, la Secretaría se allegó de información sobre las importaciones que ingresaron por la entonces fracción arancelaria 3914.10.99 que correspondieron al producto objeto del presente examen. Asimismo, tuvo conocimiento de determinadas operaciones de importación, realizadas bajo la cobertura de la fracción señalada, que fueron de productos diferentes al investigado.

124. En relación con lo anterior, la ANIPAC señaló que para 1999 únicamente tres empresas del listado presentado por los importadores realizaron importaciones por la entonces fracción 3904.10.99; no obstante, los precios reportados en las operaciones de dichas empresas hacen dudar que se refieran al producto objeto de examen.

125. La Secretaría coincidió con la ANIPAC que el nivel de precios de las escasas transacciones proporcionadas por los importadores para cada año analizado, en particular para 1999, generan dudas razonables que correspondan en realidad al producto objeto de examen, ya que si se consideran todos los gastos de internación reportados incluyendo el pago de las cuotas compensatorias el costo promedio de adquisición de dichas importaciones sería superior en más del 100 por ciento al precio de venta nacional a clientes no relacionados, lo que no tiene sustento en la lógica económica, sobre todo tratándose de un producto estandarizado de uso generalizado.

126. A partir de lo anterior, la Secretaría determinó depurar las importaciones que ingresaron por la entonces fracción arancelaria 3914.10.99, eliminando previamente aquellas operaciones en la que los importadores confirmaron que no se trataba del producto objeto de examen, con base en la metodología propuesta por las solicitantes y ajustada de acuerdo con lo que se describe en el punto 116 de la resolución de inicio.

127. La Secretaría rechazó la propuesta de la ANIPAC de depurar las importaciones a partir de los precios máximos y mínimos mensuales, en virtud de que los precios de las transacciones individuales registradas en cada mes no reflejan los precios vigentes en la fecha en que se acordó la operación, sino en fechas anteriores. Lo anterior, es relevante, ya que como lo reconoció la ANIPAC existe una alta volatilidad en la referencia spot de exportación mensual, por lo que los precios pactados con un mes de anterioridad se ubican fuera del estrecho rango (treinta dólares en promedio de 1995 a 1999) entre el precio máximo y mínimo del mes vigente, lo que elimina la mayoría y en muchos casos la totalidad de las transacciones registradas en el SIC-M.

128. Asimismo, aun cuando se aplicara la metodología propuesta por la ANIPAC, la ausencia de importaciones en un procedimiento de examen conforme al 11.3 del Acuerdo Antidumping si bien imposibilita una determinación de continuación del daño por causa de las mismas, no es óbice para una determinación positiva de repetición del daño a la rama de producción nacional en caso de la supresión de la medida antidumping. En el presente procedimiento la rama de producción nacional argumentó y presentó elementos probatorios para demostrar ambos supuestos, esto es, la continuación o la repetición del daño, por lo que la Secretaría rechazó que la inexistencia de las importaciones investigadas alegada por la ANIPAC desvirtúe los argumentos y pruebas que se tomaron en consideración para dar inicio al examen, así como para justificar la probabilidad del incremento de importaciones originarias de los Estados Unidos de América.

129. A partir de las cifras obtenidas conforme a lo descrito en el punto 127 de la presente Resolución, la Secretaría observó que en 1995 no se registraron importaciones y en los años subsecuentes de 1996 a 1998 aumentaron 46 por ciento. En 1999 respecto al año anterior las importaciones totales registraron un incremento de 542 por ciento. Asimismo, la Secretaría advirtió que los volúmenes de las importaciones de resina de PVC homopolímero en suspensión originarias de los Estados Unidos de América se comportaron de manera decreciente de 1996 a 1999 al disminuir 8 por ciento. En 1999 respecto a 1998 el volumen de dichas importaciones disminuyó 10 por ciento.

130. En 1996 y 1997 la participación de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América en las importaciones totales fue del 99 y 62 por ciento, respectivamente. En 1998 dicha participación fue de 74 por ciento y para 1999 se redujo a 11 por ciento debido al incremento de las importaciones originarias de República Bolivariana de Venezuela. Por otra parte, la penetración de las importaciones definitivas de resina de PVC homopolímero en suspensión totales y originarias de los Estados Unidos de América en el mercado mexicano estimado a partir del consumo nacional aparente se mantuvo por debajo del uno por ciento de 1996 a 1999.

131. Con base en el análisis descrito en los puntos 115 al 130 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria se registraron volúmenes bajos en términos absolutos y en relación con el consumo interno en las importaciones del producto investigado originarias de los Estados Unidos de América. Lo anterior, dada la existencia de la cuota compensatoria, es indicativo de que dicha medida ha sido efectiva para desalentar la concurrencia de las importaciones investigadas al mercado mexicano.

Precios

132. En el ámbito internacional los precios de la resina de PVC están determinados por factores como los movimientos en los balances regionales de la oferta y la demanda, así como por los precios de la materia prima. Debido a la importante participación de la industria de PVC de los Estados Unidos de América en el mercado mundial, el desempeño de dicha industria influye en la determinación de los precios internos de las otras regiones productoras y de los precios internacionales.

133. Las solicitantes manifestaron que los precios de exportación de los Estados Unidos de América se han ubicado por debajo de los precios de su mercado interno, lo que constituye evidencia clara de la disposición de los productores de ese país para emplear al máximo posible su capacidad instalada, colocando sus excedentes de producción en el mercado mundial en condiciones de discriminación de precios desde 1995 por lo menos, y significativamente por abajo del costo de producción desde 1996.

134. Asimismo, las solicitantes argumentaron que los precios nacionales del PVC suspensión muestran importante variación a lo largo del tiempo, la cual está en función del dinamismo de la oferta y la demanda. Asimismo, señalaron que de 1995 a 1997 los precios nacionales siguieron la misma tendencia que los precios domésticos de los Estados Unidos de América, pero a partir de 1998 y 1999 la brecha entre los precios domésticos y de exportación de dicho país se amplió de tal forma que han ejercido sustantiva presión a la baja sobre los precios nacionales.

135. Por su parte, la ANIPAC argumentó que, como resultado de la comparación de: a) precios spot de exportación y domésticos de PVC en los Estados Unidos de América reportados por Harriman Chemsult, b) precios nacionales de PVC proporcionados por consumidores de PVC asociados a la ANIPAC, y c) los precios de las exportaciones mexicanas de PVC efectuadas a los Estados Unidos de América obtenidos del Sistema de Información Comercial de México, durante 1997-1999 los precios nacionales se mantienen siempre por arriba de los precios spot de exportación y, en ocasiones, hasta por encima de los precios domésticos en los Estados Unidos de América.

136. La Secretaría requirió a la ANIPAC que sustentara la representatividad de los precios nacionales incluidos en su comparación de precios. Al respecto, dicha asociación señaló que dichos precios son representativos pues corresponden a empresas que en su conjunto tienen una participación importante en el consumo nacional aparente obtenido del anuario del año 2000 de la ANIPAC y que además dicho porcentaje aumentaría si se elimina el consumo de PVC dirigido a los sectores de cable y tubería, ya que dichos sectores se encuentran vinculados a las empresas solicitantes. No obstante, señalaron que la información de precios presentada fue como simple muestra y que debe ser valorada por la autoridad investigadora.

137. Al respecto, las solicitantes argumentaron que la información de precios nacionales que debe utilizar la Secretaría es la proporcionada por las empresas solicitantes y que son falsas las aseveraciones de la ANIPAC de que los productores nacionales se encuentran vinculados con los productores de tubería y cable, y de que dichos sectores representan el 62 por ciento del consumo nacional aparente.

138. En adición, las solicitantes manifestaron que de la comparación de los precios spot de exportación y domésticos de PVC en los Estados Unidos de América reportados por la publicación Harriman Chemsult, la ANIPAC debió haber encontrado márgenes de discriminación de precios. Además, las solicitantes indicaron que proporcionaron a la Secretaría los precios nacionales del PVC, siendo ésta información real y puntual de toda la producción del país, por lo que los precios nacionales que presenta la ANIPAC, aparte de que no acompaña al escrito los documentos de los cuales supuestamente obtuvo dichos precios, no pueden ser considerados como los precios a los que las solicitantes venden su producto, en consecuencia la Secretaría debe desestimarlos.

139. La Secretaría desestimó los precios nacionales proporcionados por la ANIPAC, en virtud de que los volúmenes de compras a partir de los cuales fueron obtenidos solamente representaron 14 por ciento de las ventas a clientes no relacionados de la industria nacional. Asimismo, la Secretaría determinó que la información proporcionada sobre valor y volumen de las ventas al mercado interno a clientes no relacionados es más apropiada, completa y representativa de los precios de venta del producto objeto de examen en el mercado interno.

140. Asimismo, con respecto a los supuestos precios de exportación a los Estados Unidos de América, solamente Grupo Primex, manifestó haber exportado en el periodo investigado en un monto menor, por lo que las solicitantes coincidieron en señalar que los precios reportados en dicha gráfica son precios correspondientes a productos diferentes al investigado. Además, manifestaron que la comparación realizada por la ANIPAC entre dichos precios y los precios spot y domésticos de los Estados Unidos de América es irrelevante y que en todo caso la autoridad debe analizar los precios de exportación proporcionados por las solicitantes, la cual es información puntual y real. En el mismo sentido, las solicitantes indicaron que debido a que de la demanda mundial de PVC estimada para el 2001 por el CMAI solamente el 15 por ciento se comercializa en los mercados de exportación la referencia a precios internacionales debe hacerse, en su caso, sobre precios domésticos y no sobre precios de exportación.

141. Adicionalmente, las solicitantes manifestaron que la ANIPAC no explica la metodología para llevar a cabo la mencionada comparación de precios, por lo que ésta debe ser desestimada. Además, señalaron que la ANIPAC indicó que la fuente de información de donde obtuvo los precios nacionales fue el SIC-M, siendo que ésta no reporta los precios domésticos nacionales. Adicionalmente, indicaron que la ANIPAC no acompañó a su escrito el listado o los listados emitidos por la SIC-M ni las publicaciones del Harriman Chemsult de donde obtuvo la información que reporta en su Anexo 3.

