

SEGUNDA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

(Viene de la página 17 de la Primera Sección)

Alimentos Libra, S.A. de C.V.

49. El 28 de septiembre de 1999, presentó argumentos y pruebas complementarias y manifestó lo siguiente:

A. Es una empresa que complementa sus actividades con las importaciones de diversos productos cárnicos.

B. La evolución y comportamiento de la producción de carne de bovino se relaciona con diversos factores como son la baja productividad, la poca disponibilidad del adelanto técnico, tecnología y maquinaria; serias limitaciones en la integración de la cadena productiva; falta de inversión pública y privada y sequías, así como la evolución desfavorable de las tasas de interés.

C. La Secretaría no toma en cuenta el factor del interés público, pues la resolución preliminar además de afectar a exportadores, importadores y clientes de éstos, afecta al público en general. La imposición de cuotas compensatorias afecta principalmente a las vísceras, las cuales son consumidas por los estratos medios bajos, segmento para el que son un producto de consumo básico. En caso de imponerse una cuota compensatoria definitiva, se provocaría un desabasto del producto por no existir producción nacional suficiente para abastecerlas.

D. Los productos importados no son similares a los nacionales, ya que existen diferencias en normas de calidad, clasificación oficial, homogeneidad de mercancías, satisfacción de la demanda, mayor rendimiento en cada corte, empaques al vacío, limpieza de los productos, diversidad de cortes, disponibilidad de los productos, tiempos de entrega y procesos de tratamiento de la carne.

E. Las solicitantes no aportaron las pruebas ni la información exactas y pertinentes sobre las características físicas y técnicas del producto importado y el nacional, los cuales no son similares, pues la carne de los Estados Unidos de América está sujeta a estrictos estándares de calidad, mientras que la mexicana carece de éstos, y someterla a los mismos ocasionaría grandes costos administrativos, además que el producto quedaría clasificado en los niveles más bajos. Estos productos tampoco se dirigen al mismo segmento de la población, en virtud de que la carne en cortes específicos importada es consumida finalmente por hoteles, restaurantes y supermercados, quienes requieren ciertas características de empaque, fecha de producción y de entrega a diferencia del producto nacional, que es esencialmente la carne en canal, la cual se comercializa en mercados públicos y carnicerías, y difícilmente satisface los requerimientos de calidad debido a las restricciones existentes en la capacidad productiva y los niveles de calidad que manejan los productores nacionales además de la diferencia de calidad determinada por la raza del ganado del cual proviene.

F. Los productores nacionales carecen de capacidad para abastecer el segmento del mercado que es atendido por las importaciones de carne en cortes específicos.

G. La producción nacional carece de representatividad en virtud de que seis empresas y/o asociaciones que suscribieron la solicitud no acreditaron su personalidad jurídica, por lo que su información no debió tomarse en cuenta, además de que no se consideró un sector de la producción como son los rastros municipales, empacadores y tablaerías de mediano tamaño, que comercializan los llamados cortes primarios, e inclusive pueden comercializar cortes muy específicos y vísceras.

H. Los Estados Unidos de América cuentan con capacidad libremente disponible pues han optado por fortalecer su mercado interno y buscar destinos alternativos para sus exportaciones, a donde dirigen de forma mayoritaria su producto.

I. La imposición de una cuota compensatoria definitiva impactaría significativamente la competitividad de la economía en la región y franja fronteriza del norte del territorio nacional, en virtud de las dificultades que enfrentan los consumidores para abastecerse del producto nacional.

50. Para acreditar lo anterior presentó:

A. Carta de un médico veterinario zootecnista, relativa a las diferencias existentes en la comercialización de vísceras y despojos nacionales e importados.

B. Copia de una parte del Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, publicado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

C. Artículos de fechas 9, 20 y 21 de mayo y 3, 9, 11, 16, 18, 19 y 20 de agosto de 1999, respecto a la alza de precios de la carne de bovino, publicados en el periódico "El Norte".

D. Copia de parte de la publicación intitulada "El Sector Alimentario en México", de 1998, editada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

E. Diversas cartas de comercializadores y consumidores de carne, relativas a las características exigidas por sus clientes.

F. "Boletín de Información Oportuna del Sector Alimentario", de mayo de 1999, editado por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

G. Copia de los boletines "Agropek", publicados en Infosel.

H. Publicación del U.S. Beef Breeds Council, con su correspondiente traducción al español.

I. Copia de las revistas "Suplemento de Mercados" y "México Ganadero", de marzo de 1998, editado por la Confederación Nacional Ganadera.

J. Anuario Estadístico de Producción Pecuaria de los Estados Unidos Mexicanos de 1997, editado por el Centro de Estadística Agropecuaria de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

K. Cifras relativas al porcentaje que representan los diferentes cortes en la canal.

L. Informe de actividades del Consejo Directivo de la Confederación Nacional Ganadera de junio de 1998.

Aliser, S.A. de C.V. y José Pablo Partida Escobosa

51. El 13 de septiembre de 1999, dieron respuesta al formulario de investigación, la primera manifestó ser una empresa importadora de los productos investigados, mientras que la segunda señaló que no ha realizado importaciones en el periodo sujeto a investigación, debido a la reciente obtención de su incorporación al padrón general de importadores. Ambas personas argumentaron lo siguiente:

A. Existen diferencias en las características físicas y químicas del producto nacional e importado, el importado tiene mejor calidad que el producto nacional y mayores nutrientes en proteínas y menos grasa que los nacionales.

B. Las características físicas y químicas del producto sí influyen en su decisión de compra, en virtud de su política de expender productos con la mejor calidad, los cuales no se producen en la región de Baja California Sur, de igual forma influye en su decisión, la seguridad que otorga el proveedor y la disponibilidad del producto, ya que los exportadores cuentan con la producción y tiempo de entrega requeridos.

C. Las compras son realizadas en consideración a la calidad del producto y seguridad en el abastecimiento por parte del proveedor, ya que ningún proveedor nacional posee la capacidad de producción para satisfacer la demanda del producto, dado que no cuentan con la infraestructura para abastecer la demanda, sus controles de calidad no están estandarizados y por la ubicación geográfica de la empresa, los costos de traslado incrementan el precio hacia el consumidor final.

D. Los productos importados tienen mejor calidad en comparación al nacional, los productores extranjeros cuentan con la producción suficiente para satisfacer la demanda y en la presentación que se requiere, así como el control de calidad que requieren las autoridades mexicanas para poder extender la autorización para importar de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, ya que cuentan con plantas autorizadas por ésta. A diferencia de lo anterior el producto nacional no es vendido en la presentación requerida, además de que los productores nacionales no poseen la calidad ni la cantidad demandadas.

E. Debido a que uno de sus propósitos es distribuir carne importada, que atienden a un segmento de mercado que el productor nacional no puede atender. En el periodo investigado importaron lenguas, hígados

y demás despojos comestibles debido a que en los Estados Unidos Mexicanos las vísceras son vendidas como parte de las canales o medias canales por lo que, para atender la demanda especializada de estos productos, en caso de existir las suficientes canales, sería incosteable tener que comprarlas y verse obligado a vender las demás partes de la canal.

F. Baja California Sur es una zona desértica, carente de agricultura y por ende de alimentación para el ganado, existe escasez de agua y de programas de ayuda por parte de las autoridades municipales, estatales y federales; razón por la que existe desabasto de los productos sujetos a investigación.

G. Los factores que afectan al mercado nacional son la sequía en las diferentes zonas del país, la escasa producción forrajera para la alimentación del ganado, las inclemencias del tiempo, los desastres naturales, los cambios económicos, falta de apoyo real por parte de las autoridades respectivas para financiar a los productores, así como la estructura interna de la producción.

52. Para probar sus argumentos ambas personas presentaron copia de la Declaratoria de vigencia de las normas NMX-F-537-1995-SCFI, NMX-F-538-1995-SCFI y NMX-F-539-1995-SCFI, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 17 de abril de 1996.

A. Por su parte Aliser, S.A. de C.V., presentó:

a. Copia de sus estados financieros correspondientes a los años de 1996, 1997 y 1998.

b. Copias de pedimentos de importación con sus correspondientes facturas, de compras efectuadas durante el periodo investigado.

B. Por su parte José Pablo Partida Escobosa presentó un diagrama de distribución del producto investigado.

Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.

53. El 4 de octubre de 1999, presentó argumentos y pruebas complementarias a nombre de todas sus asociadas, inclusive de las que no importaron en el periodo investigado, pero que se abastecen de empresas que a su vez compran sus productos de empresas estadounidenses y de las que importaron con posterioridad al periodo investigado, pero que les afecta el resultado de la investigación. En su comparecencia argumentó lo siguiente:

A. La autoridad desechó la prueba confesional ofrecida en la etapa preliminar por no considerarla idónea

y no referirse a los hechos controvertidos lo cual agravia el derecho de defensa y de debido proceso de las asociadas de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.; ya que con dicha prueba se pretendió demostrar que los productores nacionales no tienen aptitud técnica ni tecnológica para abastecer las necesidades de los consumidores ni de competir, en calidad y en cantidad, con los productos de procedencia estadounidense.

B. Las operaciones que se realizan en la zona y región fronteriza no deben sujetarse a cuotas compensatorias, en virtud de que los productos que se importan en esa zona son consumidos por sus habitantes y no compiten con los de producción nacional. Los productores nacionales no han probado haber abastecido a la región y franja fronterizas de los productos sujetos a investigación en el periodo investigado.

El impacto significativo sería: el desabasto total de la carne que, a su vez generaría cierre de establecimientos y de instalaciones de infraestructura comercial e industrial; el desplazamiento de consumidores transfronterizos al territorio estadounidense; desplazamiento del consumo hacia otros productos sustitutos, contrabando y cajuleo. Además de ello, la zona y región fronteriza actualmente está sujeta a un régimen especial por las peculiaridades y circunstancias económicas que en ellas se viven.

C. Es ilegal la determinación de la Secretaría en el sentido de imponer una cuota compensatoria residual a partir de la información de los solicitantes ya que debió imponerla con base en la información de los exportadores que comparecieron durante la investigación.

D. Es ilegal tomar como fuente para la determinación de los márgenes de dumping la información contenida en la revista "Urner Barry's Yellow Sheet", toda vez que como se menciona en dicho documento no puede ser difundido a ninguna persona física o moral que no sea suscriptora de la edición, incluso a ningún gobierno.

E. La autoridad debió analizar el periodo investigado en relación a un mayor número de periodos previos, que son básicamente los que se registran a raíz de la apertura comercial, a efecto de ubicar las circunstancias en un contexto más amplio y para demostrar que sus conclusiones son más confiables.

F. Las tendencias fundamentales de los precios no se modifican al aplicar la conversión en pesos corrientes y de ahí a pesos constantes, descontando la inflación. No hay opinión unánime respecto a que el peso se encuentre sobrevaluado frente al dólar americano, y esta noción depende del momento en que

se considere para establecer el equilibrio entre las monedas, por su parte las solicitantes no demostraron la sobrevaluación.

G. Los productos nacionales e importados no pueden considerarse comercialmente intercambiables porque de acuerdo con el empaque, presentación, corte y clasificación fundamentalmente, el producto se puede emplear para propósitos distintos.

H. En relación con la capacidad de abasto de la producción nacional argumentó lo siguiente:

a. La producción nacional no tiene capacidad para abastecer al mercado nacional de partes específicas de la res. Las tiendas de autoservicio demandan grandes volúmenes de dichos cortes, los cuales no pueden ser abastecidos por la producción nacional, ya que en su mayoría los rastros Tipo Inspección Federal y municipales comercializan carne en canal.

b. La capacidad de producción de carne en cortes está determinada tanto por el diseño del equipo del rastro, calidad y cantidad de mano de obra disponible, como por las características de la calidad del producto nacional y la estructura comercial del mercado, que los productores nacionales deben tener la capacidad para desplazar en mercados alternativos los productos no demandados.

c. Las solicitantes utilizaron para la determinación de la capacidad instalada la capacidad de refrigeración y el área disponible, con lo cual duplican sus datos artificialmente.

d. La capacidad de producir carne en cortes depende de una serie de factores técnicos que involucran la capacidad de mano de obra adecuada distribuida en turnos de trabajo adecuados, el equipo y la tecnología, el grado de especialización de la mano de obra, la capacidad de transporte e inclusive la temperatura disponible para efectuar las operaciones de corte y empacado de la carne. La Secretaría no consideró si el productor cuenta con la capacidad de corte y almacenamiento e inclusive con la materia prima, además de que no consideró la disponibilidad de mano de obra de los productores nacionales durante el periodo investigado.

e. Las estimaciones de capacidad instalada que hacen las solicitantes son inaceptables, debido a que duplican o triplican sus supuestas capacidades productivas y no consideran los severos cuellos de botella, como es la problemática de su estructura comercial y las características de calidad del producto.

I. Los cortes primarios y específicos importados al mayoreo concurren a un segmento del mercado formado por tiendas de autoservicio, mientras que los cortes primarios específicos nacionales se comercializan en el mercado minorista como son las tablajerías o carnicerías de mercados populares o tianguis.

J. La subutilización de la capacidad instalada no tiene nada que ver con la presencia de las importaciones, ya que los bajos índices de esa capacidad son un problema crónico de la producción nacional y que lejos de agravarse en el periodo investigado, manifiesta una tendencia positiva.

K. El crecimiento de las importaciones en el periodo investigado se debió a una ampliación del mercado nacional, más que al aumento de las importaciones.

L. El diferencial de precios entre los precios nacionales y los de importación no prueba la existencia de daño a la producción nacional.

M. La autoridad confundió el problema de los precios derivados de los cortes importados, debido a que un cambio en la composición de los cortes clasificados con distinta nomenclatura puede ocasionar cambios en precios que no reflejan tendencias reales de ninguna especie. Una cuestión es que la calidad sea homogénea y otra que sólo se importe de una sola calidad.

N. Las decisiones de compra de los consumidores dependen más de las diferencias de calidad que de los precios.

O. Debe rechazarse el argumento de las solicitantes en el sentido de que el producto importado es de mala calidad, que está contaminado y tiene mucho tiempo de congelación, en virtud de que son las propias autoridades fitosanitarias y aduaneras quienes certifican la mercancía importada en la frontera mediante análisis organolépticos y bacteriológicos que no se aplican gradualmente a grandes sectores de la producción nacional.

P. Las solicitantes calculan el supuesto margen de utilidad de los importadores haciéndolo igual al supuesto margen de dumping por ellos encontrado. No consideran para sustentar su afirmación, ni los gastos de operación general de estas empresas, ni los costos adicionales en que incurren los departamentos de carne de las mismas como son equipo, personal, electricidad, inversiones en cámaras de frío.

Q. En relación con las vísceras presentó los siguientes argumentos:

a. Las propias solicitantes admiten que no elaboran las vísceras en los cortes, presentaciones ni calidad requeridas por las tiendas de autoservicio.

b. Los miembros de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., no se abastecieron de producto nacional en el periodo investigado, debido a las limitaciones en la disponibilidad y calidad de abasto de los productores nacionales.

c. El mercado nacional se encuentra segmentado en dos sectores claramente diferenciados: por un lado las tiendas de autoservicio, departamentales, restaurantes y por el otro el de los tianguis y mercados populares, que puede actuar como vendedores directos al menudeo.

d. Los importadores y los productores nacionales de lenguas, hígados y demás despojos comestibles atienden a mercados distintos, por lo que estas importaciones no pueden ser la causa del daño al productor nacional ya que no existe desplazamiento del producto nacional por el importado ni imputación en términos de precio, toda vez que los volúmenes de importación se mueven en un sector al mercado distinto al nacional, en el que los precios no se pueden usar como referencia.

e. El crecimiento de los niveles de las importaciones de hígado fueron nulos en el periodo investigado y consecuentemente, perdieron participación en el mercado interno. Las importaciones investigadas han venido cayendo, mientras que las del resto de los países se incrementaron en forma por demás significativa.

f. La Secretaría debe considerar el comportamiento de las importaciones en periodos previos ya que en los casos de las importaciones de lengua e hígados se observa una tendencia claramente decreciente. Los volúmenes importados en el periodo investigado, pese a representar un alza respecto al periodo inmediato anterior no recuperan niveles alcanzados en periodos precedentes.

R. La producción nacional es impactada negativamente por factores financieros internos que no tienen nada que ver con el supuesto dumping. El sector ganadero sigue padeciendo viejos problemas estructurales tales como: una cadena plagada de intermediarismo que impacta negativamente en la fijación de precios, una estructura productiva vulnerable a cambios climáticos adversos y finalmente, altos costos de intermediación financiera.

S. La Secretaría no consideró que al haber un menor suministro de reses para el sacrificio es totalmente explicable que se haya registrado un descenso en la producción nacional de carne en canal y consecuentemente, de carne en cortes y vísceras.

T. Las solicitantes en ningún momento fundamentan que el año de 1995 haya sido efectivamente el año de equilibrio. De hecho el año de 1995 es un año en el que se resienten los efectos de una brusca devaluación, seguido de un severo ajuste financiero debido no solamente a los desequilibrios comerciales, sino también a una abrupta salida de los capitales de corto plazo.

U. Es infundado el argumento de las solicitantes, en el sentido de que el comportamiento del consumo de carne de bovino en los Estados Unidos de América y la supuesta caída de sus exportaciones a Asia y Europa, constituyen elementos que configuran amenaza de daño a la industria nacional, ya que el consumo nacional aparente no se modifica aunque disminuya el consumo per cápita en los Estados Unidos de América; y que pese a los problemas financieros de Asia y a las medidas fitosanitarias de Europa, las exportaciones de los Estados Unidos de América al resto del mundo se incrementan y diversifican.

V. Las solicitantes venden sus cortes en paquete de manera condicionada, lo cual podrían considerarse como práctica monopólica.

W. La Secretaría debe valorar los efectos negativos del sector que impactan en el resto de la cadena productiva, como es en el caso de la carne en canal y en cortes y vísceras, que registraron un descenso debido al menor suministro de reses para sacrificio.

X. Si los cortes específicos están incluidos dentro de la investigación, no es válido el argumento de representatividad sostenido por la autoridad en la reunión técnica de información celebrada con la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.; si por el contrario, los cortes específicos no son objeto de la investigación debe declararse la no aplicación de cuotas compensatorias provisionales a los cortes específicos.

54. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Copia certificada de escrituras públicas de las empresas asociadas a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.

B. Cartas relativas a las compras de las empresas asociadas a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.

C. Información relativa a capacidad instalada y procesamiento de la carne de la empresa Gigante, S.A. de C.V.

D. Documento intitulado "Tasa de crecimiento acumulado cuando la autoridad considera el periodo analizado", elaborado por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.

E. Copia de las publicaciones "Administración de los Sistemas de Producción", de Velázquez Mastreta, y "Administración de la producción y de las operaciones", de Buffa Sarin, ambos editados por Limusa.

F. Estimaciones econométricas de la elasticidad elaborados por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.

Ayvi, S.A. de C.V.

55. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Entre sus propósitos se encuentra la distribución de carne importada que atiende segmentos de mercado que el productor nacional no atendió en el periodo investigado y en el inmediato anterior. Ayvi, S.A. de C.V., sólo adquirió producto importado debido a que el producto nacional no es vendido en la presentación (empacado al alto vacío y congelado) que le permita tener una vida más allá de 48 horas sin llegar a un estado de descomposición; y no se vende en las cantidades y con la calidad demandadas por los consumidores de este tipo de productos. Además de ello, el producto importado proviene de ganado que ha sido engordado a partir de granos y cereales durante los meses previos a su sacrificio, lo que permite obtener carne con características muy especiales y de alta calidad, mientras que el ganado nacional es alimentado en pastizales, lo cual produce diferencias en calidad, textura, sabor, contenido de grasa y fibra.

B. La carne nacional no puede considerarse como producto similar a la carne de importación, debido a que la carne en cortes específicos importada es consumida fundamentalmente por hoteles, restaurantes y supermercados, mientras que la de producción nacional, que es la carne en canal, se dirige a los mercados públicos y carnicerías.

C. La segmentación del mercado se debe a que el sector de hoteles y restaurantes demandan importantes volúmenes de partes específicas de la res, y no cuentan con instalaciones de tablayera necesarias para procesarlas.

D. Las importaciones realizadas por Ayvi, S.A. de C.V., no acuden a los mismos mercados ni abastecen a los mismos consumidores, por lo que dichas importaciones no compitieron directamente con la producción nacional y, por lo tanto, no pudieron ser la causa del daño alegado por las solicitantes.

E. No existe daño a la producción nacional de carne deshuesada y carne sin deshuesar, pues diversos importadores demandaron volúmenes de partes específicas de la res que los productores nacionales no pudieron abastecer, y los precios nacionales se incrementaron en el periodo investigado.

F. Los rastros municipales y los Tipo Inspección Federal comercializan en su absoluta mayoría la carne en canal, por lo que, para satisfacer plenamente los requerimientos del cliente final, los proveedores tradicionales tendrían que sacrificar varios miles de reses para obtener las cantidades requeridas y el resto no podría ser comercializado en los canales tradicionales de distribución.

G. Los productores nacionales tienen serios problemas estructurales, pues sólo una porción muy pequeña de éstos tiene disponibilidad productiva. Es decir, cuentan con un producto de precio y calidad que les permite ubicarse en mercados alternativos.

H. Los productos nacional e importado no son similares, ya que presentan diferencias en el sabor, suavidad, calidad, clasificación y empaque, por lo que no pueden considerarse como productos comercialmente intercambiables, además el producto importado cuenta con especificación de calidad que le permite a las tiendas de autoservicio tener certidumbre en la homogeneidad del mismo, lo cual no tiene el producto nacional.

I. La ganadería mexicana presenta serias desventajas frente a sus competidores extranjeros, en virtud de las características genéticas y formas predominantes de producción.

J. El sector nacional enfrenta una cadena de comercialización que origina costos de transacción o de intermediación que necesariamente repercuten en el encarecimiento del precio de la carne.

K. Las características del producto sí influyen en la decisión de compra debido a que las ventajas que ofrece el producto importado son sensiblemente mayores a las del producto nacional; el primero es empacado al alto vacío en cajas de cartón, lo que ayuda a una vida en anaquel de 30 días o más, mientras que el producto nacional, generalmente se vende en canales o medias canales, cortes deshuesados o sin deshuesar, sin empaque al alto vacío, cuando existe disponibilidad del mismo.

L. En su decisión de compra existen factores más importantes que el precio como son la existencia del producto, la calidad, disponibilidad en volúmenes requeridos, tiempo de entrega y estabilidad del producto en términos de caducidad.

M. El crecimiento de la demanda de carne de calidad internacional, y la falta de capacidad de abasto del productor nacional, provoca que se efectúen importaciones de carne para abastecer el mercado nacional.