142. Las solicitantes manifestaron que los precios de los productores nacionales tienden a ubicarse por debajo del precio doméstico de los Estados Unidos de América, y cercanos al precio spot de exportación de dicho país, ya que dicho precio influye de manera determinante en los precios nacionales, al grado tal que sus movimientos a la baja no permiten un alza razonable que en otras circunstancias los productores mexicanos podrían realizar. Lo anterior significa que las importaciones en condiciones de discriminación de precios originarias de los Estados Unidos de América repercuten en forma directa en los precios nacionales, lo cual implica la probabilidad fundada de que tales importaciones causen una amenaza de daño a la producción nacional.

143. Al respecto, la ANIPAC argumentó que los precios nacionales durante 1997-1999 han sido en promedio 50 por ciento superiores a los precios spot de exportación. En el periodo investigado la diferencia fue de un importante 40 por ciento. Por tanto, el argumento de las solicitantes de que el precio spot de exportación tiene un efecto negativo en los precios nacionales y les causa un daño, es totalmente infundado, por lo que concluyeron que los precios spot de exportación de Estados Unidos de América no presionan a la baja a los precios nacionales. Además, señaló que en un examen antidumping debe evaluarse si el precio de exportación practicado a México puede causarle daño a la producción nacional,

pero resulta irracional y frívolo que las solicitantes aleguen que la sola publicación de un precio spot de exportación pueda causarles un daño, pues éstas no constituyen transacciones realmente hechas.

144. Asimismo, la ANIPAC manifestó que por la enorme capacidad productiva de los Estados Unidos de América, sus excedentes juegan un papel importante en la determinación de los precios internacionales; sin embargo, de conformidad con los precios de exportación de México a los Estados Unidos de América en los años 1997-1999, se observa que siempre han estado por arriba del precio spot de exportación. En particular, en el periodo investigado el precio de exportación de México se ubicó 30 por ciento por encima del precio spot de los Estados Unidos de América.

145. La ANIPAC solicitó a la autoridad investigadora que para realizar una comparación válida y justa del precio de las supuestas importaciones investigadas con el precio nacional, sólo debe tomar en cuenta el precio nacional a empresas no relacionadas, ya que los precios entre filiales son inferiores al resto de los clientes; al aceptar un precio promedio de venta del PVC de los productores nacionales sin desagregar las ventas a compradores independientes y a empresas relacionadas, se desvirtúa el análisis y lleva a conclusiones equivocadas que continuarían lesionando nuevamente el mercado.

146. Por otra parte, la ANIPAC argumentó que los precios nacionales no se ubicarían al nivel de los precios spot, porque tampoco los Estados Unidos de América exporta a esos niveles de precios. De acuerdo con la ANIPAC, el precio spot de exportación reportado por revistas especializadas es una referencia que guía el comportamiento y nivel aproximado de los precios de PVC, pero no necesariamente refleja los precios reales a los que los Estados Unidos de América ha estado exportando, lo que se corrobora comparando la información de precios spot de exportación y los precios obtenidos de las estadísticas de exportaciones de los Estados Unidos de América (U.S. Department of Commerce, the U.S. Treasury, y U.S. International Trade Commission).

147. Con base en la información aportada por las solicitantes, la Secretaría observó que de 1995 a 1999 los precios promedio de exportación spot publicados por Harriman Chemsult Ltd., mostraron altibajos año con año, aunque con una tendencia decreciente en su comportamiento. En 1996 respecto a 1995 el precio promedio disminuyó 21 por ciento, pero en 1997 en relación con el año anterior se incrementó 11 por ciento. En 1998 el precio promedio de exportación disminuyó 33 por ciento respecto a 1997 y para 1999 registró un aumento de 28 por ciento. En resumen, el precio promedio de 1999 en relación con el precio promedio de 1995 registró una disminución de 26 por ciento.

148. Asimismo, la Secretaría observó que de 1995 a 1999 los precios internos en el mercado de los Estados Unidos de América publicados por Harriman Chemsult Ltd., aunque mostraron una tendencia decreciente, la disminución registrada fue menos pronunciada que los precios de exportación, ya que en dichos años se redujeron 9 por ciento. Al respecto, la Secretaría advirtió que la brecha entre los precios internos y los de exportación se amplió gradualmente de 1995 a 1997 y se agudizó en 1998-1999. En 1995, el diferencial entre los precios mencionados fue de 146 dólares por tonelada métrica; creció a 168 dólares en 1996 y a 186 dólares en 1997. No obstante, en 1998 dicho diferencial de precios aumentó a 275 dólares, en razón de que los precios de exportación disminuyeron 33 por ciento, mientras que los precios internos solamente lo hicieron en 15 por ciento. Para 1999, a pesar del incremento registrado en ambos precios la brecha entre éstos se ubicó en 252 dólares por tonelada métrica. Esto es, dicho diferencial de precios aumentó 73 por ciento de 1995 a 1999.

149. Dada la estrecha relación entre los precios del monómero de cloruro de vinilo y la resina de PVC, los movimientos en los precios de la materia prima determinan el nivel de precios de PVC. Al respecto, la Secretaría advirtió que los precios internacionales del cloruro de vinilo referenciados en la publicación Harriman Chemsult Limited disminuyeron 24 por ciento de 1995 a 1999. La Secretaría observó que los precios de exportación se ajustaron en mayor medida al comportamiento de los precios internacionales del insumo, mientras que los precios internos no reflejaron en su totalidad dichas variaciones.

150. No obstante, el nivel de los precios de exportación de la resina de PVC de los Estados Unidos de América no reflejó en su totalidad los movimientos en los precios de la materia prima, por lo que de acuerdo con U.S. Polyvinyl Chloride Economics Price Forecast de Chemical Markets Associates Inc., de 1996 a 1999 el precio spot de exportación en la costa norte del Golfo fue insuficiente para cubrir los costos desembolsados (cash cost) tanto de productores integrados y no integrados al monómero de cloruro de vinilo, lo que se reflejó en márgenes negativos sobre dichos costos.

151. A partir de la información proporcionada por las empresas solicitantes sobre el valor y volumen de sus ventas al mercado interno de resina de PVC homopolímero en suspensión, la Secretaría calculó los precios promedio ponderados de venta nacionales correspondientes a los años de 1995 a 1999. Al

respecto, la Secretaría observó que dichos precios mostraron un comportamiento negativo cercano a la disminución registrada en los precios spot de exportación de los Estados Unidos de América al reducirse en 22 por ciento entre 1995 y 1999. De hecho, en 1995, 1996 y 1997 los precios nacionales se mantuvieron estrechamente relacionados al precio interno del mercado de los Estados Unidos de América, pero en 1998 y 1999 la brecha entre ambos precios se amplió de tal forma que el precio nacional se ajustó a la tendencia observada en el precio spot de exportación.

152. Asimismo, a partir del argumento de la ANIPAC, la Secretaría requirió a las solicitantes que desagregaran sus ventas al mercado interno en ventas a clientes relacionados, ventas a clientes no relacionados y exportaciones indirectas. Las solicitantes proporcionaron la información solicitada, con base en la cual la Secretaría observó que de 1995 a 1999, las ventas a clientes no relacionados representaron en promedio el 81 por ciento de las ventas totales al mercado interno.

153. Adicionalmente, a partir del volumen y valor de las ventas a clientes no relacionados la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de dichas ventas de 1995 a 1999. En dichos años, el precio promedio ponderado disminuyó 17 por ciento y mostró un comportamiento paralelo al registrado tanto por el precio spot de exportación obtenido de la publicación Harriman Chemsult Limited y al precio de exportación promedio ponderado de los Estados Unidos de América proporcionado por la ANIPAC y obtenido de estadísticas del U.S. Department of Commerce.

154. En relación con el precio de exportación promedio ponderado de los Estados Unidos de América proporcionado por la ANIPAC, la Secretaría observó que de 1995 a 1999 dicho precio disminuyó 28 por ciento y se ubicó en promedio 18 por ciento por arriba del precio promedio spot de exportación indicado en Harriman Chemsult y en la publicación U.S. Polyvinyl Chloride Economics Price Forecast de Chemical Markets Associates Inc. No obstante, con excepción de 1995, el precio promedio de exportación de los Estados Unidos de América se ubicó por debajo del precio promedio ponderado de las ventas a clientes no relacionados de la industria nacional de 1996 a 1999.

155. En cuanto al precio promedio ponderado de las importaciones de resina de PVC originarias de los Estados Unidos de América puesto en frontera, calculados conforme a lo descrito en el punto 126 del presente dictamen, la Secretaría observó que en 1996, 1997 y 1998 dicho precio se ubicó en 2, 10 y 11 por ciento por arriba del precio promedio spot de exportación publicado por Harriman Chemsult Limited, respectivamente. La tendencia observada en los precios de las importaciones fue de altibajos al igual que la registrada en los precios spot de exportación, en 1997 respecto a 1996 crecieron 20 por ciento, en 1998 disminuyeron 33 por ciento en relación con 1997 y en 1999 se incrementaron 5 por ciento en comparación al nivel registrado el año anterior.

156. Al comparar el precio en frontera de las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América con el precio promedio ponderado de exportación de dicho país a todo el mundo, la Secretaría observó que en 1999 el precio de las importaciones se ubicó 19 por ciento por abajo del precio de exportación, y en los años anteriores 1996, 1997 y 1998 el precio promedio ponderado de las importaciones fue inferior en 13, 2 y 16 por ciento al precio de exportación.

157. Asimismo, la Secretaría comparó los precios promedio ponderados de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, incluyendo los montos por concepto de arancel, derecho de trámite aduanero y gastos de internación, con los precios promedio ponderados de venta al mercado interno de la industria nacional a clientes no relacionados para los años de 1996 a 1999. Al respecto, la Secretaría observó que con excepción de 1997 en que el precio promedio ponderado de las importaciones se ubicó 4 por ciento por arriba del precio nacional, mientras que en 1996, 1998 y 1999 el precio de las importaciones fue inferior al nacional en 19, 1 y 9 por ciento, respectivamente.