N. En relación con las vísceras manifestó lo siguiente:

a. Las lenguas, hígados y despojos comestibles fueron adquiridos en territorio nacional solamente en una ocasión, fuera del periodo investigado, ya que normalmente estos productos son importados de manera directa.

b. Adquiere el producto importado debido a que se encuentran en cajas de cartón que traen adheridas etiquetas en las que se especifica su peso en libras y en kilos, en una masa cortada a la forma de la caja y conservada a temperaturas que oscilan entre los menos veinte y menos cuarenta grados centígrados. Lo anterior facilita las maniobras de traslado y a almacenaje al apilarlos en estibas uniformes y permite su conservación durante largos periodos de tiempo.

c. En el periodo investigado Ayvi, S.A. de C.V., no adquirió lenguas, hígados y despojos comestibles de los productores nacionales debido a que no cuenta con las calidades requeridas, comercializan estos productos como parte del juego de vísceras y no en forma individual, se presentan en estado fresco, por lo que debe cocinarse y consumirse en un periodo muy corto de tiempo, lo cual limita la comercialización en la red de distribución de la misma empresa.

O. Es ilegal la determinación de la autoridad de imponer una cuota compensatoria residual con base en la información de las solicitantes.

P. La autoridad debe corregir sus métodos de análisis para darle confiabilidad a sus determinaciones. Por lo que debe comparar datos registrados en el periodo investigado no solamente con el dato inmediatamente anterior, sino con periodos previos, económicamente comparables. Estos periodos son los que se registran a raíz de la apertura comercial de los Estados Unidos Mexicanos.

56. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Listado de compras a proveedores extranjeros y nacionales durante el periodo investigado por valor y volumen.

B. Pedimentos de importación correspondientes a las operaciones realizadas durante el periodo investigado y durante el periodo comparable del año anterior.

C. Facturas de compra a productores nacionales realizadas durante el periodo investigado y durante el periodo comparable del año anterior.

Cargill Foods, S.A. de C.V.

57. El 28 de septiembre de 1999, presentó argumentos y pruebas complementarias, así como correcciones y aclaraciones a la base de datos de compras a proveedores extranjeros, venta de los productos importados, importaciones totales del producto investigado y precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos, así como a la base de datos de reconstrucción del precio de exportación en compras de producto investigado de parte relacionada.

58. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores extranjeros correspondientes a 1997.

B. Relación de ventas del producto importado de junio a diciembre de 1997.

C. Relación de importaciones totales del producto investigado.

D. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos de junio a diciembre de 1997.

E. Relación de deducciones a los precios al primer comprador no relacionado de junio a diciembre de 1997.

F. Hoja de trabajo utilizada para realizar el cálculo modificado de gastos de venta, generales y de administración.

Carl's Jr. de Monterrey, S.A. de C.V.

59. El 3 de septiembre de 1999, presentó respuesta al formulario para empresas importadoras, sobre la fracción arancelaria 0202.30.01, correspondiente a carne de res deshuesada congelada, y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa subsidiaria de comida rápida, especializada en la venta de hamburguesas, que no cuenta con filiales, únicamente con sucursales.

B. El producto nacional no pasó la aprobación del departamento de calidad de la franquicia, al no reunir las características de calidad exigidas por ésta. Sólo puede vender productos autorizados por su franquicia, y en los Estados Unidos Mexicanos no hay plantas autorizadas para ello.

C. La Ley de Franquicias de los Estados Unidos de América los obliga a respetar la franquicia americana, incluyendo sus políticas, procedimientos y características de los productos.

D. Dentro de los factores que influyen en su decisión de compra a proveedores extranjeros, está la seguridad de la planta y el control de la calidad en la elaboración y disponibilidad del producto.

E. En los últimos tres años proveedores nacionales le han ofrecido producto extranjero, pero no lo adquirió debido a que la mercancía tampoco reunía la calidad requerida.

60. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Listado de importaciones totales durante el periodo investigado, por valor y volumen.

B. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos, durante el periodo investigado.

C. Relación de compras a proveedores extranjeros durante el periodo investigado.

D. Estados financieros correspondientes a 1996, 1997 y 1998.

E. Hojas de especificación del producto.

Carnes Selectas, Inc., S.A. de C.V.

61. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario para empresas importadoras y argumentó lo siguiente:

A. En su decisión de compra influyen las diferencias principales entre el producto nacional y el importado, tales como el marmoleo, presentación al vacío y el tamaño de la carne, características con las que no cuenta el producto nacional.

B. Los cortes que importa la empresa no se manejan en el mercado nacional, como son el "clod" y la "arrachera", ya que no tienen el tamaño y marmoleo requerido, por lo que la empresa no adquirió el producto nacional, durante el periodo investigado.

C. En caso de que existir daño a la industria nacional, se debe a factores ajenos como son los sistemas de comercialización y la insuficiencia de los productores nacionales para satisfacer el mercado nacional.

D. En los Estados Unidos Mexicanos existe un desfase entre la oferta y la demanda de carne, ya que los productores nacionales ofrecen principalmente carne en canales, cuartos delanteros y traseros, y aunque existe producción de cortes, la escala de producción sólo cubre parcialmente la demanda.

62. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Dictamen fiscal y financiero al 31 de diciembre de 1998.

B. Listado de proveedores extranjeros y nacionales.

C. Original y copias simples de pedimentos y facturas de octubre de 1998 a marzo de 1999.

D. Relación de compras a proveedores extranjeros y nacionales correspondientes al cuarto trimestre de 1998 y primer trimestre de 1999.

E. Lista de clientes durante 1998 y 1999 y ventas a los mismos en valor y volumen.

F. Relación de importaciones totales de los productos sujetos a investigación durante el periodo investigado.

G. Listado de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos de octubre de 1998 a febrero de 1999.

H. Relación de códigos de producto de sus proveedores y de la empresa.

I. Documentos intitulados "Panorama de la empresa" y "Motivo de las importaciones de Carnes Selectas, Inc.," elaborado por la empresa.

Casa Ley, S.A. de C.V.

63. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y manifestó su adhesión a todos los argumentos presentados por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., de la que es miembro. Adicionalmente en forma individual argumentó lo siguiente:

A. Uno de sus propósitos es la distribución de carne importada que atiende segmentos que el productor nacional no puede cubrir.

B. Todas sus compras de despojos comestibles fueron de importación debido a que el producto nacional no es vendido en la presentación de empaçado al alto vacío y congelado, lo que le permite tener una vida mayor de 48 horas, sin llegar a un estado de descomposición.

C. La Secretaría debió determinar la cuota compensatoria residual con base en la información de los exportadores que comparecieron en la investigación y no de las solicitantes.

64. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Códigos de producto de las mercancías sujetas a investigación.

B. Lista de proveedores extranjeros y nacionales.

C. Relación de compras de lenguas, hígados y demás despojos comestibles a proveedores extranjeros, durante el periodo investigado por valor y volumen.

D. Relación de compras de carne en cortes deshuesados a proveedores nacionales y extranjeros, durante 1996 y 1997.

E. Facturas de compra a proveedores nacionales, durante 1996.

F. Listado de pedimentos de importación durante el periodo investigado.

G. Copia simple de pedimentos de importación con su correspondiente factura, de 1996 y 1997.

Central Detallista, S.A. de C.V.

65. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación, manifestó su adhesión a todos los argumentos presentados por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., de la que es miembro, y en forma individual argumentó lo siguiente:

A. Comercializa diversos productos; sus sucursales están en el norte del país y no pertenece a ningún grupo empresarial, ni tiene empresas relacionadas.

B. No adquirió los productos investigados en el periodo sujeto a investigación debido a que sólo se encontraban disponibles como parte de la media canal sin disecar.

C. Existen diferencias entre el producto importado y el nacional. El producto importado está clasificado de acuerdo a un sistema que mide el rendimiento de sus músculos y el marmoleo, mientras que el producto nacional no está clasificado, la especificación al comprar la carne del producto nacional se limita a definir si se trata de ganado alimentado con pastos o es ganado de "engorda".

D. En relación con las lenguas, hígados y despojos comestibles, existen diferencias en la presentación y empaque entre el producto nacional y el extranjero. Las lenguas importadas se presentan en piezas completas congeladas, después de ser retiradas del animal sacrificado, lavadas y acomodadas en caja, no tienen olor por estar congeladas y su textura es la de un sólido debido a la congelación. Los hígados importados se acomodan en dos piezas completas en cada caja y se congelan. La panza es cortada después de lavarla y escaldarla, lo cual es indispensable para evitar su deterioro, se coloca en la caja

respectiva en cantidad suficiente para llenarla y posteriormente se congela. A diferencia de lo anterior, el producto nacional se expende en el lugar de sacrificio, fresco, sin escaldar, tiene una vida útil de un máximo de dos días por lo que es necesario cocinarlo y consumirlo en condiciones de refrigeración después de haberlo extraído del animal; sin embargo, su conservación en refrigeración no es recomendable por la ausencia de una limpieza integral y escaldado. En el periodo investigado no adquirió el producto nacional porque no estaba disponible como tal, sino como vísceras frescas, recién obtenidas del sacrificio de los bovinos y a las cuales sólo les aplica un tratamiento de lavado y refrigeración.

E. Los factores que determinan su decisión de compra son la seguridad de la empresa vendedora, proximidad de la misma, disponibilidad y calidad de los productos, eficiencia en el servicio y precio. La importancia de la disponibilidad radica en representar seguridad en la cobertura de la demanda y la calidad debido al requerimiento de uniformidad en el producto.

F. Existen problemas en el mercado nacional de la carne de bovino, tales como: falta de suficiente abasto para cortes secundarios, clasificación, desplazamiento de algunos cortes primarios, consistencia en la mercancía, guía para compradores y comercializadores de carne con clasificación, listas de empacadoras, calidades de carne, y problemas de tecnología de empaque.

G. El daño a la industria nacional se debe a causas distintas a las importaciones, como son: el ciclo ganadero, la devaluación del peso mexicano, la crisis crediticia del sector ganadero, la sustitución de la carne de bovino por la de pollo, la sequía y la falta de abasto entre otros.

66. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras efectuadas durante el periodo investigado.

B. Copias simples de pedimentos de importación y sus correspondientes facturas de 1996 y 1997.

Comercial Norteamericana, S.A. de C.V.

67. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario oficial de investigación y presentó los siguientes argumentos:

A. En 1978 se creó en los Estados Unidos de América el Programa de Carne Certificada Angus (CAB), con el objeto de aumentar la demanda de ganado Angus con registro, dicho programa es administrado por la Asociación Americana Angus (AAA); las normas del mismo son inflexibles, razón por la cual menos de 20 por ciento del ganado tipo Angus alcanza el certificado correspondiente. Los precios son superiores debido a los estándares de calidad y hasta el momento no existe ningún productor mexicano que haya alcanzado esta certificación.

B. El producto que importa tiene marca registrada y la clientela a quien va destinado es plenamente identificada, por lo que no se puede sustituir un producto por otro. La producción nacional no puede abastecer este mercado.

C. La empresa es uno de los dos distribuidores nacionales que cuentan con dicha certificación, por lo que dadas las circunstancias dichos productos no compiten en los mismos mercados ni con los mismos clientes actuales o potenciales de la producción mexicana.

D. La carne en canal, carne en cortes sin deshuesar y deshuesada, así como las vísceras de ternera son productos distintos de la carne de res, por lo cual no debe ser considerada como producto investigado, esta carne proviene de bovinos jóvenes, regularmente menores a 9 meses. Existen 3 clasificaciones de la misma:

a. "Bob veal" (ternera tipo bob) es la que se sacrifica cuando tiene menos de 150 libras de peso, es una carne de color rosa claro.

b. "Special fed veal" (alimentada en forma especial) la cual se cría a base de una dieta especial hasta que alcanza entre las 350 y 450 libras de peso, su carne es color rosa pálido y presenta una textura firme y uniforme.

c. "Calf" o de becerro el cual se sacrifica al alcanzar una edad entre cinco y nueve meses de edad y las 400 o 750 libras de peso y tiene un color rojo profundo e incluso puede alcanzar algún grado de marmoleo.

E. La carne que importa debe reunir ciertas características como son la clasificación dentro del grado de marmoleo modesto a alto, la textura del marmoleo debe ser fina, de animales de 9 a 30 meses de edad, el grado de rendimiento debe ser 3 y menor, el músculo debe ser moderadamente grueso, no debe

tener joroba que exceda las 2 pulgadas, no debe haber carne oscura ni evidencia de hemorragias internas. El producto nacional no cumple con ninguna de estas características, ya que no hay un control de calidad que certifique que el ganado que se sacrifica en los Estados Unidos Mexicanos es una mezcla de diferentes razas en las que predominan las de joroba, los cuales por su complejón y naturaleza producen carne dura y correosa.

F. El producto Angus no tiene similar en los Estados Unidos Mexicanos, y los precios de estos productos son significativamente superiores a los de los productos nacionales. En los Estados Unidos Mexicanos sólo existen dos comercializadoras de carne Angus, de las cuales Comercial Norteamericana, S.A. de C.V., es una de ellas.

G. Los restaurantes que deseen vender la carne certificada por el programa CAB requieren también de una licencia, y en los Estados Unidos Mexicanos sólo 30 restaurantes cuentan con dicha licencia.

H. Nunca fue la intención de las solicitantes que se incluyera a la ternera dentro de la presente investigación, ya que la misma se define como aquella que proviene de bovinos jóvenes, regularmente menores a 9 meses, mientras que los productos que las solicitantes denunciaron fueron los provenientes de ganado finalizado, el cual oscila entre el año tres meses hasta dos años de edad. Además, la ternera es un producto perfectamente identificado en el mercado, cuyo nombre comercial lo identifica como producto específico distinto a la carne de res, por lo que no puede ser confundida o tratada de la misma manera.

I. La exclusión de carne de ternera no implica la utilización de esta vía para evadir la aplicación de cuotas compensatorias, debido a que solamente son 5 plantas en los Estados Unidos de América las que producen ternera y ninguna de ellas produce otro tipo de carne.

J. La empresa es una subsidiaria de la empresa norteamericana Freedman Food Services of Dallas, Inc.

K. El factor principal que influye en su determinación de adquirir un determinado producto, es que cuente con el certificado del programa CAB.

L. Uno de los factores que causa daño a la producción nacional es la falta de tecnología e integración.

68. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Código de producto de las mercancías sujetas a investigación.

B. Relación de importaciones totales del producto investigado.

C. Listado de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos de mayo a noviembre de 1997.

D. Compras a proveedores extranjeros del primer trimestre de 1995 al cuarto trimestre de 1997.

E. Relación de empresas distribuidoras de productos con certificado CAB en los Estados Unidos Mexicanos.

F. Relación de restaurantes que venden productos con certificado CAB en los Estados Unidos Mexicanos.

G. Cartas de hoteles y restaurantes, en las que manifiestan su desacuerdo con la imposición de cuotas compensatorias.

H. Copia del folleto de la National Association of Meat Purveyors de 1998, relativo a los cortes de ternera.

I. Copia de pedimentos y facturas de junio a diciembre de 1996 y 1997.

J. Carta de una empresa que señala las diferencias entre la carne de ternera producida en los Estados Unidos de América y la producida en los Estados Unidos Mexicanos, en idioma inglés, con su traducción al español.

Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.

69. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación para cortes deshuesados, frescos o refrigerados y sin deshuesar congelados, y argumentó lo siguiente:

A. Es importadora de la cadena de restaurantes Ruth's Chris especializada en carne "Steak house" de una alta calidad. Solamente existen dos restaurantes en los Estados Unidos Mexicanos. Actúa como importador y proveedor de dichos restaurantes en los Estados Unidos Mexicanos, por virtud de un contrato de franquicia que obliga a los franquiciatarios a adquirir el producto de proveedores autorizados, y en caso de incumplimiento se daría por terminado el contrato de franquicia. Las importaciones de esta empresa no compiten con la carne de producción nacional debido al segmento al que se destinan, su alta calidad, escaso volumen y elevado precio.

B. Los cortes que entrega a los dos restaurantes que existen en los Estados Unidos Mexicanos son abastecidos por el proveedor Ruprecht Company, Inc., que es una de las tres empacadoras autorizadas para proveer a los restaurantes Ruth's Chris en los Estados Unidos de América y en los Estados Unidos Mexicanos.

C. Debido al contrato mencionado todas las importaciones realizadas por Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V., han sido vendidas a los dos restaurantes de la franquicia mencionada, y nunca ha vendido carne a otras empresas, ni ha participado en otros actos de comercialización de este producto.

D. En los Estados Unidos Mexicanos no existe producción nacional de carne de las características, cualidades y especificaciones que exigen las normas de dicha franquicia, ya que deben ser del grado "USDA Prime" que se basa en la distribución pareja de la grasa marmoleada. La producción nacional está impedida de ofrecer una calidad similar a la "USDA Prime" o "High Grade Choice" por falta de corrales de engorda similares a los de los Estados Unidos de América; por lo que nunca ha comprado al productor nacional.

E. La carne que importa se destina exclusivamente a los restaurantes mencionados, por ser de la máxima calidad en los mercados de los Estados Unidos de América con certificado de calidad "US Prime", calificación que alcanza sólo un dos por ciento de toda la carne clasificada por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América.

F. Los cortes importados no son mercancías similares a los nacionales, pues presentan características diferentes y no son comercialmente intercambiables.

G. Los precios de los productos importados son muy superiores a los precios de cortes que ofrecen en otros restaurantes especializados en cortes de carne. Los restaurantes Ruth's Chris, no tienen competencia en los Estados Unidos Mexicanos porque en otros restaurantes sólo hay disponibles cortes de grado "USDA Select" o "Choice" y no grado "USDA Prime" o, en su caso, "High Grade Choice".

H. Debido a la calidad del producto, el precio de la carne que importa Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V., es significativamente más alto que el precio de la carne nacional, por lo que dicha importación no se realiza a precios discriminados y no causa daño a la producción nacional.

I. Sus precios de importaciones (Ex Works Chicago) son significativamente superiores a los precios al mayoreo del mercado del Distrito Federal y Area Metropolitana, al menos en cuatro tantos; y son superiores en un tanto a los precios más altos de la carne nacional de la mejor calidad pero que no reúnen las características exigidas por la cadena Ruth's Chris Steak House, ya que en los Estados Unidos Mexicanos no hay forma de asegurar la calidad de la carne que ofrece la producción nacional. Solamente empacadoras como Grupo Viz pueden ofrecer carnes con calidad superior al promedio nacional, pero no de la calidad US Prime y con el abasto suficiente.

J. Sus importaciones no afectan los niveles de precio de la carne nacional debido a que concurren a un canal de distribución diferente al resto del mercado, y surten un mercado marginal perfectamente diferenciado. Adicionalmente existe diferencia entre los canales de comercialización que utiliza, pues realiza todas sus importaciones vía aérea, lo cual incrementa en forma considerable el precio de la carne.

K. La carne que importa no compete con la producción nacional, al no concurrir a los mismos canales de comercialización, en virtud de lo siguiente:

- a.** Se adquieren directamente de Ruprecht Company, Inc., sin pasar por un intermediario ajeno.
- b.** Las importaciones se realizan sólo por vía aérea, significando elevados costos de transporte.
- c.** Para garantizar la frescura y calidad del producto, las importaciones se realizan por vía aérea en forma semanal o a más tardar cada 15 días.

L. Para demostrar el valor normal, las solicitantes, en ningún caso tomaron referencias de precios de calidad "US Prime".

70. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

- A. Copia simple del contrato de franquicia y anexos.
- B. Relación de proveedores autorizados por Ruth's Chris Steak House.
- C. Información sobre las características del producto requeridas por Ruth's Chris Steak House.
- D. Impresión de la página electrónica de Ruth's Chris Steak House con su traducción al español.
- E. Menú del Restaurante Ruth's Chris Steak House.
- F. Copia de una parte del Anuario Estadístico de 1997, del Servicio Nacional de Información de Mercados.
- G. Carta de Grupo Viz, sobre precios de cortes específicos.
- H. Copia de diversas publicaciones periodísticas.
- I. Índice Nacional de precios de carne de res de 1994 a 1998, de la Dirección General de Investigación Económica del Banco de México.
- J. Indicadores del diferencial de precios y costos entre la carne nacional y la importada por Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.
- K. Documento intitulado "Grading" de la Asociación Norteamericana de Procesadores de Carne de 1997.
- L. Documento intitulado "United States Standars For Grades of Carcass Beef" del Departamento de Agricultura de Estados Unidos de 1997.
- M. Sumario estadístico de clasificación de la carne del Servicio de Comercialización Agrícola del Departamento de Agricultura USDA, en libras y cabezas de ganado.
- N. Relación de importaciones durante el periodo investigado, por valor y volumen.
- O. Relación de importaciones totales por fracción arancelaria, por valor y volumen.
- P. Listado de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo investigado.
- Q. Relación de compras a proveedores extranjeros durante el periodo investigado, por valor y volumen.
- R. Copia de pedimentos y facturas correspondientes al periodo investigado.
- S. Manual sobre carne de res publicado por US Meat Export Federation.
- T. Copia de parte del documento intitulado "Economic Outlook" publicada por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, sobre tasas de interés.

Comercializadora México Americana, S.A. de C.V.

71. El 5 de octubre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

- A. Se abastece únicamente del mercado de importación, utiliza canales de distribución diferentes a los empleados por los productores nacionales y atiende un segmento de mercado distinto al de los productos nacionales.
- B. De junio a diciembre de 1997, todas las compras de carne de res con hueso y deshuesada fueron de importación.
- C. No realizó compras de importación de lenguas, hígados y demás despojos durante el periodo investigado.
- D. Se debió imponer la cuota residual con base en la información de los exportadores y no con la de las solicitantes.
- E. La problemática de la producción de carne de bovino se debe a diversos factores como son: baja productividad, poca disponibilidad de adelantos tecnológicos, limitaciones en la integración de la cadena productiva, falta de inversión, sequías y evolución desfavorable de las tasa de interés.
- F. Las solicitantes no aportaron las pruebas ni la información exacta y pertinente sobre las características físicas y técnicas del producto importado y el nacional.

G. Las solicitantes no cumplieron con las normas relativas a la representatividad, por lo que no tienen legitimidad para iniciar la investigación antidumping.

H. La autoridad debe comparar los datos registrados en el periodo investigado no solamente con el inmediato anterior, sino con periodos previos económicamente comparables.

I. Las solicitantes nunca demostraron que el peso se encuentre sobrevaluado frente al dólar y que esto a su vez causara una distorsión en el análisis de precios.

J. La capacidad instalada de ninguna manera es igual a la capacidad de refrigeración, ni mucho menos igual a los metros cúbicos o cuadrados disponibles en una sala de cortes.

K. Las decisiones de compras del consumidor dependen más de las diferencias de calidad que de los precios.

L. Las importaciones de hígado disminuyeron en el periodo, por lo que no desplazaron al producto nacional.

M. Durante el periodo investigado los diversos importadores demandaron volúmenes de partes específicas de la res que los productores nacionales no pudieron abastecer.

N. La determinación de los márgenes de dumping residuales debió realizarse sobre la base de la mejor información disponible, y no con la información de las solicitantes.

72. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Listado de compras a proveedores extranjeros por valor y volumen correspondientes al periodo investigado.

B. Copia simple de pedimentos de importación y facturas, correspondientes al periodo investigado.

C. Copia simple de facturas de compra de 1999.

Distribuidora de Alimentos Alta Dena, S.A. de C.V.

73. El 13 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa comercializadora que compra los productos que importa a las plantas, para posteriormente entregar las mercancías a las tiendas de distribución al público. No realizó importaciones en el periodo investigado, sin embargo, si importó el producto investigado en 1999.

B. Las características químicas de los productos importados son mejores, ya que poseen mayo res nutrientes y menor grasa.

C. Ningún productor o proveedor nacional cuenta con la infraestructura para abastecer a la empresa, además de que los controles de calidad no están estandarizados, y por la ubicación geográfica de la empresa, los costos de traslado incrementan el precio al consumidor final.

D. El Estado de Baja California es una zona desértica que debido a la carencia de agricultura carece de alimento para el ganado, de agua y de programas de ayuda por parte de autoridades municipales, estatales y federales, para el desarrollo de la producción ganadera; razón por la que existe desabasto de los productos sujetos a investigación.

E. Los productos importados tienen mejor calidad en comparación a los nacionales; los productores extranjeros cuentan con la producción requerida y poseen el control de calidad solicitado por las autoridades mexicanas, además cuentan con las plantas autorizadas por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, con la producción requerida por la empresa y cum plen con los tiempos de entrega.

F. Los cambios que ha experimentado el mercado nacional se han debido a diversos factores como son la sequía en las diferentes zonas del país, la escasa producción forrajera para la alimentación del ganado, las inclemencias del clima, los desastres naturales, los cambios económicos que ha sufrido el país, la falta de apoyo real por parte de las autoridades para financiar a los productores, y la falta de modernización en la infraestructura.

G. Es insostenible el argumento de las solicitantes, en el sentido de que los rastros deben ser considerados como maquiladoras.

H. La Secretaría debió de considerar a los rastros Tipo Inspección Federal municipales y las matanzas "in-situ", como productores nacionales, ya que durante este periodo la participación de dichos rastros alcanzó el veintiuno por ciento.

I. Para determinar la representatividad en despojos comestibles, debió considerarse solamente la producción de aquellas plantas de sacrificio o empacadores que cuenten con el equipo necesario de refrigeración o congelamiento; ya que el producto importado se ofrece en esta presentación.

J. Los precios de importación manifestaron tendencia al alza en el periodo investigado, por lo que no existe discriminación de precios.

74. Para demostrar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Copia de pedimentos y facturas, correspondientes a 1999.

B. Estados financieros correspondientes a 1998 y primer semestre de 1999.

Distribuidora Comersa, S.A. de C.V.

75. El 4 de octubre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa exclusiva de distribución de una cadena de tiendas en el territorio nacional y que antes, durante y después del periodo investigado, ha importado carne y despojos comestibles de bovino procedentes de los Estados Unidos de América.

B. Importa los productos sujetos a investigación debido a la falta de abastecimiento en el mercado nacional. Los cortes de alta calidad y de empacado al vacío no pueden ser abastecidos por la producción nacional debido a que estos productos se comercializan en canal.

C. Las tiendas de autoservicio son uno de los segmentos más dinámicos y diversificados en el mercado nacional principalmente por su sistema de distribución, ya que son ellos los que realizan la mayor parte de compras de cortes primarios y secundarios, demandando grandes volúmenes de ciertas partes de la res que no pueden ser abastecidas por la producción nacional.

D. La oferta de productos cárnicos se concentra en rastros municipales y Tipo Inspección Federal que comercializan en su mayoría carne en canal, por lo que es el comprador el que se encarga de extraer de la canal el corte que el cliente final le demande. De lo anterior deriva un problema de desbaste, ya que son pocos los productores nacionales que cuentan con disponibilidad y capacidad productiva para ofrecer cortes.

E. Los requerimientos de producto y calidad que demanda el segmento de las tiendas de autoservicio han sido satisfechos en una parte mínima por los productores nacionales. Las tiendas de autoservicio suelen contar con un departamento de cortes donde se busca complementar la oferta de cortes específicos con el procesamiento de las canales enteras.

F. La comercialización de las vísceras en los Estados Unidos Mexicanos se realiza a través de agentes intermediarios que adquieren el conjunto de despojos, los cortan y preparan de acuerdo a los requerimientos del comprador, al menudeo y ocasionalmente al medio mayoreo. En el mercado nacional no se garantizan estándares de calidad homogéneos debido a la gran dispersión de los oferentes.

G. La industria de carne de bovino en los Estados Unidos Mexicanos presenta un bajo nivel de integración en las diferentes etapas del proceso de producción y comercialización. Los rastros se localizan lejos de las zonas productoras, lo cual implica altos costos de transporte y pérdidas de peso, debido a que cuando el proceso de industrialización no se efectúa en las zonas ganaderas, ocasiona grandes desventajas y pérdidas al transportar a los animales en pie, pues a partir de ciertas distancias se generan costos adicionales por mermas, deshidratación, dieta, lesiones, e incluso muerte del ganado transportado.

H. Actualmente las grandes ciudades demandan un proceso de comercialización más tecnificado.

I. El sector ganadero padece problemas estructurales como es el intermediarismo y una estructura vulnerable a cambios climáticos. Mientras que el consumo enfrenta una competencia de productos sustitutos.

J. El producto nacional y el importado no pueden considerarse comercialmente intercambiables, ya que de acuerdo al empaque, presentación, corte y clasificación, se pueden emplear para un propósito distinto.

K. La capacidad de producción de carne en cortes no está determinada por el diseño del equipo del rastro, sino por la estructura comercial del mercado y por la calidad del producto.

L. Los productores nacionales no producen las vísceras en los cortes, presentaciones ni calidad requerida por el mercado, por lo que las importaciones de estos productos no causaron daño a la producción nacional.

M. El mercado nacional se encuentra segmentado por dos sectores: el de las tiendas de autoservicio y restaurantes, y el de los tianguis y mercados populares. En virtud de esta segmentación no puede

hablarse de un desplazamiento del producto nacional por el importado, ni afectación en los precios, pues las importaciones se destinan a un sector de mercado distinto al que se destina el producto nacional; y los precios no pueden ser usados como referencia por tratarse de canales de distribución distintos.

76. Para demostrar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores extranjeros realizadas durante el periodo investigado.

B. Copia de pedimentos de importación y facturas, correspondientes al periodo investigado.

El Centro Mercantil de Nogales, S.A. de C.V.

77. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Existen diferencias entre la carne nacional e importada. La carne importada se presenta en un corte específico, en caja, empacada al vacío, con menos grasa, el color y la textura de mayor calidad; mientras que la nacional no reúne estas características, además de que no hay oferta de proveedores nacionales.

B. Las importaciones no han tenido una importancia significativa en los nichos de mercado que abastecen debido a que no han existido variaciones en el mercado, pues sus consumidores principales son maquilas, cocinas industriales y restaurantes.

C. En su decisión de compra, la calidad, el corte y la presentación del producto son más importantes que el precio.

D. El mercado internacional se ha mantenido uniforme, a excepción de la sequía de 1996 y 1997, que obligó a los productores nacionales a incrementar sus precios. De igual forma la apertura del mercado ruso incrementó la demanda de cárnicos estadounidenses.

E. El productor nacional no concurre a abastecer la zona de la frontera norte de los Estados Unidos Mexicanos.

F. Es necesario que la frontera quede exenta del pago de cuotas compensatorias debido a que los proveedores nacionales no concurren a este mercado, ni abastecen los cortes requeridos.

G. La región y franja fronteriza han tenido diversos programas por parte del gobierno federal con el fin de apoyar el desarrollo económico de dichas zonas, pues presentan circunstancias socioeconómicas distintas al resto del país.

H. La imposición de cuotas compensatorias tendría un efecto negativo entre los importadores y los consumidores fronterizos, ya que en dicha zona no existe un adecuado abasto de la producción nacional, pues la mercancía producida por ésta tiene menor calidad, mayor precio y escasa distribución y producción.

I. Existen hábitos de consumo en la franja fronteriza, los cuales son difíciles de cambiar. Los consumidores de esta zona y los extranjeros que se abastecen en ella demandan cortes muy especiales que no abastece el productor nacional.

78. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores extranjeros y nacionales durante el periodo investigado.

B. Relación de importaciones mundiales definitivas a los Estados Unidos Mexicanos, de 1996 a 1999, del Banco Nacional de Comercio Exterior.

C. Estados financieros de 1996 a 1998.

D. Copia de facturas y pedimentos de importación de 1995, 1996, 1997 y 1998.

E. Lista de precios de cortes específicos y vísceras.

Gigante, S.A. de C.V.

79. El 28 de septiembre de 1999, presentó pruebas complementarias y argumentó lo siguiente:

A. Los productos nacionales y los importados no son intercambiables debido al empaque, la presentación, el corte o la clasificación.

B. La subutilización de la capacidad instalada no depende únicamente de los metros cuadrados de las salas de deshuese, sino de muchos otros factores como son la temperatura, la tecnología adecuada, la mano de obra especializada, transporte para la mercancía y turnos de trabajo, entre otros.

C. Es falsa la afirmación de las solicitantes en el sentido de que la carne importada es de mala calidad, está contaminada o tiene mucho tiempo congelada, debido a que las autoridades mexicanas, certifican la mercancía en la frontera y realizan análisis de tipo organoléptico y bacteriológico.

80. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Anuncios de oferta de empleo de Gigante, S.A. de C.V., en el Diario "El Mexicano" de la Ciudad de Tijuana, Baja California Norte de fechas del 1 al 5 de agosto y del 24 al 31 de julio de 1999.

B. Fax que contiene costeo de anuncio en radio en diversos Estados de la República.

C. Fotografías de las vitrinas de la empresa Gigante, S.A. de C.V.

D. Cifras correspondientes a las necesidades de abasto a nivel nacional de carne de res, vísceras y despojos.

E. Carta de un productor nacional dirigida a la empresa Gigante, S.A. de C.V.

F. Solicitud de cotización de algunos cortes de Gigante, S.A. de C.V., a un rastro municipal.

G. Cartas de productores nacionales dirigidas a Gigante, S.A. de C.V., relativas al precio de la carne.

H. Información sobre la capacidad instalada de Gigante, S.A. de C.V., consistente en diagramas, personal requerido y cifras relativas al proceso de obtención de los cortes.

I. Estudio intitulado "Principales resultados de un estudio de usos y hábitos de la carne de res" de Gallup México de 1999.

J. Suplemento "Abasto" publicado en el periódico Reforma el 31 de agosto de 1999.

K. Resultados anuales del departamento de carnes de Gigante, S.A. de C.V., correspondiente a 1997 y primer semestre de 1998.

L. Estudio sobre valoración de la carne, elaborado por una empresa consultora para Gigante, S.A. de C.V., en 1999.

M. Determinación de los hábitos de consumo, elaborado por Gigante, S.A. de C.V.

N. Memorias del Primer Simposium Internacional de Bovino para Carne.

O. Diversas fotografías de carnicerías.

P. Reporte de bolsa de Gigante, S.A. de C.V., de 1997 y primer semestre de 1998.

Gustavo Zendejas Morales

81. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación, manifestó que es una empresa comercializadora y argumentó lo siguiente:

A. Los factores que influyen en su decisión de compra son la seguridad y proximidad de la empresa vendedora, la disponibilidad y calidad del producto, así como la eficacia en el servicio, lo cual encuentra en mayor medida en los proveedores extranjeros.

B. Mantiene una política de abastecimiento dual y toma sus decisiones de compra con base en la comparación de precios entre varios proveedores del producto investigado.

C. Existe un desabasto nacional del producto investigado, y las importaciones no han causado ningún efecto a los nichos de mercado que abastece.

82. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de proveedores nacionales y extranjeros y relación de importaciones totales a los Estados Unidos Mexicanos, durante el periodo investigado.

B. Relación de precios de importaciones a los Estados Unidos Mexicanos y de compras a proveedores nacionales y extranjeros, durante el periodo investigado.

C. Balance General y Estados de Resultados correspondientes a 1997, 1998 y 1999.

D. Copia de pedimentos de importación y facturas de 1997, 1998 y 1999.

Importadora de Carnes La Sultana, S.A. de C.V.

83. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Importa carne de res deshuesada en cortes, mismos que la producción nacional no tiene, y en caso de tener no reúne los requisitos demandados por el consumidor.

B. En su decisión de compra influyen las características de higiene y presentación del producto importado más que el precio.

C. La producción nacional no tiene daño o amenaza de daño, y en caso de tenerlo, se debe a las sequías, la falta de tecnología, de financiamiento, y de una adecuada política de mercadotecnia.

D. La producción nacional no ofrece las vísceras separadas, sin nervio, o sin partes revueltas, además de no existir el abasto suficiente. A diferencia de ello, las vísceras importadas se ofrecen limpias, en presentación uniforme y existe el suficiente abasto de las mismas.

E. Sus importaciones no acuden a los mismos mercados ni abastecen a los mismos consumidores, por lo que dichas importaciones no compitieron directamente con la producción nacional y, por lo tanto, no pudieron ser la causa del daño alegado por las solicitantes.

F. Durante el periodo investigado los diversos importadores demandaron volúmenes de partes específicas de la res, que los productores nacionales no pudieron abastecer.

G. La determinación de los márgenes de dumping residuales debió realizarse sobre la base de la mejor información disponible y no con la información de la solicitante.

84. Para demostrar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores nacionales por valor y volumen de 1996 a 1998.

B. Listado de proveedores nacionales y extranjeros.

C. Relación de compras a proveedores extranjeros por valor y volumen de 1996 y 1997.

D. Relación de ventas por valor y volumen realizadas durante el periodo investigado.

E. Copia de pedimentos y facturas de 1996 y 1997.

Industrializadora de Comida Rápida, S.A. de C.V.

85. El 12 de octubre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Entre los factores de decisión de compra se encuentran la calidad del producto, la seguridad de la empresa y la disponibilidad del producto.

B. La empresa opera una franquicia por lo que requiere importar el producto sujeto a investigación, pues el producto nacional no cumple con las características requeridas.

86. Para demostrar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Estados financieros de 1996, 1997 y 1998.

B. Contrato de asistencia técnica y licencia.

C. Relación de compras a proveedores extranjeros durante el periodo investigado.

D. Copia de dos facturas correspondiente al periodo investigado.

E. Relación de importaciones totales durante el periodo investigado.

F. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos.

Jenhy-O Alimentos, S.A. de C.V.

87. El 13 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y presentó los siguientes argumentos:

A. Es una empresa comercializadora, que no ha importado los productos sujetos a investigación, sin embargo, está tramitando el permiso para tal objeto.

B. Las características químicas de los productos importados son mejores, ya que poseen mayores nutrientes y menor grasa.

C. La empresa al realizar importaciones no se guía por el precio, sino por la calidad del producto y la seguridad en el abastecimiento por parte del proveedor, ya que ningún proveedor nacional tiene la

capacidad de producción para surtir la demanda de la empresa, por ello no cuenta con proveedores nacionales.

D. Las empresas exportadoras cuentan con la mercancía que requiere la empresa y satisfacen el tiempo de entrega.

E. La producción nacional enfrenta diversos problemas como la sequía en las diferentes zonas del país, la escasa producción forrajera para la alimentación del ganado, las inclemencias del clima, los desastres naturales, los cambios económicos que ha sufrido el país y la falta de apoyo real por parte de las autoridades respectivas para financiar a los productores, así como la falta de modernización en la infraestructura.

88. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Copia simple de la Declaratoria de la vigencia de las normas, NMX-F-538-1995-SCFI y NMX-F-539-1995-SCFI, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 17 de abril de 1996.

B. Estados Financieros al 31 de diciembre de 1997 y 1996, y por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 1997 y 1998.

Juan Manuel de la Torre Cárdenas

89. El 5 de octubre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. El mercado de carne de bovino en la región fronteriza presenta características distintas a las del resto del país. La demanda de carne de bovino se concentra en ciertos productos, principalmente los cortes de paleta, pulpa larga, pecho, etcétera.

B. El producto nacional de carne de bovino se comercializa en canales y medias canales, lo cual limita el número de cortes demandados, y genera productos adicionales con baja demanda. Lo anterior provoca un desabasto en la región, debido a que los productores nacionales no cuentan con las instalaciones para ofrecer el producto empacado de los cortes de mayor demanda.

C. Existen diferencias entre el producto nacional e importado en lo relativo a la automatización de la producción, el tipo de empacado en cajas de piezas o cortes específicos, el riguroso cumplimiento de la norma de calidad, las condiciones sanitarias y de higiene en el proceso, la calidad, textura y sabor.

D. No ha recibido oferta de productores nacionales. Las compras nacionales que ha efectuado corresponden al producto importado y en su decisión de compra son más importantes que el precio, la calidad del producto, la eficacia en el servicio, la disponibilidad del producto, la confiabilidad y estabilidad de la empresa vendedora, así como la aceptación del consumidor entre otros.

E. Los productos importados no están disponibles en el mercado nacional debido a la falta de capacidad de abastecimiento del productor, a la incertidumbre en el abasto y a la carencia de la infraestructura para procesar y empacar al vacío de los productores nacionales.

F. En la región fronteriza las importaciones han evitado la fuga de consumidores que demandan un producto con características que no reúne el producto nacional. Además de ello, las importaciones producen un efecto estabilizador en los precios, debido a que la carne de bovino es accesible a los consumidores.

G. La producción de cortes específicos en el mercado nacional es reducida, y únicamente cubre demandas parciales con surtidos diarios, impidiendo programar un abasto seguro y eficiente.

H. La carne de bovino nacional es de buena calidad en su producción sin embargo, existen factores que influyen de manera negativa como son: la deficiencia en su transporte, la falta de contenedores, congeladores y procedimientos de empacado modernos y confiables; lo que deteriora considerablemente el producto.

I. Su principal actividad es la reventa del producto, de manera fraccionada en volúmenes menores para consumo dentro del Estado de Baja California. Parte de su producto tiene como destino final hospitales, hoteles, restaurantes y taquerías; y otra parte la destina a supermercados y tiendas de autoservicio. Concurrir a los mismos segmentos de mercado que las tiendas de autoservicio, no causa daño a la producción nacional.

J. No existe daño ni amenaza de daño a los productores nacionales debido a que éstos no surten el mercado fronterizo.

90. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

- A. Relación de importaciones por producto, realizadas durante el periodo investigado.
- B. Relación de importaciones totales durante el periodo investigado, por valor y volumen.
- C. Relación de precios de importación de los productos sujetos a investigación durante el periodo investigado.
- D. Relación de compras a proveedores nacionales y extranjeros durante el periodo investigado, por valor y volumen.
- E. Estados financieros de 1997 y 1998.
- F. Relación de proveedores nacionales y extranjeros.
- G. Lista de clientes.
- H. Relación de códigos de producto de la empresa correlacionados con los de sus proveedores.
- I. Indicadores del importe de sus compras realizadas durante el periodo investigado.
- J. Pedimentos de importación con facturas correspondientes al periodo investigado.

Operadora Futurama, S.A. de C.V.

91. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario oficial de investigación y manifestó que es un miembro de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., por lo que se adhirió a todos los argumentos, información y pruebas presentados por dicha asociación. Adicionalmente en forma individual presentó información y argumentó lo siguiente:

A. Durante el periodo investigado no realizó compras de lengua, hígados ni despojos comestibles a los productores nacionales. Debido a que el producto nacional no es vendido en la presentación que le permita tener una vida más allá de 48 horas sin llegar a un estado de descomposición, y no se vende en las cantidades y con la calidad demandadas por los consumidores.

B. Las compras que se han realizado a productores nacionales son esporádicas, como prueba evaluatoria de su capacidad de abasto y distribución de despojos comestibles.

C. Es ilegal la cuota compensatoria residual preliminar, debido a que en la resolución preliminar no se indica que un exportador haya negado acceso a la información necesaria o que no la haya facilitado, tampoco se dice nada de quiénes fueron los exportadores que entorpecieron la investigación.

D. En su decisión de compra toma en cuenta factores como el desplazamiento, mayor vida de anaquel y bajo índice de merma, antes que el precio.

E. Las importaciones de los productos sujetos a investigación son un complemento para sus ventas debido a que los productores mexicanos no pueden abastecer en su totalidad las necesidades del mercado.

F. Los productores nacionales no cuentan con la infraestructura, capacidad instalada, transporte ni recursos humanos para satisfacer la demanda.

G. Las importaciones han permitido abastecer el mercado al cien por ciento con oportunidad. De igual forma han permitido que el producto se encuentre al alcance de los consumidores evitando el aumento de precios y desabasto.

92. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores extranjeros y nacionales durante el periodo investigado, por valor y volumen.

B. Copia de pedimentos y facturas correspondientes a operaciones de 1996 y 1997.

Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V.

93. El 13 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa que cuenta con 12 centros de distribución que cubren 23 Estados del país y el Distrito Federal. Realiza la mayoría de sus importaciones bajo el programa C.C.C. (Commodity Credit Corporation) que ayuda a la obtención de divisas tanto a la banca privada como al Gobierno Federal.

B. Provee de productos cárnicos a una diversidad de clientes que se encuentran en zonas alejadas de las ciudades.

C. La empresa cuenta con una política de abastecimiento dual en relación con los cortes deshuesados y sin deshuesar, debido a que las importaciones le permiten mayor eficiencia de sus canales de distribución, y ayuda a ofrecer a sus clientes las cantidades adecuadas a sus necesidades y procesos, minimiza mermas o desperdicios de cortes que no se utilizan. Elige al proveedor en base a su calidad, servicio y precio, a los términos y plazos de financiamiento.

D. La carne nacional de res deshuesada se encuentra ocasionalmente en la canal completa o cuartos de canal congelada en caja y en cantidades pequeñas; mientras que la carne deshuesada de importación está empacada por cortes específicos, clasificada, empacada al vacío, en caja y con un proceso de pasteurización.

E. Las características del producto de importación permite proporcionar a la clientela el corte específico, en las cantidades y calidades que necesiten, además de garantizar la calidad sanitaria.