158. Por otra parte, las solicitantes manifestaron que a junio del 2001 los precios de exportación del PVC suspensión de los Estados Unidos de América disminuyeron 26 por ciento respecto al nivel promedio registrado en el 2000, mientras que el precio interno en dicho país se redujo solamente en 4 por ciento. No obstante que en relación con 1999 tanto los precios internos como el de exportación registraron incrementos importantes, el nivel del precio de exportación del 2000 no sólo implicó una ampliación de la brecha en relación con el precio interno, sino que además les ocasionó una pérdida a los productores si se le compara con el costo integral del producto y sin considerar un margen de utilidad razonable. Para junio del 2001, la brecha entre ambos precios continuó incrementándose, por lo que los productores estadounidenses siguen incurriendo en pérdidas en sus operaciones de exportación.

159. A partir de las proyecciones de precios de la resina de PVC para el mercado interno y de exportación de los Estados Unidos de América obtenida de 2001 U.S. Polyvinyl Chloride Economics Price

Forecast de Chemical Markets Associates Inc., la Secretaría advirtió que se estima una reducción en los precios de la resina de PVC a partir del año 2000 y hasta el 2002, a partir del 2003 se revertirá la tendencia negativa y los precios aumentarán. Debido al comportamiento errático del 2000 al 2004 el precio spot de exportación en el Golfo de los Estados Unidos de América se mantendrá al mismo nivel, con altibajos en los años intermedios. Dado el nivel de precios internos y de exportación proyectados del 2002 al 2005, estos últimos se ubicarán por debajo del precio interno e incluso, con excepción de 2003, dichos precios serán insuficientes para cubrir los costos desembolsados, por lo que tanto productores integrados como no integrados incurrirían en márgenes negativos en sus operaciones de exportación.

160. Con base en el análisis descrito en los puntos 132 al 159 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que en el periodo de vigencia de la cuota compensatoria los precios promedio de venta de PVC de la industria nacional a clientes no relacionados mostraron un comportamiento paralelo a los movimientos registrados en los precios promedio spot de exportación e interno de los Estados Unidos de América registrado en las publicaciones especializadas.

161. Asimismo, la Secretaría constató que el precio spot de exportación de las publicaciones especializadas se ubicó de 1995 a 1999 por debajo del precio promedio de las ventas de exportación de los Estados Unidos de América. No obstante, la autoridad investigadora advirtió que incluso si se consideran los precios promedio resultantes de las ventas de exportación de los Estados Unidos de América, el nivel a que se realizaron se ubicó por debajo de los precios promedio de venta a clientes no relacionados de la industria nacional, lo que en ausencia de la cuota compensatoria incentivaría la demanda por importaciones en detrimento de la producción nacional.

162. Por otra parte, la Secretaría determinó que las expectativas sobre el comportamiento de los precios de PVC en el mercado interno y de exportación de los Estados Unidos de América y las perspectivas sobre el desempeño de la industria de dicho país en el futuro inmediato proyectados por las publicaciones especializadas proveen la mejor información disponible sobre la cual la autoridad investigadora puede basar su análisis. A partir de lo anterior, la Secretaría concluyó que el resultado del análisis de dicha información sustenta que la supresión de la cuota compensatoria permitiría la concurrencia de importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios, lo que redundaría en efectos depresivos sobre los precios nacionales al tener que ajustarse a las condiciones de competencia desleal que impusieran dichas importaciones.

Indicadores económicos y financieros de la industria nacional

Indicadores económicos

163. Con base en la información proporcionada por las tres empresas solicitantes, la Secretaría analizó el comportamiento registrado en el periodo de 1995 a 1999 en los indicadores económicos de la rama de producción nacional de resina de PVC homopolímero en suspensión.

164. Las solicitantes manifestaron que la existencia de cuotas compensatorias a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América ha permitido a la industria nacional mantener su participación en el mercado de PVC suspensión. Al respecto, las solicitantes señalaron que después de la contracción del mercado en 1995 la industria nacional inició la recuperación. Este proceso prevaleció hasta 1997 y se tradujo en un comportamiento positivo, lo que se ha reflejado en niveles de producción crecientes.

165. En los Estados Unidos Mexicanos existen tres empresas productoras de resina de PVC por el proceso en suspensión. La capacidad instalada nacional registró un incremento sustancial en 1999, lo que llevó a que en relación con 1995 creciera 22 por ciento. Asimismo, la producción nacional ha mostrado un comportamiento positivo, de 1995 a 1999 creció 34 por ciento, por lo que los crecientes niveles de producción permitieron que la tasa de utilización de la capacidad instalada se mantuviera por arriba de 80 por ciento en los cinco años del periodo analizado, de tal forma que para 1999 dicha tasa fue superior en 8 puntos porcentuales a la registrada en 1995.

166. El dinamismo de la producción ha sido motivado por el continuo crecimiento del consumo nacional, el cual de 1995 a 1999 aumentó 87 por ciento. En concordancia con el desempeño del mercado la producción nacional orientada al mercado interno registró un comportamiento creciente de 1995 a 1999, al incrementarse en 86 por ciento en los años señalados. Asimismo, dado el bajo nivel de las importaciones definitivas totales la participación de la industria nacional en el mercado interno se ha mantenido en el 99 por ciento de 1995 a 1999.

167. Por su parte, las ventas al mercado interno del producto objeto de examen crecieron acorde con el comportamiento observado en el consumo nacional, al registrar un incremento de 88 por ciento de 1995 a 1999. Las exportaciones de la industria mostraron una tendencia decreciente de 1995 a 1998 y a partir de 1999 experimentaron un ligero repunte, sin alcanzar el nivel de 1995, lo que significó un retroceso de 11 por ciento respecto de dicho año. Asimismo, la Secretaría observó que la orientación de las ventas entre el mercado interno y el externo cambió de 1995 a 1999, mientras que el primero de los años las

exportaciones representaron el 58 por ciento de las ventas totales para el final del periodo dicha participación se había reducido al 39 por ciento.

168. Adicionalmente, la Secretaría analizó el comportamiento de las ventas a clientes no relacionados y observó que de 1995 a 1999 registraron un incremento de 76 por ciento. En cuanto al nivel de inventarios a fin de cada año en términos absolutos registró un aumento de 17 por ciento de 1995 a 1999, aunque como proporción de las ventas al mercado interno disminuyó 5 puntos porcentuales al pasar de 13 por ciento en 1995 al 8 por ciento en 1999. El empleo promedio anual de la industria registró un desempeño positivo al pasar de 882 personas en 1995 a 920 personas en 1999, lo que significó un crecimiento de 4 por ciento.

169. A partir de las proyecciones de la publicación Polivynil Chloride Supply/Demand Balance, 2001 World Vinyl Analysis de CMAI, la Secretaría observó que derivado de un crecimiento de la demanda interna cercana al 10 por ciento para el periodo de 1999-2004, se estima que la industria nacional incrementará su capacidad instalada para el 2004 en 41 por ciento en relación con el nivel registrado en 1999 y la producción crecerá en 48 por ciento, lo que resultará en una utilización de la capacidad de 96 por ciento, esto es 4 puntos porcentuales por arriba del nivel registrado en 1999.

Variables financieras

170. En la resolución de inicio, la autoridad investigadora señaló que la participación porcentual del producto objeto de examen en los ingresos totales de la industria productora nacional de PVC en suspensión, alcanzó un nivel de entre 50 y 57 por ciento para el periodo 1995 a 1999, por lo que concluyó preliminarmente que los resultados del producto similar influyen en forma importante en el comportamiento de las variables financieras de la rama de producción nacional.

171. La ANIPAC manifestó su oposición a dicho ejercicio porque, a decir suyo, una participación de 50 por ciento del producto similar en las ventas totales de las empresas no es suficiente para suponer que la actividad productora de PVC en suspensión se refleje en los resultados financieros globales de las empresas, dado que el resto de los productos puede tener tanto o más influencia en la situación económica y financiera.

172. En esta etapa de la investigación, la Secretaría requirió a las empresas solicitantes la información del estado de costos, ventas y utilidades de PVC en suspensión para las ventas internas exclusivamente. En respuesta, las empresas solicitantes proporcionaron dicha información a la autoridad investigadora, que por su parte, la analizó y determinó que es la mejor información disponible para realizar la presente evaluación.

173. Con base en dicha información y de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 66 del Reglamento de la LCE y 3.6 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría determinó que la participación porcentual de las ventas al mercado interno del producto objeto de examen en las ventas totales de la industria productora nacional, fue de 23 por ciento en el año de 1995, 33 por ciento en 1996, 37 por ciento en 1997, 35 por ciento en 1998 y 37 por ciento en 1999. Asimismo, determinó que para el periodo 1995 a 1999, la participación promedio de las ventas internas de producto similar en los ingresos totales de la industria fue de 33 por ciento, mientras que para las ventas externas del producto similar fue de 22 por ciento; y que la participación promedio de las utilidades de operación generadas por las ventas internas del producto similar en las utilidades operativas de la industria se situó en 48 por ciento para el periodo 1995 a 1999.

174. A partir de lo anterior, la Secretaría considera que el hecho de que el mercado nacional de PVC en suspensión represente una tercera parte de los ingresos totales de las empresas que integran la rama de producción nacional y casi la mitad de cada peso de utilidad, demuestra una significativa influencia de dicho mercado en la condición financiera de la industria, por lo que concluyó que las ventas internas del producto similar influyen en forma importante en los resultados financieros de la rama de producción nacional de PVC en suspensión.

175. Por otra parte, en el presente examen de la situación financiera de la industria productora nacional de PVC en suspensión, la Secretaría analizó: a) los estados financieros básicos auditados de las empresas solicitantes Grupo Primex, Polímeros de México y Policyd, correspondientes a los ejercicios 1995 a 1999; b) el estado de costos, ventas y utilidades de PVC en suspensión para el periodo 1995 a 1999; c) las proyecciones del estado de costos, ventas y utilidades del PVC en suspensión, para el periodo que va del año 2001 al 2005 de las tres empresas indicadas, y d) la información correspondiente a un proyecto de inversión consistente en la ampliación de la capacidad productiva de una de las plantas propiedad de una de las empresas solicitantes.