F. En relación con las vísceras argumentó lo siguiente:

a. Mantiene una política de abastecimiento dual debido a que en los Estados Unidos de América existen muchos proveedores de estas mercancías y puede realizar sus compras directamente a las empacadoras o a través de brokers. Para elegir al proveedor puede conseguir cotizaciones que compara con las disponibles en Internet, mientras que en el mercado nacional no existen proveedores que le puedan abastecer de varias toneladas congeladas.

b. La venta de vísceras nacionales se hace por juegos, que incluye la cabeza y sus partes, tales como el hígado, corazón, etc., y su transportación, almacenamiento y garantía de higiene es muy riesgosa. A diferencia de ello, los despojos de bovino provenientes de los Estados Unidos de América se ofrecen congelados y en caja, lo que facilita su transportación, almacenamiento e higiene, además de ser un complemento de abasto, ya que los Estados Unidos Mexicanos es un país deficitario en la producción de los mismos. La vida útil del producto importado puede ser de 3 a 6 meses a temperaturas de -18° centígrados, mientras que el producto mexicano tiene una vida útil de 2 a 3 días, debido al riesgo que existe al manejarlo fresco y con hielo.

c. En los Estados Unidos de América es posible conseguir grandes cantidades de despojos comestibles de bovino empacados por producto específico, mientras que en los Estados Unidos Mexicanos no hay producción suficiente.

d. Los despojos de bovino mexicano se comercializan frescos y en bolsas sobre una cama de hielo, en juegos completos; los despojos de bovino importados se empacan por producto específico, lo que garantiza tanto su calidad física como zoonosanitaria.

e. En los Estados Unidos de América se puede conseguir cualquier cantidad de hígado en condiciones óptimas para su comercialización, mientras que en los Estados Unidos Mexicanos la presentación del mismo dificulta su comercialización debido a su corta vida útil, además se tiene que pagar de contado y tomar el riesgo de descomposición.

H. Los Estados Unidos Mexicanos no pueden competir ni siquiera con países centroamericanos como Costa Rica, Honduras, Nicaragua y Panamá, ya que no cuenta con plantas procesadoras de carne modernas, con empaques al vacío.

I. Las solicitantes no demostraron: que tuvieran la representación de la producción nacional, tener la capacidad de abasto para cubrir las necesidades del país, tener la calidad y cantidad de carne que requieren los consumidores nacionales, tener los procedimientos industriales de almacenaje y empaque de carne con los requerimientos de higiene y calidad necesarios, tener un canal de distribución moderno que permita hacer llegar los productos en tiempo y forma requerido por el consumidor nacional.

94. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores nacionales y extranjeros, por valor y volumen de 1995 a 1998.

B. Pedimentos de importación y facturas correspondientes a 1996 y 1997.

C. Relación de ventas correspondientes a 1997 y 1998.

D. Relación de importaciones totales de los productos investigados, por valor y volumen, realizada durante el periodo investigado.

E. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

F. Estados financieros correspondientes a 1997.

Representaciones H y H y Distribuidora de Carnes, S.A. de C.V.

95. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa comercializadora que atiende sólo el mercado fronterizo.

B. Existe una escasa producción nacional de cabeza de res que posee un alto costo, así como una falta de proceso de deshuesamiento de las mismas.

C. La seguridad de la empresa vendedora y la disponibilidad del producto son los principales factores considerados en la compra.

96. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de importaciones totales durante el periodo investigado.

B. Relación de precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado y sus ajustes.

C. Relación de compras a proveedores extranjeros durante el periodo investigado.

D. Copias de pedimentos y facturas.

E. Estado de proveedores.

F. Balance General de 1998 y 1999.

Rogelio Balli Martínez

97. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y manifestó que es un comercializador que importa todo tipo de carnes destinadas a la venta en la franja fronteriza y toma sus decisiones de compra con base en la comparación de precios y calidad entre varios proveedores y presentó lo siguiente:

A. Estados financieros correspondientes al 31 de diciembre de 1997, 1998 y al 30 de junio de 1999.

B. Relación de compras a proveedores extranjeros de 1999.

C. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos de 1997 a 1999.

D. Copia de pedimentos de importación y facturas correspondientes a operaciones efectuadas durante 1997, 1998 y 1999.

RYC Alimentos, S.A. de C.V.

98. El 10 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa que tiene como uno de sus principales objetivos la producción, procesamiento y comercialización de alimentos elaborados y no elaborados.

B. La producción de carne de bovino en los Estados Unidos Mexicanos no ha disminuido a pesar de las importaciones, el consumo nacional ha aumentado gracias a la oferta de productos y cortes tanto nacionales como importados.

C. La producción nacional de carne de bovino no es suficiente para satisfacer el consumo per cápita de la población.

D. Cualquier aumento en los costos de la carne de importación derivado de aranceles compensatorios elevaría irremediablemente los precios de la carne al público.

99. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Información estadística ganadera, relativa a volumen de producción estatal de carne de bovino e importaciones de carnes frescas, refrigeradas o congeladas, publicada en Internet por la Dirección General de Ganadería de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural el 30 de agosto de 1999.

B. Relación de población total según Entidad Federativa de 1990 a 1997, publicada en Internet por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, en septiembre de 1999.

Saga Inc., S.A. de C.V.

100. El 13 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa que se dedica a la comercialización y distribución de carne de los Estados Unidos de América, principalmente de las vísceras de novillos de engorda. Abastece el mercado de medio mayoreo y menudeo.

B. Uno de sus objetivos principales es satisfacer la demanda de los consumidores finales, y cubrir al productor nacional cuando se ve rebasado por las demandas del consumidor final.

C. Existen diferencias entre la carne nacional e importada, los productos importados provienen de ganado engordado a partir del grano, mientras que el nacional es engordado mediante pastos, lo anterior arroja diferente calidad, sabor y textura; además el producto importado proviene de razas aptas para la engorda que tienen características distintas a las del ganado nacional. El producto importado tiene mayor rendimiento debido a que contiene más grasas, que permiten mayor aprovechamiento del producto.

D. Las principales razones que tiene para no comercializar el producto nacional son: informalidad en la entrega de los productos, nula oferta de productos, ofertas comerciales no competitivas en el mercado.

E. La presencia de las importaciones en el nicho de mercado que abastece han permitido ofrecer al consumidor final una mayor variedad de producto.

F. Adquirió el producto importado debido a que es más accesible por su presentación y empaque.

G. El producto norteamericano es altamente competitivo debido a su buen rendimiento y por provenir de empacadoras que cumplen con los requisitos zoonosanitarios.

H. Los factores que causan daño a la producción nacional son: el desabasto de los productos cárnicos para el cliente mexicano, la falta de infraestructura y financiamientos necesarios para poder criar, producir, empacar y comercializar la carne mexicana.

101. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Estados financieros correspondientes a los años de 1997 y 1998.

B. Relación de importaciones por valor y volumen realizadas durante 1996, 1997 y 1998.

C. Copia de pedimentos y facturas de 1996, 1997 y 1998.

D. Artículo publicado en el suplemento comercial del Diario El Norte, el 16 de abril de 1998.

E. Relación de clientes durante el periodo investigado y ventas a éstos por valor y volumen.

F. Reporte de movimientos de almacén por producto del 1 de enero al 31 de diciembre de 1999.

G. Relación de compras a proveedores nacionales y extranjeros durante el periodo investigado.

Sol Distribuidora de Nogales, S.A. de C.V.

102. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa comercializadora que opera en la franja fronteriza de Nogales, Sonora; el objeto de importar es el de satisfacer la demanda de los clientes y eficientar el abasto en dicha franja.

B. Compra e importa los productos investigados de acuerdo a la demanda del mercado local y la venta de los mismos se realiza al mayoreo por caja cerrada y de producto empacado al vacío, sin intervenir en ningún proceso de corte, empaque o transformación.

C. Ningún productor, proveedor o distribuidor nacional ha ofrecido sus productos, por lo que desconoce las diferencias entre el producto nacional y el importado, ya que comercializa el producto tal como lo importa.

D. Por la ubicación geográfica, es común la demanda de un producto extranjero por costumbre y facilidad de adquisición, razones de peso, ya que nunca se presenta el problema de desabasto.

E. De imponerse una cuota compensatoria definitiva se propiciará una gran diferencia de precios entre la ciudad de Nogales, Arizona y Nogales, Sonora; automáticamente, el último consumidor adquirirá los productos en los Estados Unidos de América utilizando la franquicia familiar, originando la fuga de divisas, y el contrabando, comercializando sin controles sanitarios ni facturas.

F. La disponibilidad del producto permite una seguridad en cadena de tipo descendente, se pueden surtir a tiempo las cantidades solicitadas y los clientes a su vez cubren sus necesidades.

G. Para la importación de productos se deben cubrir requisitos zoosanitarios señalados por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, misma que lleva a cabo una inspección en la mercancía.

103. Para probar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Copia simple de su registro como empresa prestadora de servicios en la franja fronteriza norte, ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía).

B. Copia simple de su registro ante la Cámara Nacional de Comercio y Servicios Turísticos.

C. Estados financieros de 1995, 1996, 1997 y 1998.

D. Pedimentos de importación, acompañados de su factura, certificado de origen y hojas de requisitos zoosanitarios, de 1997.

Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V.

104. El 28 de septiembre de 1999, se adhirió a los argumentos y pruebas presentados por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., y adicionalmente argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa comercializadora de autoservicio que vende al público productos nacionales e importados. Importa carne de bovino congelada en cortes deshuesada y sin deshuesar. Realiza la mitad de sus compras a productores nacionales y la restante a proveedores extranjeros. Importó por las siguientes fracciones 0201.20.99 (corte de res s/deshuesar), 0201.30.01 (corte de res deshuesada) y 0206.29.99 (corte de res labio de res congelado).

B. Las diferencias que existen entre el producto nacional y el importado son el tamaño, frescura, higiene, ángulo de corte, vida útil, suavidad, jugosidad, empaque, cantidad de grasa, rendimiento operativo, color y marmoleo entre otros.

C. En su decisión de compra influye este aspecto y otras características como suavidad, sabor y jugosidad. Toma dicha decisión de compra con base en su comparación de precios, incluyendo a los proveedores extranjeros.

D. En el precio influyen elementos como disponibilidad, volumen, integración de costo de operación, almacén y empaque.

E. El abasto de la producción nacional de carne de bovino congelada en corte deshuesado y sin deshuesar en el mercado nacional, no es suficiente en cuanto a cantidad, disponibilidad, diseño, tamaño, calidad y eficiencia en el servicio. No es posible adquirir el volumen que demanda en territorio nacional. Casi ninguna empresa en los Estados Unidos Mexicanos ofrece la ventaja de comprar las piezas que el mercado demanda sin condicionamiento alguno.

F. El condicionamiento de compra sobre lo que ofrece el productor nacional y lo demandado por los clientes, provoca mermas e inventarios indeseables en un producto perecedero. La carne de res y los "full-set" que ofrecen algunas empacadoras, son una desventaja para el momento de decisión de compra sobre lo que se ofrece y lo que se requiere, a diferencia de ello los cortes específicos pueden ser adquiridos del extranjero sin condicionamiento alguno.

G. El mercado nacional presenta cambios y actualmente permite comprar las piezas de carne que la clientela demande en mayor y menor medida y no como anteriormente sucedía, que era necesario comprar el animal completo.

H. No existe daño a la producción nacional por las importaciones del producto investigado. La industria nacional se ve afectada por las sequías o condiciones adversas para un abasto adecuado, así como por la exportación de becerros.

I. Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V., importa carne porque existe mayor disponibilidad de cortes primarios y sólo compra las piezas que más demanda tienen y no tiene que comprar la canal que ofrecen los productores nacionales.

J. La producción nacional no cuenta con grandes volúmenes de cortes específicos para abastecer la demanda de dicho producto en el mercado del norte de los Estados Unidos Mexicanos, caracterizado por el alto consumo de carne de res de buena calidad.

K. La carne de res en los Estados Unidos de América se comercializa con empaque al alto vacío y en cajas de cartón, lo que facilita su manejo, transportación, almacenamiento, control de inventarios en las cámaras de conservación y vida en anaquel además de contar con etiqueta de peso exacto de producto en cada caja, e incluso código de barras, a diferencia de ello, la producción nacional vende canales de res enteras, aumentando el riesgo de contaminación, ya que se manejan sin empaque alguno, además de ser poco productivo para los supermercados al ser necesario contar con instalaciones especiales para el manejo de la carne y personal destinado al desbaratamiento de canales, empaque o contenedores para el manejo de las piezas resultantes.

L. Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V., busca los más altos estándares de calidad, por lo que sólo compra carne clasificada por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos como calidad selecta.

M. Ningún proveedor nacional tiene la capacidad de abastecer los volúmenes con las especificaciones de calidad, higiene y corte que Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V., requiere.

N. La industria cárnica en los Estados Unidos de América está integrada verticalmente por grandes empresas engordadoras de ganado, el cual en ocasiones, no llega a ser de su propiedad, y efectúan operaciones de maquila con el compromiso de que el ganadero les venda su producto al final del ciclo, lo que trae beneficios económicos para ambas partes. Por lo tanto, logran una calidad más estandarizada de sus productos. La producción nacional de carnes se compone de negocios familiares en su mayoría, lo que no ha permitido un gran desarrollo de la industria, al ser aislados y dificultarse la integración vertical, además de que el volumen de ganado es limitado.

O. El daño a la producción nacional se debe a la sequía, crisis económica e importaciones de becerros y no a las importaciones en términos de discriminación de precios.

P. Las importaciones del producto investigado no causan daño a la producción nacional, ya que las realizadas por tiendas departamentales y de autoservicio no utilizan los mismos canales de comercialización y no abastecen a los mismos clientes actuales ni potenciales.

105. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de importaciones totales del producto investigado por valor y volumen.

B. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

C. Relación de compras a proveedores extranjeros y nacionales por valor y volumen durante el periodo investigado.

D. Copias de pedimentos y facturas durante el periodo investigado.

E. Relación de facturas de compras a productores nacionales durante el periodo investigado de carne de res.

F. Facturas de compras a productores nacionales durante el periodo investigado.

G. Copia de recibos de pago a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.

H. Copia del catálogo de cortes específicos de carne de res titulado "Guía para compradores de carne de res y cerdo" publicado por la National Association of Meat Purveyors de la U.S. Meat Export Federation.

I. Relación de pedimentos de importación de carne de bovino correspondientes a 1997.

J. Reporte de compras nacionales de carne de res del periodo investigado y de enero a mayo de 1997.

K. Catálogo de proveedores nacionales de carne, comprendido del 1 de junio al 31 de diciembre de 1997.

Tecnologías Narciso, S.A. de C.V.

106. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario y argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa que importa productos tipo "kosher" como un servicio a la comunidad judía radicada en los Estados Unidos Mexicanos, dichos productos no son objeto de la presente investigación debido a que:

a. Se producen desde la crianza del mismo ganado hasta el procesamiento de la carne, por lo que no tiene ningún sustituto entre los productos nacionales, además tiene precios muy superiores al resto de los productos cárnicos.

b. El sistema de procesamiento se lleva a cabo en un solo acto, posteriormente se efectúa un proceso de remojado y se somete a una salmuera leve y corta, es retirada y enjuagada totalmente para asegurar que la carne se encuentre "libre de sangres".

c. Se lleva un estricto control sanitario y zootécnico, para asegurar que la carne se encuentra libre de ulceraciones y no adherencias pulmonares; el procedimiento garantiza que al detectarse alguna anomalía en algún miembro u órgano vital, se descartará por completo al animal.

B. Aun cuando se reconoce que en los Estados Unidos Mexicanos sí existe producción nacional de carne "kosher", los intereses de tal producción no se encuentran representados en la presente investigación, ya que no forman parte de las empresas solicitantes, ni manifestaron su apoyo a la investigación y en la información presentada por los productores nacionales no se incluye una definición de carne "kosher". En el expediente no existe evidencia de que las solicitantes se encuentren en posibilidad de abastecer carne "kosher", ni de su intención de incluirla dentro de la investigación.

C. Solamente son 3 las plantas en los Estados Unidos de América que procesan carne "kosher", las mismas procesan y comercializan únicamente este tipo de carne.

D. Las importaciones de carne "kosher" suplen la demanda de un producto altamente especializado que los productores nacionales no son capaces de proveer debido a que en los Estados Unidos Mexicanos esta producción es muy limitada.

E. La carne "kosher" importada no compete con la producción nacional, ya que en relación con el precio es un producto relativamente caro y se requieren altas especificaciones para que el producto pueda ser considerado como carne "kosher", tales como controles sanitarios, procedimiento de sacrificio, etc.

F. El factor más importante para su decisión de compra es la seguridad de que la mercancía cumple con los estándares de calidad para ser considerada carne "kosher".

107. Para acreditar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de compras a proveedores extranjeros del primer trimestre de 1995, al cuarto trimestre de 1997.

B. Copia de pedimentos de importación y facturas de algunas de sus operaciones de 1995 y 1996.

Trosi de Carnes, S.A. de C.V.

108. El 10 de septiembre de 1999, presentó pruebas complementarias y argumentó lo siguiente:

A. La carne con un contenido de grasa mayor al 27 por ciento no se produce en el mercado nacional, por lo que es necesario importarla.

B. Existe un desabasto por parte de los productores nacionales de productos específicos esenciales en la actividad de la empresa, como lo es la carne deshuesada llamada gorda con un contenido de grasa de 35 por ciento promedio.

C. El 46 por ciento del total de las importaciones de la empresa son importaciones temporales realizadas al amparo del programa PITEX, ya que una vez transformada y procesada la carne es exportada a varios países.

D. Los productos importados no son similares a los nacionales, ya que existen diferencias en: normas de calidad, clasificación oficial, homogeneidad de mercancías, satisfacción de la demanda, mayor rendimiento en cada corte, empaques al vacío, limpieza de los productos, diversidad de cortes, disponibilidad de los productos, tiempos de entrega y procesos de tratamiento de la carne.

E. Trosi es una planta procesadora de alimentos, principalmente hamburguesas 100 por ciento de res.

F. No existe homogeneidad de los productos, los tiempos de entrega de los productos nacionales son más extensos, existe falta de rastros Tipo Inspección Federal, que a su vez sean aprobados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América.

G. La rama de la industria ganadera se ha visto afectada por diversos factores climatológicos, económicos, falta de tecnología, etc.

109. Para acreditar lo anterior presentó una relación de importaciones a los Estados Unidos Mexicanos correspondientes a 1997.

Susazón, S.A. de C.V. y Prime Beef, S.A. de C.V.

110. El 28 de septiembre de 1999, dieron respuesta al formulario de investigación y argumentaron lo siguiente:

A. Existen mercados diferenciados de la carne en función de su calidad, la cual también es un factor en la decisión de compra del producto investigado, uno de estos mercados es el doméstico y el otro el de la industria de servicios, restaurantera y hotelera. En su decisión de compra más que el precio, influyen la disponibilidad en el abasto del producto, la uniformidad de su calidad, los costos de transporte y, en su caso, la importación.

B. El precio que pagan por la carne los hoteles y restaurantes es significativamente más alto que el que pagan las tiendas de autoservicio y otros importadores, esto se debe a que la mezcla de cortes que compran se limita a pocos productos de mayor precio.

C. Los solicitantes hacen la determinación de valor normal conforme al "Urner Barry's Yellow Pages", en el cual se determinan los precios de los productos americanos en el mercado de mayoreo, sin reflejar los precios calificados como "Angus" o "Prime".

D. La producción nacional en la realidad se divide en 2 industrias diferentes que tienen diversos patrones y responden a diversas necesidades y de hecho, compiten entre sí. Una de ellas es la industria tecnificada de cría y engorda estabulada que sacrifica en rastros Tipo Inspección Federal y otra es la ganadería extensiva que sacrifica en rastros municipales y privados; por tanto el proceso que es considerado por los productores como continuo y secuencial corresponde exclusivamente al que opera en condiciones tecnificadas de engorda y sacrificio. Adicionalmente, los rastros municipales se convierten en competidores muchas veces en condiciones desleales de la industria representada por los rastros Tipo Inspección Federal.

E. Las solicitantes exhiben únicamente los costos de rastros Tipo Inspección Federal, y omiten la de los rastros municipales y privados, quienes enfrentan la intermediación y falta de control, sistemas e intervención y fiscalización del Estado.

F. La industria nacional no es suficientemente eficiente en la finalización de ganado, como tampoco en su procesamiento y comercialización.

G. Las solicitantes argumentan que cuatro empresas de los Estados Unidos de América tiene carácter oligopólico por el enorme porcentaje que controlan en el mercado mundial, sin embargo, omiten considerar que tres de estas empresas son públicas y cotizan en diversos mercados mundiales, y tienen una gran cantidad de accionistas, a diferencia de esto, las productoras nacionales en su mayoría son sociedades anónimas privadas con estructura de capital familiar cerrado a terceros, y ninguna cotiza en mercados internacionales. La industria ganadera de los Estados Unidos de América comercializa en forma integral con apoyo de la U.S. Meat Export Federation, a diferencia de la mexicana que es producto de esfuerzos individuales.

H. El daño o la amenaza de daño al que aluden las solicitantes se origina por causas ajenas a las importaciones, tales como: falta de tecnología, automatización de esfuerzos de los productores, sequía, costo de crédito y extrema dependencia de las condiciones climáticas.

I. La economía de escala en la que operan los exportadores, tiene una estructura de costos que les permite obtener precios y rentabilidad superiores a la de los productores nacionales.

J. El proceso de producción definido por las solicitantes como continuo y secuencial, corresponde exclusivamente al que opera en condiciones tecnificadas de engorda y sacrificio.

K. Las solicitantes no acreditaron suficiente mente su representatividad de la producción nacional, por lo que se adhirió a los argumentos en este sentido expresados por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., y la Coalición.

L. Adicionalmente la empresa Susazón, S.A. de C.V., argumentó lo siguiente:

a. La empresa se dedica al corte de carne deshuesada conocido como "inside skirt" o falda interior, cuya importación se realiza ante la imposibilidad de obtener abasto suficiente y constante en el mercado nacional. Las importaciones de la empresa están enfocadas al mercado institucional de hoteles y restaurantes, importándose a un precio muy superior al de los cortes nacionales similares.

b. Existen diferencias entre el producto nacional e importado. El productor nacional normalmente usa el método de corte español, lo que produce que el corte de falda interior sea seccionado en dos o más partes que quedan adheridos a la canal, junto con toda la falda, disminuyendo e incluso anulando el aprovechamiento de esta pieza. Los ras tros Tipo Inspección Federal que hacen cortes, lo entregan en bolsa de polietileno y los rastros municipales, sólo los venden como parte de la canal y media canal. El producto importado una vez hecho el corte se empaqueta en nylon al vacío, y sólo dos rastros Tipo Inspección Federal ofrecen este tipo de empaque. El producto mexicano tiene un precio sustancialmente más bajo que el importado, pero el volumen disponible de abasto es inconstante e insuficiente sustancialmente.

c. Las solicitantes tienen deficiencias estructurales de producción y comercialización que les impide satisfacer grandes volúmenes de cortes específicos.

d. El sacrificio de reses necesario para abastecer la demanda de la empresa es de 22,000 reses mensuales, demanda que ningún productor nacional está en condiciones de satisfacer.

M. Por su parte la empresa Prime Beef, S.A. de C.V., argumentó lo siguiente:

a. Durante el periodo investigado más de 95 por ciento de sus exportaciones fueron reguladas por el sistema de licencias del Certified Angus Beef, que reúne los estándares de clasificación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América. Los cortes que importó se obtienen del lomo, del costillar y del lomo bajo de la canal, cuya calidad los hace claramente diferenciables de otros productos cárnicos.

b. Los productos importados clasificados como "Angus", "Prime" y "Choice" en los Estados Unidos de América, alcanzan un sobreprecio considerable y tienen una demanda muy importante en el sector turístico, mayor demanda que la producción disponible, por lo que los mismos no son vendidos en condiciones de discriminación de precios.

c. La gran mayoría del mercado de servicios, principalmente los de turismo y restaurantes, basan su determinación de compra en criterios de calidad y disponibilidad, más que en el precio. Restaurantes como Ruth's Chris importan semanalmente la carne que consumen por vía aérea ante la imposibilidad de conseguir el producto similar en los Estados Unidos Mexicanos, debido a que requieren cumplir con los estándares de calidad exigidos por su contrato de franquicia.

d. De igual forma el lugar de sacrificio es un factor que influye en la decisión de compra del consumidor, ya que con mayor frecuencia el consumidor sustituye los lugares tradicionales de venta por autoservicios; quienes exigen una calidad Tipo Inspección Federal.

e. Los cortes finos con hueso, representan el 12.5 por ciento del total de cortes con hueso importados; los cortes finos sin hueso representan el 6.7 por ciento del total de las importaciones de cortes sin hueso, por lo que atendiendo a los volúmenes importados por la empresa, dichas importaciones resultan totalmente marginales.

111. Para probar lo anterior la empresa Susazón, S.A. de C.V., presentó lo siguiente.

- A. Estados financieros correspondientes a 1997 y 1998.
- B. Copia de pedimentos de importación y facturas.
- C. Diagrama de partes de una canal de bovino.
- D. Diagrama de la estructura corporativa de la empresa.
- E. Cartas de productores nacionales.
- F. Relación de compras a proveedores extranjeros durante el periodo investigado.
- G. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.
- H. Lista de clientes.

112. Para probar lo anterior la empresa Prime Beef, S.A. de C.V., presentó lo siguiente:

- A. Códigos de producto de las mercancías investigadas.
- B. Relación de compras a proveedores extranjeros durante el periodo investigado.
- C. Relación de importaciones totales durante el periodo investigado, por valor y volumen.
- D. Lista de clientes.
- E. Cuadro comparativo de precios de los diferentes cortes de carne de bovino.
- F. Relación de precios de importación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.
- G. Diversas cartas de restaurantes relativas a las consecuencias de la imposición de cuotas compensatorias.
- H. Copia de pedimentos y facturas de 1995 a 1999.

Empresas exportadoras comparecientes

Agri-West International, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; H&H Meat Products Company, Inc. y Northern Beef Industries, Inc.

113. El 28 de septiembre de 1999, dieron respuesta al formulario oficial y argumentaron lo siguiente:

A. Son empresas comercializadoras cuyos proveedores únicamente venden para consumo interno en los Estados Unidos de América y no tienen conocimiento del lugar en que la mercancía será revendida.

B. La Secretaría debe asignar a los exportadores su propio margen de discriminación de precios, para minimizar el efecto anticompetitivo de la resolución preliminar que repercute tanto en consumidores mexicanos y proveedores estadounidenses; de lo contrario solamente algunos productores estadounidenses controlarán todas las importaciones del producto investigado.

C. El efecto de la resolución preliminar ha sido elevar innecesariamente los precios de los productos investigados en los Estados Unidos Mexicanos, y eliminar del mercado mexicano a productores estadounidenses pequeños y medianos. Agri-West International, Inc., no tiene capacidad para comprarle a sus proveedores en virtud de las cuotas compensatorias residuales que les fueron impuestas y debe aceptar cualquier precio que deseen cobrarle los productores con bajos márgenes de dumping.

D. Agri-West International, Inc., no exporta canales ni tiene instalaciones para sacrificio o procesamiento de carne, realiza sus ventas a comercializadores o distribuidores que revenden principalmente a restaurantes. Para el cálculo del valor normal reporta las ventas a Japón de mercancía similar a la que exportó a los Estados Unidos Mexicanos, ya que si bien revendió el producto investigado

a otros mercados de exportación como son Corea, Taiwan y Jamaica, estas ventas no son representativas.

E. Por su parte Almacenes de Tejas, Inc., indicó que sus principales clientes son distribuidores y mayoristas que a su vez revenden el producto. Para el cálculo del valor normal reporta las ventas en los Estados Unidos de América de la mercancía similar a la que exportó a los Estados Unidos Mexicanos, y para aquellas mercancías de las cuales no tuvo ventas en el mercado interno proporciona el valor reconstruido.

F. H&H Meat Products Company, Inc., además de ser distribuidor también es productor de las mercancías investigadas, por lo que en el periodo investigado vendió mercancía que produjo y que distribuyó, tanto en los Estados Unidos Mexicanos como en los Estados Unidos de América; en el primer mercado a compañías de servicio de alimentos, detallistas y distribuidores de detallistas; en el segundo a compañías de servicio de alimentos, detallistas, distribuidores de detallistas y restaurantes. Para el cálculo de valor normal reportó ventas en su mercado interno de la mercancía idéntica y similar las cuales son representativas; y en los casos que no existía producto idéntico o similar utilizó el valor reconstruido.

G. Northern Beef Industries, Inc., es un distribuidor y vende la mercancía a distribuidores, mercados y procesadores, tanto en los Estados Unidos Mexicanos como en los Estados Unidos de América.

114. Para demostrar lo anterior Agri-West International, Inc., presentó lo siguiente:

A. Diagrama de ventas totales correspondientes al periodo investigado.

B. Relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos y a terceros países y en el mercado interno, correspondientes al periodo investigado.

C. Relación de ventas por valor y volumen y ajustes correspondientes a 1997 y 1998.

D. Estados financieros de 1997 y 1998.

E. Diagrama de canales de distribución de la empresa Agri-West International, Inc.

F. Relación de códigos de producto.

G. Tasa de interés.

H. Bases para el cálculo de valor normal de cada venta a los Estados Unidos Mexicanos y cálculo de ajustes por diferencia en mercancías elaborado por Agri-West International, Inc.

I. Desglose de cálculos elaborados por Agri-West International, Inc.

J. Relación de compras a proveedores por valor y volumen.

K. Gastos de ventas y gastos generales.

115. Por su parte Almacenes de Tejas, Inc., para demostrar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos y al mercado interno durante el periodo investigado.

B. Relación de ventas por valor y volumen y ajustes correspondientes a 1997 y 1998.

C. Estados financieros de 1997 y 1998.

D. Cálculos del margen de dumping elaborados por la empresa Almacenes de Tejas, Inc.

E. Relación de códigos de producto.

F. Tasa de interés.

G. Cálculos de valor reconstruido elaborados por Almacenes de Tejas, Inc.

H. Gastos generales y de venta.

I. Relación de costos de adquisición.

116. De igual forma, para acreditar lo anterior H&H Meat Products Company, Inc., presentó lo siguiente:

A. Diagrama de las ventas totales del corporativo.

B. Relación de ventas de exportación por valor, volumen y código de producto durante el periodo investigado.

- C. Estados financieros de 1997 y 1998.
- D. Cálculos del margen de dumping elaborados por la empresa H&H Meat Products Company, Inc.
- E. Listado de categorías y subcategorías de los productos.
- F. Tasas de interés.
- G. Cálculo de valor normal de cada venta a México y cálculo de ajustes por diferencias en mercancía.
- H. Información sobre valor reconstruido.
- I. Gastos administrativos, generales y de venta de la empresa H&H Meat Products Company, Inc.

117. Para demostrar lo anterior Northern Beef Industries, Inc., presentó lo siguiente:

- A. Diagrama de flujo que contiene las ventas totales del corporativo.
- B. Relación de ventas en su mercado interno por valor y volumen durante el periodo investigado.
- C. Estados financieros de 1997 y 1998.
- D. Información para el cálculo del valor normal elaborado por Northern Beef Industries, Inc.
- E. Canales de distribución incluyendo mercados de carne, comercializadores y procesadores de carne.
- F. Relación de códigos de producto.
- G. Tasa de interés.
- H. Bases por el valor normal de cada venta a México y cálculo de ajustes por diferencias en mercancía.
- I. Información sobre valor reconstruido.

CKE Restaurants, Inc.

118. El 12 de octubre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación, manifestó que es una comercializadora que vende el producto investigado a franquicias locales de restaurantes y presentó lo siguiente:

- A. Diagrama de su estructura corporativa.
- B. Diagrama de canales de distribución y de las ventas totales del corporativo.
- C. Relación de las ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos y al mercado interno durante el periodo investigado.
- D. Relación de precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y sus correspondientes ajustes.
- E. Relación de precios de ventas a su mercado interno y sus correspondientes ajustes.
- F. Estados financieros de 1995 a 1999.
- G. Reporte anual de 1998 y 1999 con su correspondiente traducción.

Excel Corporation

119. El 28 de septiembre de 1999, presentó argumentos y pruebas complementarias y manifestó que:

A. La Secretaría debe desestimar el argumento de las solicitantes, en el sentido de utilizar el método de valor reconstruido para calcular el margen de dumping, de aquellos productos cuyos precios reflejan pérdidas sostenidas, en virtud de que dicho método es inadecuado por tratarse de co-productos, por lo que la determinación de la rentabilidad de un producto no puede hacerse de manera independiente, pues la utilidad es determinada por los productores a través de las ventas de todos los productos.

B. Para la determinación del margen de dumping deben excluirse las exportaciones de Excel Corporation de la mercancía denominada "diafragma internacional", debido a que el 100 por ciento de estas importaciones se efectuaron al amparo del programa PITEX, para ser procesadas en la planta de Cargill Food's, S.A. de C.V., y posteriormente ser reexportadas al mercado norteamericano, con destino final a Japón; ya que de conformidad con el artículo 104 de la Ley Aduanera, las importaciones temporales no causan daño a la producción mexicana.

C. La Secretaría debe llevar a cabo ajustes por nivel de comercio y por empaque debido a que en los Estados Unidos de América existen dos niveles comerciales, mientras que en los Estados Unidos Mexicanos, solamente existe un nivel de comercio; y los gastos de mano de obra varían en relación al

nivel de producción de los artículos de carne de bovino, y el nivel de producción a su vez, se basa en los pedidos.

D. En caso de que se determine un margen de dumping contra Excel Corporation en la resolución final, éste debe aplicarse a todas sus divisiones, es decir, Excel Country Fresh Meats y Excel Specialty Products, puesto que no son entidades independientes constituidas como sociedades. En caso contrario, se deberá calcular un margen específico para cada división de Excel.

E. Las ventas a México realizadas por las divisiones Excel Country Fresh Meats y Excel Fresh Beef deberán ser comparadas a las ventas realizadas por las mismas divisiones en los Estados Unidos, y en virtud de que Excel Specialty Products no efectuó exportación alguna a México, las ventas de ésta en el mercado de Estados Unidos no debe considerarse para el cálculo de un margen de dumping.

120. Para demostrar lo anterior, presentó lo siguiente:

A. Copia de autorización del programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) de Cargill Foods, S.A. de C.V.

B. Cálculo del valor reconstruido para el "Diafragma Internacional".

C. Copia de pedimentos y facturas con su traducción al español.

D. Copia del Certificado de Origen de Excel Corporation correspondiente al periodo del 2 de enero al 31 de diciembre de 1996, con su traducción al español.

E. Gastos de venta, generales, de administración y gastos financieros.

F. Desglose de la base de datos contida en medios magnéticos.

G. Diagrama de las ventas totales del corporativo de junio a diciembre de 1999.

H. Relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, a los Estados Unidos de América y otros países de junio a diciembre de 1999.

I. Relación de ajustes al precio de exportación a Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

La Coalición de exportadores (ConAgra, Inc.; Excel Corporation e IBP, Inc.)

121. El 28 de septiembre de 1999, la Coalición de empresas exportadoras formada por ConAgra, Inc.; Excel Corporation e IBP, Inc., presentaron los siguientes argumentos y pruebas complementarias:

A. En relación con la carne en canal argumentaron lo siguiente:

a. La autoridad debe considerar como productores nacionales a las empresas maquiladoras como son los rastros Tipo Inspección Federal, municipales y las matanzas "in-situ", ya que en casos anteriores como el de diocil ftalato las ha considerado de esta manera.

b. Es falso que el 90 por ciento de las canales sacrificadas en los Estados Unidos Mexicanos son propiedad de los ganaderos o de los rastros Tipo Inspección Federal solicitantes, ya que los introductores sí adquieren el ganado en pie directamente de los ganaderos y éstos deciden su sacrificio y, en consecuencia, ellos también son dueños de las canales correspondientes. La autoridad ignora que existen otros agentes que al igual que los ganaderos sacrifican y comercializan su ganado directamente y son poseedores de las reses que se sacrifican y de las canales obtenidas de su sacrificio.

c. La Secretaría debe utilizar fuentes oficiales de información en virtud de que éstas "tiene validez probatoria plena", y no existe justificación para utilizar una metodología alterna para el cálculo del indicador de la industria nacional.

d. La Secretaría no tomó en cuenta la prueba estadística presentada por la Coalición para demostrar que los precios de importación no se distribuyen de manera estándar, y que por tanto no pueden ser utilizados por la Secretaría como base para la comparación de precios, para efectos de la determinación de amenaza de daño.

e. La Secretaría basa sus determinaciones en información de un periodo posterior al investigado, y por tanto deja en estado de indefensión a las empresas exportadoras.

f. La Secretaría debe evaluar otros factores distintos a las importaciones, que causen daño a la producción nacional, tales como la restricción de la oferta de animales finalizados para ser sacrificados, de lo cual deriva la falta de abasto de materia prima para los rastros nacionales o cualquier integrante de la producción nacional. Asimismo debe considerar el impacto que en la industria de carne y despojo tienen las disminuciones del ganado bovino a consecuencia de las sequías y el incremento de las exportaciones de becerros para engorda.

g. El consumo de carne roja en los Estados Unidos Mexicanos debe atribuirse al reducido nivel de ingreso per cápita, a las marcadas diferencias de ingresos percibidos por los diferentes segmentos de la población y a la oferta notablemente restringida de carencia.

h. El aumento de las importaciones de carne en canal no causa daño a la producción nacional sino que por el contrario, le son necesarias en virtud de que dichas importaciones responden al déficit existente en el mercado mexicano.

i. Son falsas las afirmaciones de las solicitantes en el sentido de que existe capacidad libremente disponible por parte de los productores norteamericanos, para exportar carne en canal a los Estados Unidos Mexicanos.

B. En relación con la carne en cortes deshuesados y sin deshuesar argumentó lo siguiente:

a. La producción de carne en cortes se encuentra subestimada de manera importante, ya que para determinar la representatividad, la Secretaría consideró a la encuesta industrial mensual del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática como una fuente oficial, la cual por un problema en la metodología empleada para registrar las actividades industriales y comerciales en los Estados Unidos Mexicanos, considera a las empacadoras como empresas comerciales y no como productoras, por lo que la Secretaría no debe utilizar dicha información, sino recurrir a la mejor información disponible, y ante la falta de datos específicos, deberá emplear la metodología propuesta por la Coalición de exportadores.

b. La Secretaría debe analizar la información de las tiendas de autoservicio y departamentales debido a que también son productores de cortes primarios, ya que éstas adquieren canales y medias canales, tanto de productores nacionales como de importación para su posterior corte, despiece y deshuese y finalmente, para proveer de insumos a sus propias salas de cortes.

c. Los cortes que se denominan específicos no son objeto de la investigación, ya que los productores de estos cortes han sido excluidos de la definición de rama de la producción nacional, y en consecuencia no deben de estar sujetos al pago de cuotas compensatorias impuestas preliminarmente.

d. Debe tomarse en cuenta la segmentación de mercados, debido a que en los Estados Unidos Mexicanos existe un mercado claramente diferenciado para los cortes de carne que son: el público consumidor y el de restaurantes y cadenas hoteleras; esto es por problemas de calidad, falta de seguridad en la entrega, falta de capacidad para abastecer o satisfacer las demandas y la no existencia en el mercado nacional de los productos requeridos.

e. La Secretaría realizó un análisis de precios inadecuado, ya que al incluir productos que no debieron ser analizados e ignoró la variedad de productos existentes, pues a través de una fracción arancelaria pueden ingresar diversos productos.

f. La subutilización de la capacidad instalada de las plantas Tipo Inspección Federal solicitantes, se debe a un atraso en sus sistemas de producción y comercialización debido a que su equipo es insuficiente para producir y distribuir carne clasificada en trozos, y no a las importaciones, pues en el periodo en el que se registra la mayor subutilización en las salas de corte de las empresas solicitantes, se registran menos importaciones provenientes de los Estados Unidos de América, lo cual refleja que no existe nexo causal entre el aumento de las importaciones y el bajo nivel de capacidad instalada y utilización de ésta por las solicitantes.

g. La producción nacional de carne en cortes fue insuficiente para abastecer el mercado nacional, tanto en el periodo investigado como en el periodo analizado, por lo cual no causaron daño a la producción nacional.

C. Con respecto a lenguas, hígados y demás despojos comestibles argumentó lo siguiente:

a. Al inicio de la investigación las solicitantes carecían de la representatividad requerida, por lo que la misma no debió haber sido iniciada.

b. Las importaciones de lenguas y de los demás despojos comestibles obedecieron al crecimiento del mercado y a la falta de abasto nacional, mismo que se debió a la restricción de oferta de animales finalizados para ser sacrificados.

c. La oferta nacional de lenguas fue insuficiente para abastecer la demanda nacional, por lo que fue necesario importar este producto. Lo anterior se debe directamente a un problema de productividad de la producción nacional y no a las importaciones provenientes de los Estados Unidos de América.

d. El diferencial de precios existente entre el producto importado y el nacional se debe a la presentación de cada uno de los productos, ya que los nacionales se comercializan frescos y los importados se comercializan congelados.

e. Las propias solicitantes reconocieron que un volumen importante de la producción de vísceras se comercializa en piezas completas, mientras que los productos importados se comercializan de manera

individual; en consecuencia, en el análisis no debe considerarse la información de piezas completas por tratarse de un producto distinto al investigado.

f. El hecho de que una empresa solicitante ofrezca y haya comercializado vísceras empaquetadas en charola, no implica que ello sea una práctica generalizada de los productores nacionales.

g. No hay evidencia de un efecto negativo sobre la producción de vísceras y despojos comestibles; ya que la producción de hígados aumentó durante el periodo investigado.

h. Las importaciones de lenguas y demás despojos comestibles, aumentaron como resultado de la incapacidad de los productores nacionales de satisfacer la demanda de estos productos.

D. La imposición de las cuotas compensatorias repercute directamente en el bienestar del consumidor, el cual disminuirá. La determinación de la Secretaría debe asegurar la competencia en el mercado para todos los agentes económicos que intervienen.

E. La Secretaría debe considerar que después de la crisis de 1994, tanto la producción como las importaciones se vienen recuperando de la caída registrada, sin embargo, debido a la falta de abasto de ganado en pie la producción nacional no fue suficiente para responder al aumento de la demanda.

F. La disparidad de precios obedece a las diferentes clasificaciones del producto por su calidad y rendimiento, debido a que a través de dos fracciones arancelarias ingresan diversos productos.

G. Los volúmenes y precios de las importaciones no guardan ninguna relación con la producción nacional y sus precios, por lo cual, no es posible atribuir ni durante el periodo investigado, ni en el posterior, ningún efecto negativo sobre la producción nacional.

H. No se deben basar las determinaciones de amenaza de daño en información fuera del periodo investigado, ya que la propia autoridad determinó lo contrario y no existe constancia en el expediente en el que se haya determinado la ampliación de este plazo.

I. Se deben analizar otros factores que influyeron en la rama de la producción nacional como son los naturales y los económicos, los cuales se traducen en la falta de abasto de materia prima para los productores nacionales, en el caso de los canales en una restricción de oferta de ganado en pie.

J. En el expediente no existe evidencia que demuestre que durante el periodo investigado, las plantas Tipo Inspección Federal solicitantes sufrieron algún efecto identificable sobre sus niveles de producción.

K. En los Estados Unidos Mexicanos sí existen diversos canales de comercialización, como son hoteles, restaurantes, supermercados, mercados públicos y carnicerías, y cada uno de ellos es abastecido por productores diferentes. La Secretaría no debe ignorar esta segmentación ya que el sector de supermercados y distribuidores demandan volúmenes importantes de partes específicas de la res, y no cuentan con las instalaciones de tablajería y almacenamiento para la obtención de las partes demandadas por sus clientes. Adicionalmente, en el mercado de los restaurantes y hoteles los clientes están dispuestos a pagar más por un producto de calidad, además de que dicho mercado no puede ser abastecido por los productores nacionales.

L. En relación con las ventas, la Secretaría debió considerar solamente la información de las solicitantes y no tomar como base las de toda la industria nacional.

M. No hay bases para concluir que durante el periodo de análisis se registró algún efecto negativo en el potencial de empleo. Adicionalmente, la Secretaría debe considerar que en 1995 hubo un desplome de importaciones, por lo que no se pueden atribuir a éstas los bajos niveles de utilización de capacidad instalada en las salas de corte de las solicitantes, pues al recuperarse las importaciones también se recupera la utilización de la capacidad instalada; y durante el periodo investigado dicha capacidad se encontraba en uno de los niveles más altos.

N. El cierre de las 9 plantas de sacrificio efectuado en 1996, no guarda ninguna relación con la evolución de las importaciones investigadas, debido a que 8 de estas plantas durante 1995 registraron cero sacrificios de ganado.

O. La Coalición se opone a la solicitud de los productores nacionales de aplicar cuotas compensatorias generalizadas, así como de la metodología empleada para la determinación de la cuota compensatoria residual, ya que la información de las solicitantes no constituye la mejor información disponible.

122. Para probar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Copia de facturas correspondientes a 1997.

- B. Copia de un estudio referente al sector bovino.
- C. Clasificación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América para las calidades gastronómicas de la carne.
- D. Hoja del catálogo de la U.S. Meat Export Federation relativo a la clasificación de rendimiento de la carne de res.
- E. Cuestionario para establecimientos comerciales del XII Censo Comercial del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, sobre la actividad económica de 1998.
- F. Diagrama relativo a la estructura de los canales de producción y comercialización de carne en los Estados Unidos Mexicanos.
- G. Copia de diversas cartas dirigidas al Secretario de Comercio por parte de diversos consumidores de carne de bovino.
- H. Índices de los productos de res de la "National Association of Meat Purveyors" de 1998.
- I. Rangos de clasificación de la carne de res.
- J. Estudio intitulado "Principales resultados de un estudio de usos y hábitos de la carne de res", elaborado por Gallup México, de julio de 1999.
- K. Publicación "Actitudes del consumidor hacia la carne americana de alta calidad y productos derivados", publicado por la Federación de Exportadores de Carne de los Estados Unidos, de septiembre de 1991.