176. Para la realización del presente análisis financiero, la Secretaría procedió a agregar la información financiera de las empresas Grupo Primex, Polímeros de México, y Policyd, para obtener los

estados financieros al nivel de la industria, toda vez que dichas empresas representan el cien por ciento de la producción nacional del producto similar al investigado. Es importante destacar que con propósitos de comparabilidad, se actualizó la información financiera con base en el método de cambios en el nivel general de precios, de acuerdo con lo que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Beneficios y rendimiento de las inversiones

177. La ANIPAC manifestó que el PVC en suspensión de fabricación nacional, se trata de una rama eminentemente exportadora, por lo que sus resultados se ven determinados en gran parte por sus operaciones de exportación, y que las operaciones de esta rama están determinadas por los precios internacionales del PVC en suspensión y de su materia prima, el monómero de cloruro de vinilo (VCM).

178. La autoridad investigadora requirió a las empresas solicitantes para que proporcionaran la información del estado de costos, ventas y utilidades del PVC en suspensión para las ventas internas, con la finalidad de observar el comportamiento de los resultados financieros de las ventas internas del producto similar durante el periodo analizado (1995-1999).

179. Por otra parte, la ANIPAC manifestó que tomando en cuenta el comportamiento de los precios internacionales del PVC en suspensión y dado que la industria, destina el 35 por ciento de su producción a la exportación, es natural que los resultados financieros se vean influidos por el ciclo de precios internacionales, por lo que un buen año de precios internacionales no puede compararse con un año de precios deprimidos. En ese sentido, dicha asociación señaló que la Secretaría realizó una comparación no equitativa de la situación financiera del año 1999 en relación con 1995, dado que 1995 fue un año de precios altos mientras que en 1999 se registraron precios deprimidos, y que llegó a conclusiones en el sentido de que en 1999 la industria presentó resultados negativos atribuyéndolos a la influencia de precios de importación de los Estados Unidos de América.

180. Al respecto, la Secretaría consideró que es pertinente aclarar que en la resolución de inicio de la investigación no atribuyó un desempeño financiero adverso en el periodo de análisis, como consecuencia directa de precios de importación de los Estados Unidos de América, sino que simplemente señaló que el ingreso por venta disminuyó como reflejo del comportamiento negativo en el precio interno de venta. De hecho, como se verá más adelante, el mismo fenómeno se presenta en cada uno de los años analizados, incluso, en la resolución de inicio, se analizó el comportamiento de los resultados financieros de 1999 con respecto al año anterior, encontrándose un deterioro de la utilidad operativa principalmente atribuible al crecimiento en el costo.

181. Con base en lo señalado en los puntos anteriores, la Secretaría decidió realizar el análisis financiero con el orden siguiente: primero, se aborda el comportamiento la utilidad de operación de la industria productora nacional y de las ventas internas de PVC en suspensión en el periodo 1995 a 1999; y posteriormente, los índices de rentabilidad de la industria productora nacional en su conjunto y los márgenes operativos de las ventas internas del producto similar, así como su contribución al rendimiento sobre la inversión de la industria.

182. La Secretaría observó a partir del análisis del estado de resultados de la industria productora nacional, que el comportamiento de las utilidades de operación es descendente en el periodo 1995 a 1999 básicamente debido a menores ingresos por ventas a excepción de 1999 en que el costo de venta crece 21 por ciento en tanto que el ingreso por ventas se incrementa 7 por ciento. En 1996 y 1997, la utilidad de operación disminuye 38 y 1 por ciento, respectivamente, en virtud de la baja de 20 y 3 por ciento en el ingreso en esos mismos años. Para 1998 se registra un ligero repunte de 1 por ciento en la utilidad de operación y en 1999, cayó 48 por ciento como reflejo principalmente del incremento en el costo de venta.

183. Asimismo, al comparar la utilidad de operación de la industria en 1999 con respecto a la de 1995, se observa que disminuyó 68 por ciento como reflejo de la reducción en términos reales de 32 por ciento en los ingresos por ventas, de lo cual se desprende que la comparación entre los años 1995 y 1999, confirma la tendencia decreciente de los resultados de operación de la industria productora nacional en el periodo analizado.

184. Por otra parte, se observó que la utilidad operativa de las ventas internas del producto similar, tuvo una tendencia decreciente en el periodo 1995 a 1999, al registrar disminuciones de 3 por ciento en 1996, 8 por ciento en 1997, 10 por ciento en 1998 y 42 por ciento en 1999, lo que se considera es reflejo del crecimiento en el costo de ventas que en 1996 y 1997 registró crecimientos de 15 y 12 por ciento, respectivamente, mientras que el ingreso por ventas internas crece 11 y 9 por ciento; para 1998 la utilidad

cae debido a que la baja en costo de 27 por ciento no logra compensar la reducción de 22 por ciento en el ingreso por ventas; y en 1999 el alza de 33 por ciento en el costo de venta hace reducir a las utilidades, toda vez que el ingreso crece tan sólo 15 por ciento.

185. A su vez, al compararse las utilidades operativas de las ventas internas de producto similar de 1999, con respecto a las de 1995, se observa una importante caída de 54 por ciento, debido a que el costo de venta creció 24 por ciento en tanto que el ingreso por ventas aumenta tan sólo 9 por ciento, lo que confirma la tendencia decreciente de los resultados de operación del producto similar en el periodo analizado.

186. Además, cabe señalar que tanto al nivel de las ventas internas de producto similar como de la empresa en su conjunto, el comportamiento de las utilidades de operación es decreciente en el periodo analizado, lo que demuestra que las ventas internas de PVC en suspensión influyen en los resultados y condición financiera de la rama de producción nacional.

187. La Secretaría determinó, a partir de lo descrito en los puntos 177 al 186 de la presente Resolución, que los beneficios operativos de las ventas internas del PVC en suspensión mostraron una tendencia decreciente en el periodo 1995 a 1999, básicamente debido a que en dicho periodo el costo de venta registró incrementos importantes, que no pudieron ser compensados por los incrementos registrados en los ingresos por ventas internas del producto similar, situación que se reflejó en las utilidades operativas al nivel de la industria en su conjunto principalmente en 1999.

188. Por otra parte, la autoridad investigadora observó que en el periodo analizado el margen de operación de la industria productora nacional tuvo un comportamiento errático, al descender 3 puntos porcentuales en 1996 para quedar en 13 por ciento, porcentaje en el que se mantuvo en 1997, mientras que para 1998 se recuperó 3 puntos porcentuales ubicándose en 16 por ciento, para después decrecer 8 puntos porcentuales quedando en 8 por ciento en 1999. Al comparar, los márgenes de ganancias operativas de 1999 y 1995, se constata que la disminución en dicho indicador es de exactamente 8 puntos porcentuales, al pasar de 16 a 8 por ciento, lo que confirma que aun cuando tuvo altas y bajas, la tendencia en el margen de operación de la industria es decreciente, debido al crecimiento de los costos de venta.

189. En cuanto al margen de operación de las ventas internas de PVC en suspensión, el comportamiento en el periodo 1995 a 1999 fue al igual que para la industria productora nacional, de altas y bajas, pero quedando en 1999 muy por debajo del dato observado en 1995. Así, en 1996 y 1997 el margen de operación disminuyó 3 puntos porcentuales, respectivamente, ubicándose en 19 y 16 por ciento, en tanto que en 1998 dicho margen creció 3 puntos porcentuales para quedar en 19 por ciento, y para 1999 la baja fue de casi 10 puntos porcentuales ubicándose dicho margen en 9 por ciento. Asimismo, al comparar los márgenes de operación registrados en 1995 y 1999, se observa que la caída en dicho indicador de rentabilidad es de 13 puntos porcentuales, pasando de 22 por ciento en 1995 a 9 por ciento en el año 1999, lo que se atribuye básicamente al sensible retroceso en la utilidad operativa de PVC en suspensión, en relación con el año 1995.

190. El rendimiento sobre la inversión de la industria productora nacional mostró en el periodo 1995 a 1999, un comportamiento errático, en 1996 disminuye 6 puntos porcentuales al ubicarse en 14 por ciento, en 1997 y 1998 crece un 1 y ½ puntos porcentuales ubicándose en 15 y 15½ por ciento, respectivamente, mientras que para 1999 dicho indicador de rentabilidad cayó 8 puntos porcentuales como reflejo de la baja en el margen operativo de la industria, para quedar 7½ por ciento. Al compararse el rendimiento sobre la inversión de 1999 con respecto al registrado en 1995, se observa que dicho indicador es 13 puntos porcentuales menor, al pasar de 20 por ciento en 1995 a 7 por ciento en 1999, lo que confirma la tendencia decreciente en los niveles de rentabilidad de la industria productora de PVC en suspensión.

191. Por otro lado, la Secretaría realizó un análisis de la contribución de las ventas internas de PVC en suspensión al rendimiento sobre la inversión de la industria al respecto, se observó que en el periodo analizado el comportamiento es constante hasta 1998 y cae en forma importante en 1999. En 1996 dicha contribución de las ventas internas del producto similar fue de 8 por ciento, lo que significó 1 punto porcentual más que en 1995; para 1997 se mantuvo prácticamente en el mismo nivel que en 1996, en tanto que para 1998 disminuyó 1 punto porcentual para quedar en 7 por ciento; y en 1999 se registró una baja de 3½ puntos porcentuales en la contribución de las ventas internas de PVC en suspensión para quedar en 3½ por ciento.

192. Por lo que se refiere a los demás productos, se observó que la contribución al rendimiento sobre la inversión de la industria productora nacional, en 1995 registró 13 por ciento, en tanto que en 1996 cayó a 6 por ciento, es decir, 7 puntos porcentuales menos; para 1997 y 1998, creció 1 punto porcentual ubicándose en 7 y 8 por ciento, respectivamente, y en 1999 se redujo 4½ puntos porcentuales al ubicarse en 3½ por ciento.

193. Asimismo, al comparar la contribución de las ventas internas de PVC en suspensión al rendimiento de la inversión de la industria correspondiente a 1999 en relación con el año de 1995, la autoridad investigadora observó que dicha contribución se redujo en 3½ puntos porcentuales, al pasar de 7 por ciento en 1995 a 3½ por ciento en 1999; en tanto que la contribución del resto de los productos fabricados por dicha industria registraron 13 por ciento en 1995 y 3½ por ciento en 1999, es decir, se redujo la contribución de otros productos en 9½ puntos porcentuales.

194. Con base en lo señalado en los puntos 188 al 193 de esta Resolución, la Secretaría determinó que en el periodo 1995 a 1999, los indicadores de rentabilidad de la industria productora nacional y de las ventas internas del PVC en suspensión, mostraron un comportamiento adverso como reflejo de la disminución de las utilidades de operación del producto similar y de la industria productora nacional en su conjunto.

Flujo de caja y capacidad para reunir capital

195. La Secretaría analizó el flujo de caja a través del estado de cambios en la situación financiera de la industria nacional fabricante de PVC en suspensión. En este sentido, se observó que en el periodo 1995 a 1999 el flujo de caja operativo de la industria tiene un comportamiento errático. En 1996 crece 31 por ciento principalmente debido a que los recursos generados mediante capital de trabajo aumentan en forma importante; para 1997 el flujo de caja de operación disminuye 60 por ciento influenciado por la caída de 16 por ciento en la utilidad neta de la industria, en tanto que en 1998 y 1999 crece 56 y 7 por ciento, respectivamente, aun cuando las utilidades netas disminuyeron 14 y 42 por ciento, toda vez que los recursos generados por el capital de trabajo crecieron significativamente en esos años, lo que compensó el flujo de caja de operación. Asimismo, al comparar dicho indicador de 1999 con respecto al de 1995, se observó que es menor en 13 por ciento, debido a que la utilidad neta de 1999 está 53 por ciento por debajo de la observada en 1995.

196. La Secretaría evaluó la capacidad para reunir capital de la industria nacional mediante el análisis de los índices de solvencia y el apalancamiento financiero. Así, observó que en 1995 la industria productora nacional de PVC en suspensión, tenía capacidad de cubrir 93 centavos de pasivos de corto plazo mediante activos circulantes, en 1997 y 1998 esta razón registró 1.06 pesos, es decir, la industria pudo haber cubierto 1.06 pesos por cada peso; mientras que para 1999, la liquidez mejoró a 1.12 pesos, lo que significa un repunte en este índice de 19 centavos, si se compara con el dato de 1995.

197. La prueba del ácido mostró que en 1995 la industria productora nacional era capaz de pagar 76 centavos de sus adeudos de corto plazo con activos rápidos, para 1996, creció a 88 centavos, en tanto que en 1997 y 1998 se movió a 81 y 76 centavos por peso de deuda circulante. Para 1999, este índice de solvencia se ubicó en 79 centavos; dato que si se compara con 1995 resulta 3 centavos superior.

198. Por otra parte, en el índice de pasivo total a activo total en 1995 y 1996, se ubicó en 48 por ciento, en tanto que para 1997 registró un ligero crecimiento de 2 puntos porcentuales para quedar en 50 por ciento; para 1998 se ubicó en 44 por ciento y en 1999 dicho indicador creció de nueva cuenta a 50 por ciento, es decir, la industria nacional productora de PVC en suspensión, ha financiado su inversión con aproximadamente la mitad de capital propio en el periodo analizado. Asimismo, la razón de pasivo total a capital contable, en 1995 ascendió a 94 por ciento, en 1996 a 91 por ciento, en 1997 crece a 100 por ciento, en tanto que para 1998 disminuyó a 79 por ciento, pero en 1999 dicho índice de deuda creció a 102 por ciento, lo que se considera consecuencia de que el capital contable (inversión neta) en 1999 se redujo 4 por ciento como reflejo de un aumento de 25 por ciento en el pasivo total, mientras que el activo total creció sólo 9 por ciento.

199. Cabe destacar que la estructura de la deuda de la industria está compuesta fundamentalmente con deuda circulante, ya que en 1999 el 82 por ciento del pasivo total fue de corto plazo, mientras que en 1995 el pasivo de corto plazo equivalía al 97 por ciento de la deuda total.

200. A partir de lo descrito en los puntos 195 al 199 de esta Resolución, la Secretaría determinó que en el periodo 1995 a 1999, la industria productora nacional de PVC en suspensión, accedió a una mayor cantidad de financiamiento externo y a plazos mayores, en tanto que su flujo de efectivo disminuyó como reflejo de menores utilidades netas; por lo cual determinó que la capacidad de reunir capital no se

registraron variaciones significativas en el periodo 1995 a 1999, sin que ello representara para la industria productora nacional de PVC en suspensión una presión adicional sobre su posición financiera.

201. Con base en lo señalado en los puntos 163 al 200 de la presente Resolución, la autoridad investigadora concluyó lo siguiente:

202. Durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria definitiva, 1995-1999, el comportamiento de los indicadores económicos de la industria fue positivo, lo que indica que dicha medida fue efectiva para permitir a los productores nacionales consolidar su participación de mercado y expandir su producción.

203. De 1995 a 1998 la situación financiera de la industria productora nacional de PVC en suspensión se mantuvo satisfactoriamente en cuanto a la generación de utilidades, de flujo de caja, niveles de liquidez y endeudamiento; en 1999, la situación financiera de la industria se deterioró al registrarse una baja en las utilidades de operación de las ventas internas del producto similar, y de la industria en su conjunto, sin que ello representara una presión adicional sobre la capacidad de reunir capital de la industria.

204. Tomando en cuenta lo establecido en los apartados de importaciones y de precios, en conjunción con lo indicado en cuanto a los indicadores económicos y las variables financieras, los resultados obtenidos por la industria nacional de 1995 a 1999 mostraron un desempeño positivo, en virtud de que durante el periodo de vigencia de la cuota compensatoria definitiva, dicha medida fue efectiva en desalentar la concurrencia de las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América.

Análisis prospectivo de las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América y sus efectos potenciales en el mercado nacional

205. Con base en lo descrito en el apartado sobre el comportamiento reciente y las perspectivas de la industria de resinas de PVC de los Estados Unidos de América, la Secretaría concluyó que existen elementos que sustentan la probabilidad de que al eliminarse la cuota compensatoria definitiva se incrementarían las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América en el mercado mexicano y que, como resultado del análisis de discriminación de precios, dichas importaciones se realizarían en condiciones de dumping.

206. Para efectos de la evaluación de los efectos potenciales sobre los indicadores económicos y las variables financieras de la rama de producción nacional en caso de suprimirse las cuotas compensatorias definitivas a las importaciones de resina de PVC originarias de los Estados Unidos de América, las empresas solicitantes proporcionaron proyecciones del estado de resultados del producto objeto de examen para cinco años del 2001 al 2005, así como un proyecto de ampliación de capacidad instalada.

207. Las empresas solicitantes argumentaron que en caso de suprimirse las cuotas compensatorias definitivas los precios de importación se ajustarían al nivel de los precios spot de exportación de los Estados Unidos de América. En dicho escenario el ajuste de la industria se daría vía precios y sería principalmente a través de dicha variable que se transmitirían los efectos negativos sobre los indicadores de la rama de producción nacional. En virtud de las condiciones de competencia de la industria los efectos negativos sobre los indicadores económicos no se reflejarían en el corto plazo. No obstante, debido a que existen usuarios industriales que disponen de información oportuna del mercado internacional se registraría una pérdida prácticamente inmediata en el consumo de dichas empresas.

208. De acuerdo con las estimaciones proporcionadas por las solicitantes obtenidas de CMAI, el mercado mexicano de resinas de PVC tendrá un comportamiento creciente derivado del crecimiento de la economía nacional. A partir de lo anterior, las solicitantes estimaron que en ausencia de la cuota compensatoria y prácticamente sin aranceles sobre el producto objeto de examen, los precios en condiciones de dumping incentivarían el incremento del volumen de las importaciones a partir del 2002, por lo que éstas absorberían el aumento estimado del consumo.

209. Asimismo, las solicitantes consideraron que la supresión de las cuotas compensatorias inhibiría el incremento en la capacidad instalada nacional, por lo que ante el incremento de importaciones en condiciones de discriminación de precios los productores buscarían mantener su participación relativa en el mercado. Por otra parte, como resultado de la concurrencia de importaciones a precios en condiciones de dumping, los productores nacionales recurrirían al mercado de exportación para compensar la pérdida de ventas en el mercado interno; no obstante, tal situación estaría limitada por la competencia de las exportaciones de los Estados Unidos de América en el mercado internacional y las condiciones de dicho

mercado, lo que inevitablemente se reflejaría en un deterioro adicional de la producción, utilización de capacidad instalada, inventarios, empleo, productividad y salarios, que resultaría en una contracción general de la industria nacional.

Efectos potenciales en las variables financieras del producto investigado

210. La industria productora nacional manifestó que existe la probabilidad fundada de que las importaciones en condiciones de discriminación de precios le causen un daño en sus resultados financieros en el caso de que se suprimiera la cuota compensatoria impuesta; para sustentarlo, las empresas Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd proporcionaron a la Secretaría modelos de proyección financiera para el periodo correspondiente a los años 2001 al 2005.

211. Con base en dicha información la autoridad investigadora realizó una agregación de dichos modelos de proyección, obteniendo los resultados financieros proyectados de la industria productora nacional para ese periodo. Sobre ello, es importante señalar que Polímeros de México proporcionó información financiera correspondiente a PVC en suspensión y en masa, por lo que la autoridad investigadora calculó la información financiera correspondiente a PVC en suspensión únicamente, de acuerdo con el porcentaje de participación en las ventas totales de cada uno de dichos productos.

212. A partir de ello, observó que al vender en el mercado nacional a un precio similar al precio spot de exportación proyectado por CMAI más fletes y aranceles, según los precios planteados por las solicitantes los ingresos que obtendría la industria nacional, serían insuficientes para recuperar los costos de venta y gastos de operación en que incurre la industria nacional al fabricar y vender el PVC en suspensión, por lo que se registrarían pérdidas financieras desde el año 2001 hasta el 2005 para la industria productora nacional.