Lone Star Beef Processors, LLC.

123. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. Es un productor de los productos investigados y sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos son realizadas a través de distribuidores; vende su producto a través de canales de distribución que son: procesadores ulteriores en los Estados Unidos de América, brokers y comercializadores.

B. Para el cálculo de valor normal reportó sus ventas en el mercado interno y para aquellos productos de los cuales no existían ventas en el mismo, proporcionó valores reconstruidos.

124. Para acreditar lo anterior Lone Star Beef Processors, LLC., presentó lo siguiente:

A. Diagrama de ventas totales de la empresa Lone Star Beef Processors, LLC.

B. Relación de las ventas totales en el mercado interno y en los Estados Unidos Mexicanos de septiembre a diciembre de 1997.

C. Relación de exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos por valor y volumen y ajustes durante el periodo investigado.

D. Relación de ventas en el mercado interno de 1997 y 1998.

E. Estados financieros de 1997 y 1998.

F. Cálculos del margen de discriminación de precios en el programa SAS.

G. Diagrama de canales de distribución.

H. Relación de códigos de producto.

I. Relación de tasas de interés.

J. Cifras relativas a valor normal y valor reconstruido.

K. Tabla de valor reconstruido.

L. Relación de gastos generales de venta y administrativos.

Farmland National Beef Packing Company, L.P.; IBP Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; Murco Foods, Inc.; San Angelo Packing Company, Inc. y Sun Land Beef Company, Inc.

125. El 5 de octubre de 1999, las empresas Farmland National Beef Packing Company, L.P., e IBP, Inc., presentaron argumentos y pruebas complementarias; y las empresas Packerland Packing Company, Inc., Murco Foods, Inc., San Angelo Packing Company, Inc., y Sun Land Beef Company, Inc., dieron respuesta al formulario de investigación.

A. Todas ellas argumentaron lo siguiente en relación con el daño y causalidad:

a. Todas las exportaciones o, en su caso, importaciones que no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, debieron ser excluidas por la Secretaría, para efectos de realizar el análisis de daño correspondiente.

b. En relación con las canales y medias canales, no existen elementos suficientes para considerar que la magnitud de estas importaciones en el consumo nacional aparente acrediten una amenaza de daño; como tampoco es suficiente la existencia de márgenes de discriminación de precios, ya que la amenaza de daño tiene que ser la consecuencia directa de las importaciones en condiciones de discriminación de precios; es decir, no basta considerar estos factores por sí solos, sino que deben considerarse en conjunto.

c. En relación a los cortes sin deshuesar, el precio de las importaciones aumentó durante el periodo investigado, al igual que los precios de la industria nacional, por lo que no han tenido como efecto el deprimir los precios internos o el impedir el alza razonable de los mismos.

d. Con respecto a los cortes deshuesados, en el periodo investigado también aumentaron los precios de las importaciones, así como los precios de la producción nacional, lo cual significa que no existe una relación directa entre las supuestas importaciones en condiciones de discriminación de precios y el daño que alega la producción nacional.

e. En el caso de las lenguas y demás despojos comestibles, el incremento de los precios domésticos es el que ha producido un incremento en las importaciones, lo cual refleja que la producción nacional hubiere perdido participación en el consumo nacional aparente aun si las importaciones no se hubieran realizado en condiciones de discriminación de precios, lo cual significa que no existe una relación causal entre tales importaciones y el daño a la industria nacional.

f. La información presentada por las solicitantes está basada en publicaciones que no necesariamente reflejan la realidad de las operaciones, tanto en el mercado doméstico como en el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

g. Las solicitantes han excluido a los intermediarios como parte de la producción nacional, siendo que éstos cumplen una función primordial en lo que se refiere a la producción de la cadena productiva.

h. Las solicitantes carecen del porcentaje de representatividad.

i. Los productores nacionales no tienen la capacidad suficiente para abastecer al mercado mexicano.

j. Las solicitantes realizan ventas condicionadas de diversos productos, lo que implica una sujeción a las condiciones de venta de los productores nacionales e impide a los compradores tomar decisiones apropiadas. A diferencia de ello, los productos importados no tienen ningún tipo de condición y la decisión de compra está basada en relación al precio y al abasto oportuno.

B. En relación con la discriminación de precios, presentaron los siguientes argumentos:

a. IBP, Inc., manifestó que la Secretaría deberá considerar las ventas internas de la empresa como representativas, aunque importe una proporción menor al 5 por ciento, ya que son suficientes para permitir una comparación adecuada. Asimismo, señaló que el examen de representatividad no debe efectuarse sobre una base de producto-por-producto. Existe una distorsión en el margen de discriminación de precios debido a que el programa utilizado por la Secretaría da igual importancia a un kilogramo de cualquier producto, sin importar su valor. De igual forma no deben excluirse las ventas a partes relacionadas, debido a que éstas se llevan a cabo en condiciones de mercado y por tanto su precio no se encuentra distorsionado.

b. Packerland Packing Company, Inc., argumentó que realiza actividades de procesamiento y comercialización de los productos sujetos a investigación. Durante el periodo investigado, ésta exportó al mercado mexicano dichos productos de manera indirecta, a través de clientes de Estados Unidos de América, quienes exportaron el producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos. Esta empresa estaba vinculada durante el periodo de investigación con la empresa Sun Land Beef Company, Inc.

c. Sun Land Beef Company, Inc., es una subsidiaria de Packerland Packing Company, Inc., que realiza tanto funciones de procesamiento como de venta del producto investigado. La empresa exporta a los Estados Unidos Mexicanos los productos sujetos a investigación, tanto de manera directa como de manera indirecta, a través de clientes de los Estados Unidos de América.

d. San Angelo Packing Company, Inc., sólo vende los productos que produce y no compra los productos sujetos a investigación a ninguna otra empresa productora o comercializadora; realiza actividades de sacrificio y procesamiento, y cuenta con un departamento interno de ventas; compra ganado en pie para su sacrificio, y luego procesa el producto para su venta a intermediarios y comerciantes, quienes a su vez lo exportan a los Estados Unidos Mexicanos.

e. Murco Foods, Inc., opera una planta procesadora de carne de bovino y además vende carne y otros productos de bovino. En los Estados Unidos de América, la empresa vende directamente a minoristas, mayoristas, procesadores e instituciones; vende a exportadores e intermediarios, quienes a su vez, revenden el producto a clientes mexicanos; en 1999 fue adquirida por otro productor estadounidense.

126. Para probar lo anterior, la empresa IBP, Inc., presentó lo siguiente:

A. Información relativa al sacrificio de ganado de bovino en pie, procesado de canales y reporte mensual de ventas para los periodos de junio a diciembre de 1996 y 1997.

B. Información relativa a valor reconstruido para un código de producto.

C. Relación de ventas de un código de producto.

D. Escala de tarifas para embarques de las plantas de la empresa a diversos estados en la parte Este de los Estados Unidos de América.

E. Estado de pérdidas y ganancias para las operaciones de transporte.

127. Para probar lo anterior las empresas Packerland Packing Company, Inc., Sun Land Beef Company, Inc., y Murco Foods, Inc., presentaron lo siguiente:

A. Relación de ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

B. Relación de ventas del producto idéntico o similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos, que se destinaron al mercado interno durante el periodo investigado.

C. Relación de ventas internas efectuadas durante el periodo investigado.

D. Diagrama del total de ventas efectuadas por la empresa, durante el periodo investigado.

E. Relación de ventas totales mensuales al mercado interno y al mercado mexicano durante el periodo investigado, por valor y volumen.

F. Estados financieros de enero de 1998 a enero de 1999.

128. Para probar lo anterior la empresa San Angelo Packing Company, Inc., presentó lo siguiente:

A. Relación de ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

B. Relación de ventas del producto idéntico o similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos que se destinaron al mercado interno durante el periodo investigado.

C. Relación de ventas internas efectuadas durante el periodo investigado.

D. Diagrama del total de ventas efectuadas por la empresa, durante el periodo investigado.

E. Relación de ventas totales mensuales al mercado interno y al mercado mexicano durante el periodo investigado por valor y volumen.

F. Estados financieros de 1997 y 1998.

PM Beef Holdings, LLC.

129. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y manifestó que se adhiere a los argumentos de daño presentados por la Coalición. Adicionalmente señaló que es una sociedad de responsabilidad limitada (holding) del Grupo, la cual cuenta con 4 divisiones: Mc Sweeneys, Beef Specialists of Iowa, Caldwell Packing Company y PM Beef Group. Asimismo, tiene una subsidiaria, PM Beef Global Foods, LLC. PM Beef Holdings, LLC., se constituyó en 1998 y su antecesora fue PM Beef Group, de quien reporta información. Es una empresa productora de los productos sujetos a investigación.

130. Para probar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Resumen del estado de resultados al 31 de diciembre de 1997, de PM Beef Group, LP.

B. Estados financieros de 1995 a 1997, sin su traducción al español.

C. Relación del total de ventas de PM Global Foods de 1995 a 1997, sin su traducción al español.

D. Relación de precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de 1997, de PM Beef Group, LP.

E. Relación de ventas en el mercado interno de 1997, de PM Group, LP.

Ruprecht Company, Inc.

131. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario oficial y argumentó lo siguiente:

A. Es una de las 3 proveedoras autorizadas de la cadena de restaurantes Ruth's Chris especializada en carne "Steak house" que posee una alta calidad.

B. El contrato de franquicia de dicho restaurante los obliga a adquirir cortes que cumplan con estándares de calidad establecidos por la franquiciante.

C. En los Estados Unidos Mexicanos no existe producción nacional de carne que reúna las características exigidas por dicha cadena de restaurantes. Por lo que los cortes exportados por Ruprecht Company, Inc., no son similares a los de la producción nacional y por tanto no son comercialmente intercambiables.

D. Los precios de los productos importados son muy superiores a los precios de cortes que se ofrecen en otros restaurantes de primera con especialidad en cortes de carne. Las diferencias son de casi cinco tantos.

E. La carne que exporta Ruprecht Company, Inc., a los Estados Unidos Mexicanos no debió ser incluida dentro de las importaciones sujetas a investigación debido a su escaso volumen y a su elevado precio, lo cual implica que no pueden causar daño a la producción nacional

F. La empresa nunca ha comprado carne en el mercado nacional, debido a que son pocas las empacadoras mexicanas que pueden ofrecer carne con calidad superior al promedio nacional, pero no necesariamente con la calidad "US Prime" y con el abasto suficiente y seguridad de entrega en todo el país. Las exportaciones de Ruprecht Company, Inc., se determinan ante un segmento de mercado verdaderamente marginal, pues únicamente la demandan restaurantes de alto turismo.

G. Los canales de comercialización utilizados por Ruprecht Company, Inc., son diferentes a los utilizados por la producción nacional debido a que dichas importaciones utilizan transporte aéreo, mientras que las nacionales utilizan transporte terrestre lo cual incrementa su precio.

H. Es ilegal el uso de la información del "Yellow Sheet de 1996" presentada por las solicitantes, debido a que dicha publicación es sólo para uso de los suscriptores y no para otros fines incluyendo a las entidades gubernamentales; por lo que las solicitantes han incurrido en actos sancionables conforme a las leyes de la materia.

I. Las exportaciones de Ruprecht Company, Inc., a los Estados Unidos Mexicanos no causaron daño o amenaza de daño a la producción nacional por las siguientes determinaciones:

a. Inexistencia de una oferta nacional de cortes de carne de calidad "US Prime", "High Grade", "Choice" o equivalentes. Esto se debe a los rasgos de la industria ganadera mexicana, que se dan tanto en la explotación ganadera como en el procesamiento, conservación, empaque, manejo y distribución de los productos. No se tiene un surtimiento de volumen, seguridad y oportunidad de entrega como el que se tiene en los Estados Unidos de América.

b. La cadena de restaurantes Ruth's Chris tiene estrictas normas de calidad, por lo que la carne requiere un proceso de maduración de 21 días y la aplicación de una fórmula especial.

c. Para garantizar la conservación y frescura del producto el transporte se realiza por vía aérea.

d. En los Estados Unidos de América sólo un 2.1 por ciento de la carne certificada alcanza la calidad "US Prime", lo que demuestra la escasa oferta de carne de esta altísima calidad.

e. Los precios de los productos importados a los Estados Unidos Mexicanos son significativamente más altos a los de producción nacional.

132. Para probar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Relación de proveedores autorizados del Ruth's Chris Steak House.

B. Página electrónica del Ruth's Chris Steak House relativa a la calidad del producto con su correspondiente traducción al español.

C. Carta de un productor nacional dirigida a la empresa Ruth's Chris de México, S.A. de C.V.

D. Menú del Restaurante Ruth's Chris.

E. Anuario Estadístico de 1997, del Servicio Nacional de Información de Mercados.

F. Carta emitida por Grupo Viz relativa a precios de cortes específicos del 13 de septiembre de 1999.

G. Diversas publicaciones periódicas.

H. Índice nacional de precios de carne de res de 1994 a 1999, cuya fuente es la Dirección General de Investigación Económica del Banco de México.

I. Indicadores de la comparación de precios y costos de carne nacional con la importada.

J. Documento intitulado "Grading" de la Asociación Norteamericana de Procesadores de Carne de 1997, con su correspondiente traducción al español.

K. Documento intitulado "United States Standars For Grades of Carcass Beef" del Departamento de Agricultura de Estados Unidos de 1997, traducido parcialmente al español.

L. Diagrama de ventas totales del corporativo.

M. Relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

N. Relación de precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y al mercado interno durante el periodo investigado con sus correspondientes ajustes.

O. Copia de facturas.

Sam Kane Beef Processors, Inc.

133. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y argumentó que es una empresa productora y comercializadora de los productos sujetos a investigación; no es una holding y no se encuentra vinculada con ninguna empresa.

134. Para probar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Estados financieros de 1996 y 1997.

B. Relación de códigos de producto de la empresa.

C. Cotizaciones de dos empresas transportistas norteamericanas relativas a flete interno.

D. Información relativa al programa para el cálculo del margen de dumping.

E. Tabla de márgenes de dumping por fracción arancelaria.

F. Relación de ventas al mercado interno, a los Estados Unidos Mexicanos y a terceros mercados por fracción arancelaria y código de producto.

G. Cálculo de valor reconstruido por código de producto, elaborado por la empresa.

Simplot Meat Products, LLC.

135. El 28 de septiembre de 1999, dio respuesta al formulario de investigación y señaló que es una sociedad de responsabilidad limitada, subsidiaria de la empresa J.R. Simplot, Co. Simplot Meat Products, LLC., durante el periodo de investigación compró 70 por ciento de sus necesidades de ganado en pie a una subsidiaria de la sociedad J.R. Simplot, Co., y vendió gran parte de sus productos de carne a la empresa japonesa Nichirei Foods, Inc.

136. Para probar lo anterior presentó lo siguiente:

A. Estados financieros de 1996, 1997 y 1998, e informe financiero de 1997, ratificado ante notario de Canadá y certificado por el Embajador de los Estados Unidos Mexicanos en Canadá.

B. Cálculos para determinar el margen de dumping.

C. Relación de códigos de producto.

D. Relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, al mercado interno y a otros mercados para las fracciones 0202.29.99 y 0206.22.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

E. Relación de precios en el mercado interno, al mercado mexicano y a terceros países y sus ajustes, de junio a octubre de 1997.

F. Información sobre valor reconstruido para despojos comestibles de bovino.

137. El 28 de septiembre de 1999, manifestó su adhesión a los argumentos de daño presentados por la Coalición de exportadores.

Productores Nacionales

138. El 11 de enero de 1999, (folio 0129) las empresas solicitantes Productora de Carne de Engorda, S.A. de C.V., Empacadora y Ganadera de Camargo, S.A. de C.V., Unión Ganadera Regional de Durango, Erasan, S.P.R. de R.L., Unión Ganadera Regional de Coahuila y Carnes Supremas del Golfo, S.A. de

C.V., presentaron documentación probatoria para acreditar su personalidad jurídica como productores nacionales solicitantes, argumentos y pruebas, en virtud de que dicha información fue presentada fuera del momento procesal correspondiente a las solicitantes, la Secretaría analizó esta información en la etapa final del procedimiento.

139. El 13 de septiembre de 1999 las empresas solicitantes presentaron argumentos y pruebas complementarias.

140. De igual forma, el 11 de noviembre de 1999, las empresas Plantas TIF Municipal de Hermosillo, Empacadora e Industrializadora Agropecuaria, S.A. de C.V., Productora de Carnes Suprema Arenas, S.A. de C.V., y Frigoríficos de la Cuenca del Papaloapan presentaron documentación probatoria para acreditar su personalidad, argumentos y pruebas. Debido a que dicha información fue presentada extemporáneamente, la Secretaría procedió a desestimar los argumentos y pruebas de referencia.

141. En esta etapa del procedimiento, la Secretaría desestimó la información presentada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., en el curso del Procedimiento y determinó proceder con la mejor información disponible en virtud de que derivado de la visita de verificación efectuada en el domicilio de la empresa mencionada, la Secretaría constató que la información presentada por dicha empresa y que comprende de noviembre de 1996 a 1997, pertenece a la empresa Comercializadora Vizur, S.A. de C.V., persona moral que no acreditó su personalidad en el transcurso del procedimiento.

142. En consecuencia, la Secretaría analizó y valoró en la etapa final del procedimiento los argumentos y pruebas presentadas por Productora de Carne de Engorda, S.A. de C.V., Empacadora y Ganadera de Camargo, S.A. de C.V., Erasun, S.P.R. de R.L., Unión Ganadera Regional de Coahuila y Carnes Supremas del Golfo, S.A. de C.V., empresas que acreditaron debidamente su personalidad jurídica en el curso del procedimiento.

143. Los productores nacionales a que se refiere el punto anterior presentaron los siguientes argumentos:

A. La Secretaría debe considerar que el mercado mundial de cárnicos se encuentra seriamente alterado a raíz de la crisis económica en Asia, la producción de carne de bovino de Estados Unidos de América mantiene un exceso de inventario, mientras que su consumo per cápita muestra una tendencia a la baja; y las exportaciones presentan un dinámico crecimiento reorientándose al mercado mexicano como válvula de escape para reducir sus inventarios ante la pérdida de sus mercados asiáticos. El sector pecuario en los Estados Unidos de América se encuentra en un proceso de concentración de los productos de carne, centra su crecimiento en las exportaciones y cuenta con apoyos de gobierno para la producción y comercialización.

B. Algunas empresas incrementaron los precios de venta de sus productos, sin embargo éstos no corresponden a una sana operación del negocio, pues la mayoría de las veces los aumentos de precios quedan muy por de bajo del índice inflacionario anual, con el consecuente deterioro en su habilidad para competir en condiciones equiparables y arriesgar la futura capacidad financiera.

C. Si bien, un volumen importante de la producción nacional de vísceras se comercializa en piezas completas, esto no significa que no existan esfuerzos de los productores nacionales para darle mayor valor agregado a estos productos y facilitar su manejo en los diferentes mercados a que se dirige.

D. Los despojos comestibles importados y nacionales son productos similares, la presentación de éstos solamente es una diferencia accidental, ya que dichos productos son comercialmente intercambiables.

Esta intercambiabilidad comercial la determinan factores diversos como son su función, usos, propiedades físicas y químicas, proceso de elaboración e insumos utilizados.

E. Las importaciones desleales han afectado el mercado de vísceras de bovino, impidiéndole el crecimiento del volumen comercializado en tiendas de autoservicio. El bajo precio de las vísceras importadas ha ocasionado una baja en la producción de vísceras "charoleadas" de los establecimientos Tipo Inspección Federal.

F. Debe reconocerse la vinculación que existe entre la producción de cada uno de los productos obtenidos en las diversas etapas del proceso productivo, debido a que la obtención de los diferentes cárnicos implica la existencia de otra rama de producción. Por lo anterior el análisis, de daño debe

considerarse no sólo para el producto similar sino también el daño que causan a los diferentes productos independientemente del producto de que se trate.

G. La producción de las diferentes mercancías se encuentra vinculado al grado que la producción de carne deshuesada necesita la existencia de los procesos de corte, sacrificio y engorda de ganado, y que por tanto implica existencia de canales para ser procesadas y ganado finalizado para su sacrificio. Lo que refleja la estrecha relación que existe entre las diferentes ramas de producción.

H. El daño económico que afecta el mercado de un producto se transmite a los productos que se generan en las fases anteriores de la cadena productiva. Por lo tanto, el daño debe ser analizado en relación con la vinculación de las diferentes actividades ganaderas por las siguientes razones: el excesivo volumen de las importaciones desleales de carne en cortes deshuesada y sin deshuesar afectó la demanda de ganado en pie, lo cual desincentivó la actividad ganadera. La caída de los precios provocó una caída del volumen de la carne en canal. Los productores nacionales se vieron en la necesidad de ofertar su carne en canal, lo cual afectó el avance de la industria en los procesos de mayor valor agregado, es decir, en cortes. Por su parte, la oferta de vísceras disminuyó en la medida que disminuyó la oferta de ganado para sacrificio.

I. En lo que se refiere a los rastros Tipo Inspección Federal de las Uniones Ganaderas, éstas son empresas constituidas por los asociados que a la vez son dueños del producto, por lo que el impacto del daño causado por las importaciones consistentes en la subutilización de las plantas Tipo Inspección Federal recae directamente a los dueños del producto.

J. Las importaciones en condiciones desleales de carne en cortes ha impedido el desarrollo de la producción de éstos, pues la producción nacional a pesar de tener la capacidad instalada suficiente para ofertar mayor volumen del producto, se ha visto obligada a seguir comercializando canales debido a los precios tan bajos de los cortes importados.

K. La participación de los hoteles y restaurantes que ofertan cortes americanos en los Estados Unidos Mexicanos es marginal dentro del consumo nacional aparente. Existen productores nacionales que continuamente ofertan y abastecen de carne nacional en cortes americanos a dichos clientes.

L. Es falso que la sequía ocasione muertes del ganado, debido a que los productores nacionales toman diferentes decisiones para enfrentar los problemas climáticos.

M. La Autoridad debe considerar el efecto negativo que las importaciones han tenido sobre el empleo, dentro de las cuales se encuentran la reducción significativa de la capacidad para contratar o por lo menos mantener las personas empleadas en el proceso de producción de las empresas dedicadas a la industria de cárnicos de bovino.