213. No obstante lo anterior, la autoridad investigadora observó que en el año 2001 el precio promedio ponderado de venta (doméstico y exportación) que resulta de las proyecciones de la industria, está 8 por ciento por debajo del precio spot de exportación de los Estados Unidos de América más fletes a México pronosticado por CMAI que aparecen en la publicación US Polyvinyl Chloride Economics Price Forecast 2001, mientras que en el año 2002 se ubica 6 por ciento por debajo de dicho precio.

214. Por su parte, la Secretaría con base en la información proporcionada por las solicitantes y de acuerdo con las premisas de los modelos de proyección aportados por los productores nacionales, realizó una proyección financiera para el periodo 2001 al 2004 bajo dos escenarios, en el primero de ellos se supone que permanece la cuota compensatoria a las importaciones originarias de Estados Unidos de América, y en el segundo dicha cuota es suprimida.

215. En dichos escenarios, la autoridad investigadora estimó los ingresos proyectados modificando los precios de venta al mercado interno y precios de exportación de la industria nacional de acuerdo con los niveles de precios spot de exportación establecidos en los pronósticos de CMAI obtenidos de 2001 US Polyvinyl Chloride Economics Price Forecast (CMAI 2001), toda vez que de acuerdo con el análisis de precios del presente dictamen, dichos precios constituyen la información disponible y una base razonable para estimar los precios nacionales en el futuro inmediato. En el primero de los escenarios (permanece la cuota compensatoria), la Secretaría agregó al precio spot más fletes una cantidad equivalente al pago en que incurrirían por dicho concepto; mientras que en el segundo de los escenarios, no se consideró el monto de la cuota compensatoria para calcular el precio de venta al mercado interno.

216. En cuanto a los costos de venta, la Secretaría mantuvo constantes los costos de venta y gastos de operación proyectados por las solicitantes, a excepción del costo del monómero de cloruro de vinilo (VCM), el cual se modificó en función de las variaciones porcentuales en el precio de dicha materia prima para el periodo que comprende los años 2001 al 2004 de acuerdo con los pronósticos sobre costos desembolsados (cash cost) obtenidos de la misma publicación señalada en el punto anterior y la participación estimada del VCM en dichos costos en el año 2001.

217. Al comparar los resultados operativos de los escenarios que estimó la Secretaría, es decir, el escenario en que permanece la cuota compensatoria con respecto al escenario en que dicha cuota es eliminada, se observó que en el año 2001 la utilidad de operación proyectada para el primero de los escenarios, se situaría 712 por ciento por encima de la utilidad que se registraría si se elimina la cuota compensatoria, toda vez que el ingreso por ventas totales es 14 por ciento mayor, en tanto que los costos y gastos son idénticos en ambos escenarios, por lo que el margen operativo alcanzaría un nivel de 12 puntos porcentuales mayor al que se registraría en el segundo de los escenarios, es decir, de permanecer la cuota compensatoria el margen de operación de la industria sería de 14 por ciento en el año 2001, mientras que si se elimina dicha cuota el margen caería a 2 por ciento.

218. Para el año 2002, se observó que las utilidades de operación serían 581 por ciento superiores si no se eliminara la cuota compensatoria, debido a que los ingresos serían 15 por ciento mayores mientras que los costos y gastos son los mismos para ambos escenarios, lo que se reflejaría en que el margen de

operación de la industria se ubicaría 12 puntos porcentuales por encima del margen que se alcanzaría al eliminarse la cuota compensatoria, es decir, a nivel operativo dicho indicador sería de 15 por ciento mientras que al suprimirse la cuota compensatoria registraría un nivel de 3 por ciento.

219. Sobre los dos párrafos anteriores, es importante destacar que los resultados de operación proyectados de la industria productora nacional de PVC en suspensión en los años 2001 y 2002, son particularmente bajos, de hecho se trata de utilidades cercanas al punto de equilibrio, por lo cual, la autoridad investigadora considera que existe una alta posibilidad de que fácilmente se conviertan en pérdidas operativas.

220. Como resultado del análisis de los dos escenarios de la proyección financiera descritos en los puntos 214 al 219 de esta Resolución, la autoridad investigadora concluyó que de ajustarse los precios de venta al mercado interno a niveles similares a los precios spot de exportación de los Estados Unidos de América sin la cuota compensatoria, los ingresos por ventas y los resultados de operación -incluyendo los márgenes operativos de la industria-, experimentarían en el futuro inmediato una reducción importante, lo que amenazaría la generación de utilidades de la industria productora nacional de PVC en suspensión, así como sus indicadores de rentabilidad.

221. Por otra parte, la industria nacional productora de PVC en suspensión, señaló que de eliminarse la cuota compensatoria, el flujo de caja se vería menguado, ya que se tendría que vender en el mercado nacional a un precio igual al precio spot norteamericano más fletes; en este sentido manifestó que la diferencia entre dicho precio y el precio actual, multiplicada por el volumen de venta, equivaldría al deterioro del flujo de caja, además de que la industria se vería obligada a ampliar sus plazos de crédito.

222. En relación con lo señalado por la industria nacional en el punto anterior, la Secretaría consideró al inicio de la investigación que no necesariamente una reducción en el ingreso provocaría un deterioro en el flujo de caja. Para esta etapa, la autoridad investigadora observó de acuerdo con los escenarios de proyección financiera del PVC en suspensión analizados, que al eliminarse la cuota compensatoria, podría generarse una disminución en las utilidades de operación del producto similar -y por ende en las utilidades netas de éste-, por lo que al tener en cuenta que la participación del producto similar en los ingresos totales de la industria es de 55 por ciento, resulta claro que el flujo de caja operativo al nivel de la industria productora nacional podría verse afectado al eliminarse la cuota compensatoria.

223. Asimismo, la industria nacional productora de PVC en suspensión, argumentó que de eliminarse la cuota compensatoria, la capacidad de reunir capital se perdería por completo, en virtud de que al tener que vender en el mercado nacional a un precio igual al precio spot norteamericano más fletes, se registrarían pérdidas en ejercicios posteriores al periodo investigado.

224. Sobre este señalamiento, la Secretaría considera que al verse afectadas las utilidades y el flujo de caja por la eliminación de la cuota compensatoria, según los escenarios de proyección analizados, la capacidad de reunir capital podría reducirse sensiblemente, toda vez que la supresión de la cuota podría poner en riesgo la generación de utilidades de la industria, lo que comprometería la capacidad de pago de los intereses derivados de la deuda, así como de su principal, por lo que la obtención de recursos frescos en el futuro inmediato pudiera afectarse ante la posibilidad de enfrentar pérdidas operativas en uno de los productos más importantes para la industria productora nacional de PVC en suspensión.

225. Con base en lo señalado en los puntos 210 al 224 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que la eliminación de la cuota compensatoria a las importaciones de PVC, originarias de los Estados Unidos de América, tendría el efecto de hacer disminuir los resultados de operación, los indicadores de rentabilidad, el flujo de caja y la capacidad de reunir capital de la industria productora nacional de PVC en suspensión.

Proyectos de inversión de la industria nacional

226. Con base en la información proporcionada por uno de los productores nacionales en la solicitud de inicio del examen, la Secretaría realizó una evaluación financiera del proyecto de inversión de acuerdo con lo que se describe en los puntos 129 al 133 de la resolución de inicio.

227. En esta etapa de la investigación, la autoridad investigadora dispuso de pronósticos tanto de los precios de PVC en suspensión, como de los precios de la principal materia prima, el monómero de cloruro de vinilo (VCM), más actualizados que el planteamiento original del proyecto inversión, mismos que consideró como la mejor información disponible para realizar el análisis de dicho proyecto.

228. En consecuencia, modificó los precios de venta tanto al mercado interno como al de exportación de acuerdo con el precio spot de exportación de los Estados Unidos de América pronosticado por CMAI que aparece en la publicación US Polyvinyl Chloride Economics Price Forecast 2001, así como los costos de operación en función de las variaciones porcentuales en el precio de la principal materia prima, es decir, el monómero de cloruro de vinilo (VCM) que aparece en la misma publicación.

229. En cuanto al precio de PVC en suspensión, la Secretaría usó el mismo precio spot de exportación de los Estados Unidos de América, que fue utilizado para estimar los escenarios de proyección financiera que se describen en los puntos 214 al 219 de esta Resolución. Cabe destacar que a partir del año 2005 y hasta el 2011, la autoridad investigadora varió el precio de acuerdo con las variaciones observadas en los precios usados por la solicitante en el planteamiento original de su proyecto de inversión. Asimismo, en forma análoga a los mencionados escenarios, mantuvo constantes los costos totales de operación reportados en el proyecto a excepción del VCM, mismo que modificó en función de las variaciones porcentuales del precio pronosticado por CMAI para dicha materia prima en el periodo comprendido en los años 2001 al 2004, sobre ello, cabe señalar que a partir del año 2005 el costo del VCM se mantuvo en el mismo nivel que el reportado para el año 2004.

230. Por otra parte, la Secretaría observó que se trata de un proyecto que se financiaría parcialmente con recursos ajenos a la empresa solicitante, por lo que, con base en la tasa de interés LIBOR vigente en diciembre de 2000 y los datos proporcionados por la propia solicitante, calculó las cifras correspondientes a los intereses y pagos al principal mediante el método de anualidades vencidas, que posteriormente incorporó al cálculo del flujo de efectivo. Asimismo, observó que la empresa solicitante consideró en sus cálculos -situados en el año 1999-, una tasa de Impuesto Sobre la Renta de 34 por ciento, misma que la autoridad investigadora modificó, toda vez que la tasa de ISR vigente en el año 2001 es de 35 por ciento.

231. Así, la autoridad investigadora realizó una evaluación financiera del proyecto de inversión para la ampliación de capacidad instalada, mediante el método de valor presente neto y la tasa interna de retorno en dos escenarios, el primero, estimando los flujos de efectivo al considerar que el precio de venta doméstico al que está sujeto el proyecto, es similar al precio de exportación spot norteamericano (según la publicación de CMAI 2001), más los gastos de flete hasta la frontera, los aranceles y la cuota compensatoria, en tanto que el precio de exportación de la empresa solicitante sería similar al precio de exportación spot norteamericano según CMAI. Para la estimación del segundo escenario, se consideró que se elimina dicha cuota.

232. De acuerdo con lo señalado en los puntos 228 al 231 de la presente Resolución, para la realización de la evaluación financiera, la Secretaría calculó los flujos de efectivo, el valor presente neto y la tasa interna de retorno para cada escenario, y observó, que en el primero de ellos (se mantiene la cuota compensatoria), el valor presente neto de los flujos de efectivo del proyecto, es positivo, mientras que la tasa interna de retorno es de 9 puntos porcentuales mayor a la tasa de costo de capital a la que se descontaron los flujos de efectivo, por lo que el proyecto se considera rentable en tales circunstancias económicas. Por otra parte, en el segundo de los escenarios se observó que al suprimirse la cuota compensatoria, el valor presente neto de los flujos de efectivo, resulta ser negativo, en tanto que la tasa interna de retorno se ubicaría 4 puntos porcentuales por debajo de la tasa de costo de capital, por lo que el proyecto de inversión no sería financieramente viable de suprimirse la cuota compensatoria.

233. A partir de lo señalado en el punto anterior, la Secretaría determinó que de suprimirse la cuota compensatoria a las importaciones de PVC en suspensión originarias de los Estados Unidos de América, el proyecto de inversión sería financieramente inviable, por lo que concluyó, que la rentabilidad esperada de un proyecto de inversión de la producción nacional se vería amenazada al eliminarse la cuota compensatoria.

Otros factores

234. En relación con la concurrencia de otros factores distintos a las importaciones del producto objeto de examen las solicitantes manifestaron que la estructura del consumo no se vería alterada, ya que si bien la resina de PVC compite con otros productos en determinadas aplicaciones, los procesos de sustitución entre ambos suceden a lo largo de periodos muy largos de tiempo y en ambas direcciones.

235. Con respecto a la evolución de la tecnología las solicitantes manifestaron que dicho factor no ha presentado cambio en el periodo analizado. Los resultados de la actividad exportadora y la productividad se analizaron en el apartado de indicadores económicos. Asimismo, de acuerdo con la información proporcionada por las solicitantes el consumo nacional de 1995 a 1999 mostró un comportamiento positivo y se estima que del 2000 al 2004 se mantendrá una tendencia expansiva de dicho indicador, por lo que no se verificará una contracción de la demanda. Al respecto, la Secretaría determinó que dichos factores no contribuyen al daño alegado por la industria nacional.

236. Por su parte, la ANIPAC solicitó que la autoridad examine otros factores que afectan a la industria nacional como es la influencia del ciclo de precios deprimidos en el mercado internacional (no sólo de

Estados Unidos), lo que tuvo un impacto importante en los precios internos y de exportación de la industria mexicana. Al respecto, indicó que el Grupo Cydsa al que pertenece Polycyd reconoció en su informe a los accionistas (1999) que los precios tanto en México como en el extranjero debieron adecuarse a las cotizaciones internacionales.

237. En relación con el argumento anterior, la Secretaría determinó que en efecto las condiciones del mercado internacional incidieron en la determinación de los precios de venta de la industria tanto al exterior como al mercado interno. No obstante, la autoridad advirtió que dicha influencia se acentuaría al suprimirse la cuota compensatoria a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, en virtud de la importancia de la industria de dicho país en el mercado internacional del producto objeto de examen, lo que ubicaría a la industria nacional en una posición más sensible a la concurrencia de importaciones en condiciones de discriminación de precios.

Elementos adicionales

238. La ANIPAC argumentó que debido a la protección tan prolongada que ha recibido la industria mexicana de PVC con las cuotas compensatorias establecidas a los Estados Unidos de América se ha creado una situación casi monopólica con precios internos muy por arriba de los internacionales lo que ha hecho perder competitividad a la industria de manufacturas basada en PVC para enfrentarse a la competencia de la oferta foránea que si disfruta de precios internacionales en dicho insumo. Lo anterior se ha reflejado en el incremento incesante de las importaciones de manufacturas elaboradas con PVC o con componentes de PVC.

239. Asimismo, la ANIPAC manifestó que de mantenerse por más tiempo las cuotas compensatorias a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América se estaría afectando el interés de las cadenas productivas y por consecuencia el interés nacional. Al respecto, con fundamento en los artículos 67 y 88 de la LCE, la ANIPAC argumentó que si durante el periodo analizado 1997-1999 prácticamente no se han registrado importaciones ya no resulta necesario mantener las cuotas compensatorias, porque no existe práctica desleal que contrarrestar ni daño actual o amenaza de daño y que la autoridad debe reconsiderar la pertinencia de dar por terminada su vigencia a la luz de la afectación a los transformadores de PVC.

240. En relación con los argumentos de la ANIPAC sobre el incremento en las importaciones de manufacturas de PVC los solicitantes manifestaron que para la fabricación de losetas para pisos, recubrimiento de paredes y películas de PVC que imiten pieles no se utiliza el producto objeto de examen. Asimismo, manifestaron que la ANIPAC de manera tendenciosa no detalla la diversidad de productos comprendidos dentro de la gama de barras, perfiles, placas, láminas rígidas y de artículos de construcción, en virtud de que en México únicamente se producen algunos tipos muy rústicos de perfiles, algunas láminas rígidas de ciertos espesores y sólo algunos artículos para construcción, por lo que es necesario que dichos productos sean importados. En cuanto al resto de las ramas industriales, los solicitantes señalaron que haría falta un estudio económico para evaluar todos los factores pertinentes al desempeño de las cifras de valor presentadas y que una tabla por sí misma no permite llegar a conclusiones sobre la dinámica de mercados tan complejos sino sólo a aseveraciones simplistas y sin soporte.

241. Asimismo, los solicitantes manifestaron que la ANIPAC pretende tergiversar el sentido y la naturaleza de las cuotas compensatorias otorgando a las mismas un espíritu proteccionista siendo que la fracción V del artículo 16 de la LCE establece que el único objeto de las cuotas compensatorias es impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional. Además, los solicitantes señalaron que el argumento de la ANIPAC de que la Secretaría debe impedir que la producción nacional aproveche el examen para mantener las cuotas compensatorias por un periodo ad infinitum, pretende distorsionar lo que es una realidad y han acreditado las solicitantes de que la práctica desleal continúa a pesar de la imposición de las cuotas compensatorias definitivas.

242. Adicionalmente, los solicitantes manifestaron que las cuotas compensatorias definitivas fueron resultado de un procedimiento que inició de oficio la propia Secretaría, en virtud de que había indicios de que persistían las prácticas desleales, los cuales se confirmaron. Por lo que, conforme a lo dispuesto en el artículo 67 de la LCE la vigencia de las cuotas compensatorias está justificada mientras exista una relación causal entre el daño, la amenaza de daño y la discriminación de precios, situación que ha sido demostrada en el caso de las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América.

243. La Secretaría desestimó los argumentos de la ANIPAC de que los precios internos han sido mayores que los internacionales y que dicha situación ha afectado negativamente la competitividad de los usuarios industriales en relación con el exterior, en virtud de que la información analizada indica que de

1996 a 1999 los precios de venta a clientes no relacionados de la industria nacional fueron competitivos si se les compara con los precios a los que transformadores de otros países tuvieron acceso de acuerdo con los precios promedio de las exportaciones de los Estados Unidos de América. Por otra parte, la Secretaría rechazó que la ausencia de importaciones durante el periodo de vigencia de las cuotas compensatorias definitivas sea razón suficiente para eliminarlas, ya que dicha situación en todo caso indica que dicha medida ha sido efectiva para evitar la concurrencia de importaciones en condiciones de dumping.

CONCLUSIONES

244. Con base en el examen realizado sobre el comportamiento del mercado internacional, de la industria productora de resina de PVC de los Estados Unidos de América, el mercado nacional, las importaciones, precios e indicadores económicos y financieros de la industria nacional, la Secretaría concluyó que existen elementos que sustentan que la supresión de la cuota compensatoria definitiva establecida sobre las importaciones de resina de PVC homopolímero en suspensión originarias de los Estados Unidos de América, daría lugar repetición del daño a la rama de producción nacional, tomando en consideración de forma integral, entre otros, los siguientes elementos:

245. El comportamiento registrado por la industria de resina de PVC de los Estados Unidos de América de 1995 a 1999, su alto potencial exportador sustentado en el incremento significativo de la capacidad instalada y de la producción, así como el carácter superavitario de su mercado que le permite obtener excedentes destinados al mercado externo y la existencia de una capacidad libremente disponible equivalente al 300 por ciento del consumo nacional aparente del mercado mexicano de 1999.

246. Las perspectivas sobre el desempeño futuro de la industria de resina de PVC de los Estados Unidos de América indican que del 2000 al 2004, se generarán incrementos en la capacidad instalada y de la producción, que aumentarán la oferta, lo que aunado a la proyección de la demanda doméstica implican el incremento de las exportaciones a niveles superiores a los registrados en el periodo de 1995-1999.

247. La probabilidad fundada del incremento de las exportaciones de resina de PVC de origen estadounidense al mercado mexicano sustentada en el comportamiento que registraron de 1995 a 1999 y los pronósticos de las mismas para el periodo de 2000 al 2004, y el hecho de que más de 80 por ciento de la capacidad instalada de los Estados Unidos de América se concentra en la zona del Golfo de México, región que cuenta con las mayores ventajas para acceder al mercado nacional por su cercanía geográfica y el costo de transporte.

248. Los resultados del análisis de los precios de exportación de los Estados Unidos de América en el periodo de 1995 a 1999 y la estimación sobre su comportamiento del 2000 al 2004, indican que los mismos son un factor que distorsiona la determinación de los precios internos, por lo que, la concurrencia de importaciones en condiciones de discriminación de precios tendría efectos negativos sobre los ingresos y utilidades de la industria nacional y que de persistir dicha situación se suscitaría una contracción general de los indicadores económicos de la rama de producción nacional.