N. Las empresas solicitantes cuentan con la representatividad para haber solicitado el inicio de la investigación por las siguientes razones:

a. Dentro de la Confederación Nacional Ganadera se encuentran asociados ganaderos que son productores-introductores de ganado en pie, que están contabilizados como productores tanto de ganado en pie como de carne en canales, al ser poseedores de los productos obtenidos del sacrificio.

b. En relación con la carne en canal los ganaderos y engordadores son propietarios del producto debido a que: son dueños o socios de las plantas Tipo Inspección Federal y, en consecuencia, dueños de la producción resultante del sacrificio; los municipios han concesionado a las organizaciones ganaderas el uso de los rastros municipales, por lo que son dueños de la producción de éstos.

c. Las solicitantes son representativas en carne con hueso y deshuesada. El volumen de la producción está constituido por la de las plantas Tipo Inspección Federal y la de las empacadoras, como lo reportan las cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, estadística que no incluye a las empresas clasificadas como comercializadoras, y por tanto no se les considera parte de la producción nacional de cortes, toda vez que su función es solamente la oferta de carne al consumidor.

d. La representatividad de lenguas, hígados y demás despojos comestibles se encuentra justificada por el hecho de que por cada sacrificio de ganado propiedad de los solicitantes implica la producción de una pieza de estos productos.

O. Las vísceras nacionales e importadas son productos similares ya que ambos productos tienen propiedades organolépticas, físicas y químicas similares, su destino final es el mismo y concurren a los mismos canales de comercialización.

P. El daño debe examinarse en conjunto de la producción nacional debido a que la cadena de producción está formada de actividades estrechamente vinculadas, muestra de ello es cómo el incremento de las importaciones desleales afectan la demanda de carne mexicana en el mercado

nacional, y cómo lo anterior ocasionó un estancamiento del desarrollo del sector ganadero y uso en la capacidad instalada de corte y deshuese de los rastros nacionales al tener como alternativa la venta de canales.

Q. Existe un mercado oligopólico de carne de bovino dominado por cuatro empacadoras estadounidenses IBP, Inc., ConAgra, Inc., Excel Corporation y Farmland National Beef Packing Company, L.P., que disponen de excedentes de productos irregulares suficientes para inundar el mercado mexicano.

R. Las empresas solicitantes han sufrido daño que se refleja en sus indicadores de producción, ventas, capacidad instalada y utilizada y empleo. En relación con este último punto, éste disminuyó a tal grado que durante 1997 se cerraron más empresas, lo que provocó la disminución en el empleo y en el potencial del mismo.

S. Los productores nacionales cuentan con infraestructura suficiente para abastecer las necesidades del mercado en condiciones leales de comercio; sin embargo, no pueden utilizarla por el desplazamiento a causa de las importaciones desleales y por el tiempo que ha transcurrido desde el inicio de la práctica desleal, que ha ocasionado que los productores nacionales hayan tenido que cerrar sus instalaciones.

T. Los productores nacionales disponen de las instalaciones para producir cortes especiales que demandan los hoteles y restaurantes que actualmente son importados debido a la escasa oportunidad a los productores nacionales para especializarse en ellos.

U. Las importaciones en condiciones desleales han desalentado la actividad de cría y engorda de ganado para abasto y en consecuencia ha repercutido en las posteriores etapas de la cadena productiva.

V. Sí existen recursos financieros para la industria de la carne de bovino, sin embargo, no se contratan o ejercen debido a que los proyectos de inversión que pudieran desarrollarse no son redituables ante los precios deprimidos de los productos nacionales causados por las importaciones desleales.

W. En caso de imponerse cuotas compensatorias, éstas deberán ser de carácter específico debido a las prácticas de precios, comercialización y facturación en el comercio de productos cárnicos de origen estadounidense, ya que de esta manera se evitaría la elusión de dichas cuotas mediante prácticas de facturación o fijación de dichos precios.

144. Para probar lo anterior presentaron lo siguiente:

A. Estudio denominado "La Ganadería Bovina Estadounidense en búsqueda de una salida", elaborado por Plant, S.C.

B. Extracción mensual total de cabezas de ganado en los Estados Unidos Mexicanos, de enero de 1995 a junio de 1998, cuya fuente es la Dirección General de Contabilidad Nacional del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Departamento de Establecimientos Tipo Inspección Federal, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y de la Administración Central de Aduanas, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

C. Relación de importaciones mensuales y penetración de las importaciones de productos cárnicos de bovino por volumen, de los Estados Unidos Mexicanos, de enero de 1995 a septiembre de 1998, cuya fuente es la Administración Central de Aduanas, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y Centro de Estadísticas Agropecuarias de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

D. Abasto mensual de ganado y carne en canal a la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, de enero de 1995 a julio de 1998, elaborado por la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C., con datos obtenidos del Sistema Nacional de Información de Mercados.

E. Indicadores del sacrificio de cabezas de ganado bovino y cabezas de ganado en los rastros municipales, y Tipo Inspección Federal de enero de 1995 a enero de 1998, elaborado por la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C., con datos obtenidos de la Dirección General de Salud Animal del Departamento de Establecimientos Tipo Inspección Federal de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y del Sistema Nacional de Información de Mercados.

F. Capacidad instalada de diversas empresas solicitantes de 1995 a 1997.

G. Sacrificio mensual de ganado bovino en plantas Tipo Inspección Federal en los Estados Unidos Mexicanos, por planta y región geográfica de 1995 a octubre de 1998, cuya fuente es el Departamento de Establecimientos TIF, Dirección General de Salud Animal, de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

H. Capacidad instalada y utilizada a nivel nacional en la Industria cárnica de bovino, en los Estados Unidos Mexicanos de 1995 a 1997, elaborada por las empresas solicitantes con datos de algunas de ellas.

I. Indicadores financieros nacionales de los Estados Unidos Mexicanos, de diversas empresas solicitantes de 1995 a 1997.

J. Indicadores de empleo a nivel nacional en la industria de la carne de bovino en los Estados Unidos Mexicanos de 1995 a 1997, reportado por diversas empresas solicitantes.

K. Indicadores de Producción, ventas y precios del ganado en pie, carne sin deshuesar y deshuesada y vísceras comestibles de bovino en los Estados Unidos Mexicanos de 1995 a 1997.

L. Indicadores de importaciones, precios nacionales y de importación de ganado en pie, canales, cortes sin deshuesar y deshuesado y vísceras de bovino, en los Estados Unidos Mexicanos de 1995 a 1997, datos proporcionados por las empresas solicitantes encuestadas.

M. Análisis de información económica y financiera, precios de los productos en valor y volumen, precios de mercado sin distorsión y márgenes de compensación respecto al precio de la empresa solicitante en valor y volumen, precios de las importaciones de cárnicos de bovino en dólares estadounidenses, índices y volumen de producción de carne de bovino, ventas mensuales por productos en dólares estadounidenses, comportamiento de los niveles de empleo por mes y por año por persona, de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la empresa Empacadora Romar, S.A. de C.V.

N. Análisis de información económica y financiera y precios reales por sacrificio de bovino de 1995 a 1997, de la Unión Ganadera Regional de Durango.

O. Análisis de información económica y financiera, índices y volumen de producción e importación de cárnicos de bovino, precios e ingresos reales por maquila de sacrificio y deshuese en valor y volumen, capacidad instalada y utilizada, de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la empresa Empacadora y Ganadera de Camargo, S.A. de C.V.

P. Análisis de información económica y financiera, indicadores de precios por producto de bovino, precios de las importaciones de cárnicos de bovino, indicadores de producción por producto, ventas reales por producto de enero de 1994 a diciembre de 1997, de la empresa Erasun, S.A. de C.V., anteriormente Erasun, S.P.R. de R.L.

Q. Análisis de información económica y financiera, indicadores de precios de los productos de carne de bovino por valor y volumen, precios de mercado sin distorsión y márgenes de compensación respecto al precio de la empresa, índices y volumen de producción, ventas mensuales por producto, aprovechamiento de la capacidad instalada, de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la empresa Frigorífico y Empacadora de Tabasco, S.A. de C.V.

R. Análisis de información económica y financiera, índices y volúmenes de producción precios reales de venta, ventas reales por producto, capacidad instalada y utilizada, de cárnicos de bovino de enero de 1995 a diciembre de 1997 de la empresa Frigorífico y Rastro del Sureste de Veracruz, S.P.R. de R.L.

S. Análisis de información económica y financiera, indicadores de precios por producto, producción, ventas reales por producto, capacidad instalada y utilizada, de cárnicos de bovino de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la empresa Ganadería Integral El Centinela, S.A. de C.V.

T. Análisis de información económica y financiera, precios de maquila por sacrificio, índices y volúmenes de producción, ventas por maquila, aprovechamiento de la capacidad instalada, de cárnicos de bovino, de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la empresa Productores de Carne de Engorda, S.A. de C.V.

U. Análisis de información económica y financiera, precios reales por sacrificio de ganado bovino, análisis de la capacidad instalada y utilizada por áreas de cárnicos de bovino, de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la Unión Ganadera Regional de Coahuila.

V. Análisis de información económica y financiera, precios promedio de venta y de importación, indicadores de ganado sacrificado, análisis de la capacidad instalada, volumen de producción de vísceras, de cárnicos de bovino, de enero de 1995 a diciembre de 1997, de la empresa Carnes Bif, S.A. de C.V.

W. Análisis de información económica y financiera de la Unión Ganadera Regional de Tamaulipas.

X. Información de fletes por volumen de enero de 1995 a diciembre de 1997, proporcionada por diversas empresas solicitantes.

Y. Índice de los volúmenes de importación de los productos similares a la producción de la empresa de 1995 a 1997, elaborado con datos obtenidos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Z. Participación de las importaciones de canal y su participación en la oferta total de carne en canal en volumen, participación de la producción en la oferta total de carne en canal, carne deshuesada y vísceras en volumen, precios reales de las importaciones de cárnicos, extracción total de cabezas de ganado, indicadores de producción potencial y oferta efectiva por volumen de carne en canal, indicadores de ganado finalizado no sacrificado, sacrificio mensual de ganado bovino en plantas Tipo Inspección Federal, en los Estados Unidos Mexicanos de enero de 1995 a diciembre de 1997, elaborado por la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C., con datos obtenidos de la Dirección General de Aduanas de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

AA. Cotización de fletes para los productos nacionales e importados a la Ciudad de México.

BB. Artículos denominados "U.S. Beef Industry Establishing U.S. Beef in México Meat Cases", publicado por la U.S. Meat Export Federation, en junio de 1998, en idioma extranjero con su correspondiente traducción al español.

CC. Artículo denominado "Red Ink Continues for Feedlots", publicado por U.S. Livestock Marketing Information Center, con su correspondiente traducción al español.

DD. Artículo denominado "Back to basics, publicado por Beef Board Annual Report", 1997, con su correspondiente traducción al español.

EE. Artículo denominado "Other Emerging Markets", publicado por el Beef Board Annual Report, 1996, con su correspondiente traducción al español.

FF. Valor de las piezas de carne de bovino en Estados Unidos de América (Choice), cuya fuente es la Dirección General de Ganadería de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

GG. Relación de precios promedios de los cortes en los Estados Unidos de América, durante la semana del 24 de junio y 10 de noviembre de 1997, elaborado por la Dirección General de Ganadería de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural.

HH. Rendimiento de los cortes primarios de la canal y factor utilizado para calcular su valor.

II. Relación de precios de la carne de bovino en el mercado de los EUA, de fechas 24 de junio y 5 al 11 de noviembre de 1997, importados a los Estados Unidos Mexicanos, elaborado con datos del SNIM con información de Market News Serve/Agricultural Marketing Service/USDA.

JJ. Relación de precios al mayoreo de cortes y subproductos de res, LAB Omaha, en valor y volumen, elaborado con datos del SNIM con información de Market News Serve/Agricultural Marketing Service/USDA.

KK. Exclusiones y ratificación de productos de carne deshuesada y sin deshuesar, sobre los cuales se aplica al valor normal de los precios del país de origen, datos obtenidos de la información de pedimentos físicos aduanales presentado a la Secretaría el 8 de septiembre de 1998.

LL. Composición de las importaciones de cortes con hueso y sin hueso, en valor y volumen, según la rentabilidad de la pieza, datos obtenidos de información de pedimentos físicos aduanales presentado a la Secretaría.

MM. Relación de exportaciones de cortes con hueso y sin hueso de los Estados Unidos de América de 1995 a 1998, por país en valor y volumen, datos obtenidos del Departamento de Comercio.

NN. Artículo denominado "World Beef & Cattle Trade; Envolving & Expanding", elaborado por el Economic Research Service/ USDA, publicado en la revista Agricultural Outlook, en diciembre de 1997, con correspondiente traducción al español.

OO. Artículos denominados "Status of U.S. Meat Product Exports in 1998", "U.S. Variety Meat Exports on the Upswing" y "A look at rising cattle and beef trade in North America" publicados en Internet por FAS Online, con su correspondiente traducción al español.

PP. Cálculo del valor reconstruido de la canal en valor porcentual y volumen en los Estados Unidos Mexicanos y en los Estados Unidos de América, durante el periodo investigado de junio a diciembre de

1997, más los costos de arrastre a la Ciudad de México, elaborados por la solicitante datos obtenidos del Urner Barry's Yellow Sheet e información de fletes.

QQ. Relación de precios de cortes finos, cortes regulares y canal de los Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos, ajustados a la Ciudad de México, durante el periodo investigado, elaborada por la solicitante.

RR. Gráfico de carne de ganado vacuno tipo "Angus", publicado por American Angus Association, en idioma español.

SS. Documento denominado "Urner Barry's Yellow Sheet", con su correspondiente traducción al español.

TT. Cuadro de equivalencias porcentuales de subsidios otorgados al productor en los Estados Unidos Mexicanos, Estados Unidos de América y la Unión Europea por actividad agropecuaria durante 1996 y 1997, publicado por la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, elaborado con datos obtenidos de Agricultural Policies in OECD Countries, 1998.

UU. Cálculo del margen de dumping por fracción arancelaria y producto con precios calculados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía), elaborado por la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C.

VV. Relación de la información presentada por cada una de las empresas solicitantes el 6 de abril de 1999, e información publicada en la resolución preliminar el 2 de agosto de 1999, en el **Diario Oficial de la Federación**.

WW. Resumen de la información presentada por la empresa Frigorífico y Rastro del Sureste de Veracruz, S.P.R. de R.L., en la respuesta a la prevención de información presentada ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía) el 6 de abril de 1999.

XX. Evaluación del daño vía precios por dumping a la industria mexicana de carne de bovino, elaborada por Esane Consultores, S.C.

YY. Información de precios promedios presentada por las empresas que comparecieron en respuesta a la prevención de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía) el 6 de abril de 1999.

ZZ. Valor total reconstruido de la canal en los Estados Unidos de América, que incluye los costos de procesamiento en los Estados Unidos de América más los costos de arrastre a la Ciudad de México, Distrito Federal, durante el periodo de investigación de junio a diciembre de 1997.

AAA. Precio promedio real de importación, de importación ajustado, nacional y de mercado corregido de la carne deshuesada y vísceras de ganado bovino en la Ciudad de México, Distrito Federal.

BBB. Canales de comercialización y políticas de precios de los productores de los Estados Unidos de América.

CCC. Relación de precios de venta de productos cárnicos de bovino estadounidenses.

DDD. Pedimentos de importación y facturas.

Requerimientos

145. Con fundamento en el artículo 6.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en la etapa final del procedimiento la Secretaría requirió la reclasificación de su información, y en su caso la justificación y presentación del resumen público de aquella información que clasificaron como confidencial a las empresas Trosi de Carnes, S.A. de C.V.; Saga, Inc., S.A. de C.V.; Juan Manuel de la Torre Cárdenas; Alejandro Ornelas Rivera; José de Jesús Ornelas Rivera; Aliser, S.A. de C.V.; Sol Distribuidora de Nogales, S.A. de C.V.; Carnicerías La Aurora del Noreste, S.A. de C.V.; Gustavo Zendejas Morales; Jorge Alberto Santos Zetina; Súper Carnes El Pollo, S.A. de C.V.; Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.; Abastecedora de Carnes Los Corrales, S.A. de C.V.; Rogelio Balli Martínez; Tecnologías Narciso, S.A. de C.V.; Gigante, S.A. de C.V.; Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V.; Carnes Selectas Inc., S.A. de C.V.; Gigante, S.A. de C.V.; Representaciones H y H y Distribuidora de Carnes, S.A. de C.V.; El Centro Mercantil de Nogales, S.A. de C.V.; H&H Meat Products Company, Inc.; Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V., mediante oficios

UPCI.310.99.2700, UPCI.310.99.2709, UPCI.310.99.2710, UPCI.310.99.2701, UPCI.310.99.2702, UPCI.310.99.2704, UPCI.310.99.2920, UPCI.310.99.2922, UPCI.310.99.2923, UPCI.310.99.2925, UPCI.310.99.2924, UPCI.310.99.2961, UPCI.310.99.2964, UPCI.310.99.2966, UPCI.310.99.3463, UPCI.310.99.3515, UPCI.310.99.2705, UPCI.310.99.2928, UPCI.310.99.2963, UPCI.310.99.2965, UPCI.310.99.2967, UPCI.310.99.2968, y UPCI.310.99.3464, respectivamente.

146. Dieron respuesta a este requerimiento en tiempo y forma las empresas Trosi de Carnes, S.A. de C.V.; Alejandro Ornelas Rivera; José de Jesús Ornelas Rivera; Aliser, S.A. de C.V.; Gustavo Zendejas Morales; Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.; Abastecedora de Carnes Los Corrales, S.A. de C.V.; Rogelio Balli Martínez; Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V.; y Gigante, S.A. de C.V.

147. Con fundamento en el artículo 6.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría requirió información relativa a valor normal y precio de exportación a las empresas San Angelo Packing Company, Inc.; Simplot Meat Products, LLC.; Farmland National Beef Packing Company, L.P.; PM Beef Holdings, LLC.; Sam Kane Beef Processors, Inc.; Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; Sun Land Beef Company, Inc.; IBP, Inc.; Rupercht Company, Inc.; CKE Restaurants, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; H&H Meat Products Company, Inc.; Northern Beef Industries, Inc.; Agri-West International, Inc. y Lone Star Beef Processors, LLC., mediante oficios UPCI.310.99.3107, UPCI.310.99.3108, UPCI.310.99.3109, UPCI.310.99.3110, UPCI.310.99.3111, UPCI.310.99.3112, UPCI.310.99.3113, UPCI.310.99.3114, UPCI.310.99.3115, UPCI.310.99.3146, UPCI.310.99.3145, UPCI.310.99.3144, UPCI.310.99.3143, UPCI.310.99.3142, UPCI.310.99.3499 y UPCI.310.99.3496, respectivamente.

148. Mediante oficios UPCI.310.99.3164, UPCI.310.99.3165, UPCI.310.99.3221, UPCI.310.99.3349, UPCI.310.99.3205 y UPCI.310.99.3610 y con fundamento en el artículo 6.1.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría otorgó prórrogas para la respuesta a los requerimientos mencionados en el punto anterior de esta Resolución a las empresas San Angelo Packing Company, Inc.; Simplot Meat Products, LLC.; Farmland National Beef Packing Company, L.P.; PM Beef Holdings, LLC.; Sam Kane Beef Processors, Inc.; Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; Sun Land Beef Company, Inc.; IBP, Inc.; Rupercht Company, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; H&H Meat Products Company, Inc.; Northern Beef Industries, Inc.; Agri-West International, Inc. y Lone Star Beef Processors, LLC. Todas ellas dieron respuesta en tiempo y forma.

149. La Secretaría requirió información relativa a indicadores de producción a las empresas Abastecedora de Carnes Los Corrales, S.A. de C.V.; Alimentos Libra, S.A. de C.V.; Carnes Selectas, Inc., S.A. de C.V.; Comercial Norteamericana, S.A. de C.V.; Carnicerías La Aurora del Noreste, S.A. de C.V.; Sol Distribuidora de Nogales, S.A. de C.V.; Jenhy-O Alimentos, S.A. de C.V.; José Pablo Partida Escobosa, Susazón, S.A. de C.V.; Tecnologías Narciso, S.A. de C.V.; La Fortuna de Monterrey, S.A. de C.V.; Carl's Jr. de Monterrey, S.A. de C.V.; Cargill Foods, S.A. de C.V.; Súper Carnes El Pollo, S.A. de C.V.; Prime Beef, S.A. de C.V.; Casa Ley, S.A. de C.V.; Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.; Comercializadora México Americana, S.A. de C.V.; Distribuidora Comersa, S.A. de C.V.; El Centro Mercantil de Nogales, S.A. de C.V.; Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V.; Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V.; Trosi de Carnes, S.A. de C.V.; Industrializadora de Comida Rápida, S.A. de C.V.; Le-Viande Comercializadora, S.A. de C.V.; Tiendas de Descuento Sultana, S.A. de C.V.; Ayvi, S.A. de C.V.; Rogelio Balli Martínez; Gigante, S.A. de C.V.; e Importadora de Carnes La Sultana, S.A. de C.V., mediante oficios UPCI.310.99.3172, UPCI.310.99.3174, UPCI.310.99.3175, UPCI.310.99.3176, UPCI.310.99.3177, UPCI.310.99.3178, UPCI.310.99.3179, UPCI.310.99.3180, UPCI.310.99.3181, UPCI.310.99.3182, UPCI.310.99.3183, UPCI.310.99.3184, UPCI.310.99.3185, UPCI.310.99.3186, UPCI.310.99.3187, UPCI.310.99.3188, UPCI.310.99.3189, UPCI.310.99.3190, UPCI.310.99.3191, UPCI.310.99.3192, UPCI.310.99.3193, UPCI.310.99.3194, UPCI.310.99.3195, UPCI.310.99.3196, UPCI.310.99.3197, UPCI.310.99.3198, UPCI.310.99.3199, UPCI.310.99.3200, UPCI.310.99.3201 y UPCI.310.99.3202, respectivamente.

150. Mediante oficios UPCI.310.99.3291, UPCI.310.99.3290, UPCI.310.99.3296 y UPCI.310.99.3350, la Secretaría otorgó prórrogas para la respuesta a los requerimientos mencionados en el punto anterior de esta Resolución a las empresas Alimentos Libra, S.A. de C.V.; Cargill Foods, S.A. de C.V.; Tiendas de Descuento Sultana, S.A. de C.V.; y Rogelio Balli Martínez.

151. Dieron respuesta a este requerimiento en tiempo y forma las empresas Alimentos Libra, S.A. de C.V.; Comercial Norteamericana, S.A. de C.V.; Susazón, S.A. de C.V.; Tecnologías Narciso, S.A. de C.V.; Cargill Foods, S.A. de C.V.; Prime Beef, S.A. de C.V.; Casa Ley, S.A. de C.V.; Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.; Comercializadora México Americana, S.A. de C.V.; Distribuidora Comersa, S.A. de C.V.; El Centro Mercantil de Nogales, S.A. de C.V.; Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V.; Industrializadora de Comida Rápida, S.A. de C.V.; Ayvi, S.A. de C.V.; Rogelio Balli Martínez; Gigante, S.A. de C.V.; e Importadora de Carnes La Sultana, S.A. de C.V.