249. El resultado del análisis de los efectos potenciales en las variables financieras de la producción nacional de PVC en suspensión, indica que existen razones técnicas para concluir que de suprimirse la cuota compensatoria a las importaciones de PVC en suspensión, originarias de los Estados Unidos de América, los resultados financieros de la industria productora nacional se verían afectados hasta un nivel, en el que existiría la posibilidad de enfrentar pérdidas de operación, lo que afectaría sensiblemente al flujo de caja y comprometería el pago del servicio de la deuda de la industria, y por ello, a la capacidad de reunir capital.

250. El resultado del análisis realizado sobre el proyecto de inversión, indica que existen razones técnicas para concluir que de suprimirse la cuota compensatoria, la rentabilidad esperada de un proyecto de inversión de la producción nacional de PVC en suspensión se vería amenazada.

RESOLUCION

251. Se declara concluido el procedimiento de examen y se determina la continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas impuestas mediante la resolución definitiva a que se refiere el punto 1 de esta Resolución, a las importaciones de policloruro de vinilo, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la Ley del Impuesto General de Importación y Exportación, o por la que posteriormente se clasifique, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, por cinco años más, contados a partir del 15 de agosto de 2000.

252. En consecuencia, la Secretaría determina la continuación de las cuotas compensatorias para los productores que se indican en el punto 2 de esta Resolución.

253. Las cuotas compensatorias señaladas en el punto 2 de esta Resolución, se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

254. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refieren el punto 2 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

255. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores de una mercancía idéntica o similar al policloruro de vinilo, que conforme a esta Resolución deban pagar las cuotas compensatorias señaladas en el punto 2 de esta Resolución, no estarán obligadas a pagarla si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto a los Estados Unidos de América. La comprobación de origen de las mercancías se hará con arreglo a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el **Diario Oficial de la Federación** del 30 de agosto de 1994 y el Acuerdo que reforma y adiciona este diverso publicado en el **Diario Oficial de la Federación** de fecha 11 de noviembre de 1996 y 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999 y 30 de junio de 2000.

256. Comuníquese esta Resolución a la Administración General de Aduanas del Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para los efectos legales correspondientes.

257. Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

258. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

259. La presente resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 20 de mayo de 2002.- El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.-
Rúbrica.

AVISO relativo a la Primera Solicitud para la revisión ante un Panel de la Resolución Definitiva emitida por el Departamento de Administración Internacional de Comercio de los Estados Unidos, publicada en el Federal Register el día 21 de marzo de 2001 relativa a la 4a. Revisión Administrativa de las importaciones de Tubería Petrolera procedente de México.

Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

AVISO

La Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, constituida de conformidad con el artículo 2002 del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, y establecida por el Acuerdo secretarial y su reforma, publicados en el **Diario Oficial de la Federación** los días 19 de julio de 1996, 28 de abril de 1997 y 28 de diciembre de 2000, publica el presente Aviso para dar cumplimiento a lo dispuesto por el párrafo (2) de la regla 35 de *las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

El 20 de abril de 2001, la Sección Estadounidense del Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte recibió la primera Solicitud para la revisión ante un Panel de la Resolución Definitiva emitida por el Departamento de Administración Internacional de Comercio de los Estados Unidos, publicada en el Federal Register el día 21 de marzo de 2001 relativa a la 4a. Revisión Administrativa de las importaciones de Tubería Petrolera procedente de México. Dicha solicitud fue presentada por la empresa Tubos de Acero de México, S.A. (TAMSA).

Con fundamento en la regla 35(1)(c) de *las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, se comunica lo siguiente:

1. Una Parte o persona interesada podrá impugnar la resolución definitiva en parte o en su totalidad, mediante la presentación de una Reclamación en los términos de la Regla 39, dentro de los 30 días siguientes a la presentación de la Primera Solicitud de Revisión ante un Panel.
2. Una Parte, la Autoridad Investigadora o la persona interesada que no presente una Reclamación, pero que pretenda participar en la revisión ante un Panel, deberá presentar un Aviso de Comparecencia en los términos de la Regla 40, dentro de los 45 días siguientes a la

presentación
de la Primera Solicitud de Revisión ante un Panel.

3. La revisión ante un Panel se limitará a los alegatos de error de hecho o de derecho, incluyendo la declinatoria de competencia de la Autoridad Investigadora, comprendidos en las Reclamaciones presentadas ante un Panel y a los medios de defensa, tanto adjetivos como sustantivos, invocados en la revisión ante un Panel.

La Sección Estadounidense del Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha asignado al presente caso el número de expediente USA-MEX-2001-1904-05. Toda comunicación deberá dirigirse a la atención de Caratina L. Alston, United States Secretariat, NAFTA Secretariat, 14th Street & Constitution Ave., N.W., Suite 2061, Washington, D.C. 20230, U.S.A.

México, D.F., a 10 de mayo de 2002.- Por la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, **Rafael Serrano Figueroa**.- Rúbrica.

AVISO relativo a la Primera Solicitud para la revisión ante un Panel de la Resolución Definitiva emitida por el Departamento de Administración Internacional de Comercio de los Estados Unidos, publicada en el Federal Register el día 14 de marzo de 2001 relativa a la 9a. Revisión Administrativa de las importaciones de Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México.

Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

AVISO

La Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, constituida de conformidad con el artículo 2002 del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, y establecida por el Acuerdo secretarial y su reforma, publicados en el **Diario Oficial de la Federación** los días 19 de julio de 1996, 28 de abril de 1997 y 28 de diciembre de 2000, publica el presente Aviso para dar cumplimiento a lo dispuesto por el párrafo (2) de la regla 35 de *las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

El 10 de abril de 2001, la Sección Estadounidense del Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte recibió la primera Solicitud para la revisión ante un Panel de la Resolución Definitiva emitida por el Departamento de Administración Internacional de Comercio de los Estados Unidos, publicada en el Federal Register el día 14 de marzo de 2001 relativa a la 9a. Revisión Administrativa de las importaciones de Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. Dicha solicitud fue presentada por la empresa GCC Cemento, S.A. de C.V. (GCCC).

Con fundamento en la regla 35(1)(c) de *las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, se comunica lo siguiente:

1. Una Parte o persona interesada podrá impugnar la resolución definitiva en parte o en su totalidad, mediante la presentación de una Reclamación en los términos de la Regla 39, dentro de los 30 días siguientes a la presentación de la Primera Solicitud de Revisión ante un Panel.
2. Una Parte, la Autoridad Investigadora o la persona interesada que no presente una Reclamación, pero que pretenda participar en la revisión ante un Panel, deberá presentar un Aviso de Comparecencia en los términos de la Regla 40, dentro de los 45 días siguientes a la presentación de la Primera Solicitud de Revisión ante un Panel.
3. La revisión ante un Panel se limitará a los alegatos de error de hecho o de derecho, incluyendo la declinatoria de competencia de la Autoridad Investigadora, comprendidos en las Reclamaciones presentadas ante un Panel y a los medios de defensa, tanto adjetivos como sustantivos, invocados en la revisión ante un Panel.

La Sección Estadounidense del Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha asignado al presente caso el número de expediente USA-MEX-2001-1904-04. Toda comunicación deberá dirigirse a la atención de Caratina L. Alston, United States Secretariat, NAFTA Secretariat, 14th Street & Constitution Ave., N.W., Suite 2061, Washington, D.C. 20230, U.S.A.

México, D.F., a 10 de mayo de 2002.- Por la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, **Rafael Serrano Figueroa**.- Rúbrica.

AVISO relativo a la Primera Solicitud para la revisión ante un Panel de la Resolución Definitiva emitida por el Departamento de Administración Internacional de Comercio de los Estados Unidos, publicada en el Federal Register el día 19 de marzo de 2002 relativa a la 10a. Revisión Administrativa de las importaciones de Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México.

Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio.

AVISO

La Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, constituida de conformidad con el artículo 2002 del *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, y establecida por el Acuerdo secretarial y su reforma, publicados en el **Diario Oficial de la Federación** los días 19 de julio de 1996, 28 de abril de 1997 y 28 de diciembre de 2000, publica el presente Aviso para dar cumplimiento a lo dispuesto por el párrafo (2) de la regla 35 de *las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*.

El 10 de abril de 2002, la Sección Estadounidense del Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte recibió la primera Solicitud para la revisión ante un Panel de la Resolución Definitiva emitida por el Departamento de Administración Internacional de Comercio de los Estados Unidos, publicada en el Federal Register el día 19 de marzo de 2002 relativa a la 10a. Revisión Administrativa de las importaciones de Cemento Gray Portland y Clinker procedente de México. Dicha solicitud fue presentada por la empresa CEMEX, S.A. de C.V. (CEMEX).

Con fundamento en la regla 35(1)(c) de *las Reglas de Procedimiento del Artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, se comunica lo siguiente:

1. Una Parte o persona interesada podrá impugnar la resolución definitiva en parte o en su totalidad, mediante la presentación de una Reclamación en los términos de la Regla 39, dentro de los 30 días siguientes a la presentación de la Primera Solicitud de Revisión ante un Panel.
2. Una Parte, la Autoridad Investigadora o la persona interesada que no presente una Reclamación, pero que pretenda participar en la revisión ante un Panel, deberá presentar un Aviso de Comparecencia en los términos de la Regla 40, dentro de los 45 días siguientes a la presentación de la Primera Solicitud de Revisión ante un Panel.
3. La revisión ante un Panel se limitará a los alegatos de error de hecho o de derecho, incluyendo la declinatoria de competencia de la Autoridad Investigadora, comprendidos en las Reclamaciones presentadas ante un Panel y a los medios de defensa, tanto adjetivos como sustantivos, invocados en la revisión ante un Panel.

La Sección Estadounidense del Secretariado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha asignado al presente caso el número de expediente USA-MEX-2002-1904-05. Toda comunicación deberá dirigirse a la atención de Caratina L. Alston, United States Secretariat, NAFTA Secretariat, 14th Street & Constitution Ave., N.W., Suite 2061, Washington, D.C. 20230, U.S.A.

México, D.F., a 10 de mayo de 2002.- Por la Sección Mexicana del Secretariado de los Tratados de Libre Comercio, **Rafael Serrano Figueroa**.- Rúbrica.