152. La Secretaría requirió información relativa a capacidad instalada a las empresas Simplot Meat Products, LLC.; Sam Kane Beef Processors, Inc.; PM Beef Holdings, LLC.; Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; Sun Land Beef Company, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; Northern Beef Industries, Inc.; H&H Meat Products Company, Inc.; Ruprecht Company; CKE Restaurants, Inc. y San Angelo Packing Company, Inc., mediante oficios UPCI.310.99.3238, UPCI.310.99.3236, UPCI.310.99.3232, UPCI.310.99.3229, UPCI.310.99.3231, UPCI.310.99.3239, UPCI.310.99.3223, UPCI.310.99.3230, UPCI.310.99.3227, UPCI.310.99.3235, UPCI.310.99.3225 y UPCI.310.99.3237, respectivamente.

153. Mediante oficios UPCI.310.99.3329, UPCI.310.99.3289, UPCI.310.99.3351 y UPCI.310.99.3224, la Secretaría otorgó prórrogas para la respuesta a los requerimientos mencionados en el punto anterior de esta resolución a las empresas Simplot Meat Products, LLC.; Sam Kane Beef Processors, Inc.; PM Beef Holdings, LLC.; Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; Sun Land Beef Company, Inc.; San Angelo Packing Company, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; Northern Beef Industries, Inc.; H&H Meat Products Company, Inc.; y Ruprech Company. Todas ellas dieron respuesta en tiempo y forma.

154. La Secretaría requirió la impresión de información presentada en disquete a las empresas H&H Meat Products Company, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; Northern Beef Industries, Inc.; Comercializadora México Americana, S.A. de C.V.; Ayvi, S.A. de C.V.; Industrializadora de Comida Rápida, S.A. de C.V.; Gigante, S.A. de C.V.; y Tecnologías Narciso, S.A. de C.V., mediante oficios UPCI.310.99.3470, UPCI.310.99.3471, UPCI.310.99.3472, UPCI.310.99.3473, UPCI.310.99.3474, UPCI.310.99.3475, UPCI.310.99.3476 y UPCI.310.99.3463, respectivamente. Todas ellas dieron respuesta en tiempo y forma.

155. La Secretaría requirió a la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C., información relativa a su metodología, sistemas contables, producción y flujo de procesos de operación; antecedentes constitutivos de la empresa Erasun, S.A. de C.V., antes Erasun, S.P.R. de R.L. e información sobre comercialización, mediante oficios UPCI.310.99.3141, UPCI.310.00.0307 y UPCI.310.00.0448, respectivamente; los cuales fueron respondidos en tiempo y forma.

156. Mediante oficio UPCI.310.99.3480, la Secretaría requirió información relativa a costos de producción a la empresa IBP, Inc. Dicho requerimiento fue respondido en tiempo y forma.

157. Mediante oficio UPCI.310.00.0207 la Secretaría requirió información relativa a carne tipo "kosher" a la empresa Tecnologías Narciso, S.A. de C.V., el cual fue respondido en tiempo y forma.

158. Mediante oficio UPCI.310.00.0161, la Secretaría requirió a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., el directorio actualizado de sus empresas afiliadas. Este requerimiento fue respondido en tiempo y forma.

Visitas de verificación

159. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 83 de la Ley de Comercio Exterior, 143, 173, 176 de su Reglamento, 6.7 y Anexo I del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría llevó a cabo las siguientes visitas de verificación con el fin de constatar la información y pruebas aportadas por estas empresas en el curso del procedimiento fuera correcta, completa y proviniera de su contabilidad, así como evaluar la metodología empleada en la presentación de la información rendida, cotejar los documentos que se encuentran integrados al expediente administrativo y obtener detalles sobre los mismos, visitas de las que se levantaron las actas administrativas respectivas que obran en el expediente del caso, documentales públicas de valor probatorio pleno en términos de lo dispuesto por los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria. Visitas que en el caso de las exportadoras, de conformidad con el párrafo I, del anexo I, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, fueron notificadas a las autoridades del país miembro exportador.

A. Exportadoras

a. Excel Corporation

160. Los días 25, 26, 27, 28 y 29 de octubre de 1999, el personal de la Secretaría se constituyó en el domicilio fiscal de la empresa Excel Corporation, ubicado en Wichita, Kansas en los Estados Unidos de América para llevar a cabo la visita de verificación a dicha empresa, misma que le fue notificada con suficiente antelación, de conformidad con el párrafo 5, del Anexo I, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, mediante oficios UPCI.310.99.2933/0, del 8 de octubre de 1999, y que de conformidad con el párrafo 3, del Anexo I, del Acuerdo mencionado,

fue aceptada expresamente por la empresa Excel Corporation mediante escrito de fecha 15 de octubre de 1999, folio 5050.

b. ConAgra, Inc.

161. El 1 de noviembre de 1999, el personal de la Secretaría se constituyó en el domicilio fiscal de la empresa ConAgra, Inc., ubicado Greeley Colorado, Estados Unidos de América para llevar a cabo la visita de verificación a dicha empresa, misma que le fue notificada con suficiente antelación, de conformidad con el párrafo 5, del Anexo I, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, mediante oficios UPCI.310.99.3005/0 y UCPI.310.99.3009/0, ambos de fecha 15 de octubre de 1999, y que de conformidad con párrafo 3, del Anexo I, del Acuerdo mencionado, fue aceptada expresamente por la empresa ConAgra, Inc., mediante escrito de fecha 21 de octubre de 1999, folio 5157.

162. En dicha visita la empresa ConAgra, Inc., explicó que esta cuenta con tres empresas subsidiarias, que son Monfort, Inc., ConAgra Poultry Company y Choice One Foods, y que Monfort, Inc., tiene una subsidiaria que es Monfort Food Distribution Company, la cual sí realizó ventas de exportación de los productos sujetos a investigación a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo de junio a diciembre de 1997, las cuales no fueron reportadas a la Secretaría en ninguna de sus comparecencias.

163. En virtud de que la Secretaría constató que las exportaciones no reportadas representan el 10 por ciento del total de las exportaciones de ConAgra, Inc., a los Estados Unidos Mexicanos, y de que, de conformidad con los artículos 83 de la Ley de Comercio Exterior y párrafo 7, del Anexo I, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el objeto de la visita de verificación es constatar que la información presentada por la empresa en el curso del procedimiento es correcta, completa y proviene de sus registros contables, determinó dar por concluida la visita de verificación e informar dicha determinación al representante legal de la empresa, toda vez que al no ser reportada con anterioridad la información mencionada, la Secretaría no pudo cumplir con el objeto de la visita.

164. Con fecha 9 de noviembre de 1999, folio 5515, la empresa ConAgra, Inc., objetó la determinación de la Secretaría de dar por concluida la visita de verificación a la empresa ConAgra, Inc., en virtud de lo siguiente:

A. La Secretaría no verificó la información de Monfort Food Distribution Company sin fundamentación y motivación, por considerarla nueva información, y no procedió a aplicarle una regla de exclusión como una entidad jurídica distinta a Choice One Foods, ConAgra Poultry Company, Monfort, Inc., y ConAgra, Inc.

B. La Secretaría no reconoció la personalidad de las diversas sociedades mercantiles, al no verificar su información. El que varias sociedades mercantiles pertenezcan a un mismo grupo de interés económico, no significa que conformen una misma unidad jurídica u operativa. Las distintas sociedades del Grupo ConAgra, Inc., comparecieron en promociones únicas por cuestión de economía y eficiencia procesal, y para que la Secretaría “pudiera verificar en un solo lugar y no en diez lugares distintos donde tiene su sede, las distintas divisiones, plantas y compañías involucradas”.

C. La Secretaría viola la garantía de audiencia y se excedió en las facultades previstas por la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y el Código Antidumping al no verificar de manera individual la información presentada por las subsidiarias de ConAgra, Inc.

165. El 14 de diciembre de 1999, folio 6088, ConAgra, Inc., solicitó se considerara como pruebas supervenientes la información presentada con sus objeciones a la visita de verificación, de fecha 9 de noviembre de 1999, argumentando que dicha información solamente complementa la información presentada el 5 de octubre de 1999.

B. Importadoras

a. Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V.

166. Los días 11 y 12 de noviembre de 1999, el personal de la Secretaría se constituyó en el domicilio fiscal de la empresa Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V., ubicado en la Ciudad de México, Distrito Federal, para llevar a cabo la visita de verificación a dicha empresa, misma que le fue notificada con suficiente antelación, mediante oficio UPCI.310.99.3126/0, del 26 de octubre de 1999, y que fue expresamente aceptada por dicha empresa mediante escrito del 3 de noviembre de 1999, folio 5372. Dicha empresa presentó objeciones y comentarios al acta de visita de verificación el 19 de noviembre de 1999, folio 5724.

b. Gigante, S.A. de C.V.

167. Los días 22 y 23 de noviembre de 1999, el personal de la Secretaría se constituyó en el domicilio fiscal de la empresa Gigante, S.A. de C.V., ubicado en la Ciudad de México, Distrito Federal, para llevar a cabo la visita de verificación a dicha empresa, misma que le fue notificada con suficiente antelación mediante oficios UPCI.310.99.3127/0 y UPCI.310.99.3415, del 28 de octubre de 1999 y 11 de noviembre de 1999, y que fue aceptada expresamente por dicha empresa mediante escrito del 9 de noviembre de 1999, folio 5505. El 30 de noviembre de 1999 Gigante, S.A. de C.V. presentó sus opiniones, comentarios y objeciones al acta de visita de verificación, folio 5884.

168. En virtud de la prórroga solicitada por dicha empresa para que esta autoridad llevara a cabo la visita de verificación a que se refiere el punto anterior de esta Resolución, la Secretaría otorgó una prórroga de cinco días hábiles y determinó llevar a cabo dicha visita en las fechas mencionadas en el punto anterior de esta Resolución.

C. Solicitantes

a. Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V.

169. El 8 de noviembre de 1999, el personal de la Secretaría se constituyó en el domicilio fiscal de la empresa Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., ubicado en Culiacán, Sinaloa, para llevar a cabo la visita de verificación a dicha empresa, misma que le fue notificada con suficiente antelación mediante oficios UPCI.310.99.3061 y UPCI.310.99.3228, del 21 de octubre y 4 de noviembre de 1999, y que fue aceptada expresamente por la dicha empresa mediante escrito de fecha 28 de octubre de 1999, folio 5304.

170. En esta visita el personal de la empresa manifestó que la información correspondiente a ventas, producción y precios presentada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., en el curso del procedimiento se encuentra registrada a partir de noviembre de 1996 en la contabilidad de Comercializadora Vizur, S.A. de C.V. En virtud de que el objeto de la visita de verificación es constatar que la información presentada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., en el curso del procedimiento es correcta, completa y proviene de sus registros contables, el personal de la Secretaría determinó dar por concluida la visita de verificación e informar dicha determinación al representante legal de la empresa, toda vez que al encontrarse la información dentro de los registros contables de una empresa distinta a la acreditada en el procedimiento administrativo no pudo cumplir con el objeto de la visita.

171. Con fecha 15 de noviembre de 1999, folio 5628, el representante de la empresa Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., presentó opiniones, comentarios y objeciones a la visita de verificación de referencia, en las mismas manifestó que la Secretaría debió considerar la información de Comercializadora Vizur, S.A. de C.V., en virtud de que en sus comparecencias del 11 de enero y 6 de abril de 1999 incluyó información sobre los estados financieros de dicha empresa ya que entre ella y Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., existe una relación comercial, la cual pretendió acreditar al momento de presentar sus objeciones a la visita, con la exhibición de una copia simple del contrato de distribución celebrado entre ambas empresas.

b. Unión Ganadera Regional de Tabasco y Frigorífico y Empacadora de Tabasco, S.A. de C.V.

172. Del 1 al 3 de diciembre de 1999, el personal de la Secretaría se constituyó en el domicilio fiscal de la Unión Ganadera Regional de Tabasco y Frigorífico y Empacadora de Tabasco, S.A. de C.V., ubicado en Villahermosa, Tabasco, para llevar a cabo la visita de verificación a dichas empresas, misma que les fue notificada con suficiente antelación mediante oficio UPCI.310.99.3128/0 del 16 de noviembre de 1999, y que fue aceptada expresamente por la dicha empresa mediante escrito de fecha 23 de noviembre de 1999, folio 5768.

173. En el curso del procedimiento acreditaron su personalidad Empacadora Vigar Carnes, S.A. de C.V.; Señor Pollo, S.A. de C.V., y Supermercados, S.A. de C.V., sin embargo no dieron respuesta al formulario oficial de investigación.

Audiencia pública

174. Con fecha 6, 7 y 8 de enero de 2000, y de conformidad con los artículos 165 y 166 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se celebró la audiencia pública correspondiente a la que asistieron las empresas importadoras: Abastecedora de Carnes Los Corrales, S.A. de C.V.; Alejandro Ornelas Rivera; Alimentos Libra, S.A. de C.V.; Aliser, S.A. de C.V.; Asociación Mexicana de Carl's Jr. Restaurantes, S.C.; Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.; Ayvi, S.A. de C.V.; Cargill Foods, S.A. de C.V.; Carl's Jr. de Monterrey, S.A. de C.V.; Carnes Selectas Inc., S.A. de C.V.; Centro Mercantil de Nogales, S.A. de C.V.; Centros Comerciales Soriana, S.A. de C.V.; Comercial Norteamericana, S.A. de C.V.; Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.; Comercializadora México

Americana, S.A. de C.V.; Distribuidora de Alimentos Alta Dena, S.A. de C.V.; Empacadora Iglesias, S.A. de C.V.; Gigante, S.A. de C.V.; Industrializadora de Comida Rápida, S.A. de C.V.; Jenhy-O Alimentos, S.A. de C.V.; José de Jesús Ornelas Rivera; José Pablo Partida Escobosa; Juan Manuel de la Torre Cárdenas; La Fortuna de Monterrey, S.A. de C.V.; Operadora Vips, S.A. de C.V.; Plaza Coloso, S.A. de C.V.; Prime Beef, S.A. de C.V.; Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V.; Saga, Inc.; Señor Pollo, S.A. de C.V.; Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V.; Susazón, S.A. de C.V.; Tecnologías Narciso, S.A. de C.V.; Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V.; Tiendas de Descuento Sultana, S.A. de C.V.; Trosi de Carnes, S.A. de C.V.; y las exportadoras: Agri-West, Internacional, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; ConAgra, Inc.; Excel Corporation; Farmland National Beef Packing Company; H&H Meat Products Company, Inc.; IBP, Inc.; Lone Star Beef Processors, LLC.; Murco Foods, Inc.; Northern Beef Industries, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; PM Beef Holdings, LLC.; Ruprecht Company, Inc.; Sam Kane Beef Processors, Inc.; San Angelo Packing Company, Inc.; Simplot Meat Products, LLC.; Sun Land Beef Company, Inc.; U.S. Meat Export Federation; y por parte de la producción nacional la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C.; la Confederación Nacional Ganadera, Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., y el representante de los rastros Tipo Inspección Federal que participaron en el presente procedimiento administrativo, de la que se levantó el acta respectiva, misma que integra el expediente administrativo y hace prueba plena acorde a lo dispuesto por los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria.

Alegatos

175. Conforme a lo previsto por el artículo 172 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el 21 de enero de 2000 presentaron por escrito sus alegatos las siguientes empresas importadoras Abastecedora de Carnes Los Corrales, S.A. de C.V.; Alimentos Libra, S.A. de C.V.; Aliser, S.A. de C.V.; Jenhy-O Alimentos, S.A. de C.V.; Distribuidora de Alimentos Alta Dena, S.A. de C.V.; José Pablo Partida Escobosa; Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C.; Operadora Futurama, S.A. de C.V.; Ayvi, S.A. de C.V.; Carl's Jr. de Monterrey, S.A. de C.V.; Carnes Selectas Inc., S.A. de C.V.; Carnicerías La Aurora del Noreste, S.A. de C.V.; Gustavo Zeñdejas Morales; Jorge Alberto Santos Zetina; Súper Carnes El Pollo, S.A. de C.V.; Rogelio Balli Martínez; Comercial Norteamericana, S.A. de C.V.; Comercializadora Kukulcán, S.A. de C.V.; Comercializadora México Americana, S.A. de C.V.; Importadora de Carnes La Sultana, S.A. de C.V.; Distribuidora Comersa, S.A. de C.V.; El Centro Mercantil de Nogales, S.A. de C.V.; Juan Manuel de la Torre Cárdenas; Operadora Vips, S.A. de C.V.; Saga Inc., S.A. de C.V.; Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V.; Supermercados Internacionales HEB, S.A. de C.V.; Tecnologías Narciso, S.A. de C.V.; Trosi de Carnes, S.A. de C.V.; Susazón, S.A. de C.V.; Prime Beef, S.A. de C.V.; así como las empresas exportadoras Agri-West Internacional, Inc.; Almacenes de Tejas, Inc.; Lone Star Beef Processors, LLC.; Northern Beef Industries, Inc.; H&H Meat Products; Farmland National Beef Packing Company, L.P.; IBP, Inc.; Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; San Angelo Packing Company, Inc.; Sun Land Beef Company, Inc.; Ruprecht Company, Inc.; y la Coalición de Exportadores formada por Excel Corporation; IBP, Inc.; ConAgra, Inc. a los que se adhirieron PM Beef Holdings, LLC.; Sam Kane Beef Processors, Inc., Simplot Meat Products, LLC, la U.S. Meat Export Federation, y los productores nacionales, mismos que se tomaron en cuenta al momento de emitir la presente Resolución. Dentro de los alegatos presentados por las personas mencionadas en el párrafo anterior destacan los siguientes:

A. Exportadores e Importadores

a. Los datos obtenidos en las visitas de verificación realizadas a los productores nacionales, no son fiables para acreditar la existencia de daño o amenaza de daño a la producción nacional. La autoridad debe desechar la información proporcionada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., ya que la mayor parte de los datos que proporcionaron a los verificadores para emitir la resolución preliminar corresponden a una empresa distinta a la verificada.

b. La Secretaría debe considerar que la región y franja fronteriza presenta circunstancias socioeconómicas distintas del resto del país, ya que se tiene un inmediato acceso al mercado del país vecino, existe una diferencia entre las tasas arancelarias que aplican a los Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos, pues to que las empresas que obtengan su registro como empresa comercial de la frontera expedido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (actualmente Secretaría de Economía), obtienen una reducción o exención arancelaria, siempre y cuando las mercancías sean para uso y consumo de residentes o actividades económicas de la región; de igual forma existe un amplio crecimiento poblacional, requiriéndose por consecuencia un gran número de empleos. Adicionalmente, cabe destacar que no existe un adecuado abasto nacional.

c. En la audiencia pública los productores nacionales a pregunta expresa de la autoridad afirmaron que no existe producción nacional de calidad "US Prime" y "Angus" por lo que la escasa carne de primera calidad que pudiera haber de producción nacional es insuficiente para abastecer la demanda doméstica

de
de carne.

esta

calidad

d. Los productores nacionales reconocieron en la audiencia pública que las exportaciones de Ruprecht Company, Inc., no le causaron daño en virtud de que se trata de carne "US Prime" y "High Grade Choice" de la que no existe producción nacional y que se vendió en los Estados Unidos Mexicanos a precios muy elevados, además de que se destinó a un canal de comercialización distinto que no se comparte con la producción nacional.

e. Debe desecharse el argumento de las solicitantes vertido en la audiencia pública, en relación con las supuestas exportaciones de carne de desecho o de mala calidad al mercado mexicano por parte de los exportadores norteamericanos ya que carece de todo sustento, debido a que todos los productos exportados al mercado mexicano cumplen con todas las normas y estándares establecidos por las autoridades mexicanas y estadounidenses.

f. Los productores nacionales, fuera del plazo probatorio, solicitaron la aplicación de una cuota generalizada a las exportaciones, lo que es contrario a la Ley.

g. Es aplicable la figura de la reexpedición para la carne de bovino destinada a la franja fronteriza. Es posible la creación de un registro de importadores de carne de bovino y despojos comestibles a la franja fronteriza. Al exentarse de cuotas a las mercancías destinadas a la franja fronteriza se establecerían sanciones a las empresas que hicieren mal uso de dicha exención.

h. Es falso que la carne clasificada como "no roll" sea de segunda, esta clasificación obedece a las necesidades específicas de compradores quienes conociendo la calidad del producto que adquieren no desean que la calidad pase.

i. Los solicitantes reconocieron expresamente que existen diferencias de precios en el producto investigado en función de su calidad específica, y que en los Estados Unidos Mexicanos no se produce carne con la calidad del Certified Angus Beef Program, y que dichos productos tienen características diferentes al producto nacional, por lo que no es similar ni intercambiable; dichas importaciones representan 1 por ciento o menos de las importaciones totales, y por tanto no causan daño a la producción nacional.

j. El "push list", por sí solo no puede considerarse práctica desleal, pues cualquier comerciante oferta sus inventarios con mayores descuentos en función de la edad del producto.

k. La Secretaría debe desestimar la réplica o comentarios del solicitante y el alcance a la misma, en virtud de que constituyen nuevos argumentos y por haberse presentado fuera del plazo previsto por la legislación.

B. Solicitantes

a. La Secretaría debe desechar por extemporáneas todas las pruebas e información presentadas por las empresas que comparecieron después de los 30 días previstos por el artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior, así como las argumentaciones presentadas en la audiencia pública correspondiente.

b. Tanto en el curso del procedimiento como en las visitas de verificación, algunos importadores como Tiendas Aurrerá, S.A. de C.V., y Gigante, S.A. de C.V., afirmaron que no existe diferencia entre el producto nacional e importado para efectos de su venta al público, ya que en la práctica comercial al exhibir las mercancías para su venta comparten en mismo espacio físico al ofertarlos al público. Lo cual refleja su intercambiabilidad comercial y su sustituibilidad entre el producto nacional e importado.

c. La Secretaría debe considerar que una parte significativa de las ventas en el mercado interno en los Estados Unidos de América de cortes de baja preferencia, se exportaron a los Estados Unidos Mexicanos con pérdidas sostenidas durante el periodo investigado; lo anterior se observa en los precios publicados en el boletín "Yellow Sheet".

d. En la comercialización de productos cárnicos estadounidenses existen prácticas de comercialización fuera del curso de operaciones comerciales normales, tales como las listas de remate, sin destinatario, y cargas en frontera, además de ventas de productos irregulares como cortes oscuros, sin clasificación y ganado de deshecho. Dicha práctica es seguida por los importadores al no señalar en sus anaqueles de exhibición, ni en sus facturas de venta el tiempo transcurrido entre la fecha de producción o empaque del corte, y la fecha en que se pone a disposición del público como tampoco el tipo de corte que se vende.

e. El tiempo es un factor determinante en el precio de los productos cárnicos, ya que mientras mayor sea el lapso entre la fecha de producción y la venta del producto, el precio será menor así como la oportunidad de colocar el producto. En el caso de los productos irregulares el tiempo acentúa su pérdida de valor.

f. No existe disposición que permita exceptuar del pago de cuotas compensatorias a las mercancías que se importen para la región y franja fronteriza. Excluir esta región del pago de cuota desplazaría a los productores de este mercado y les impediría reactivar su planta productiva e impulsar sus ventas en dichas zonas. Los productores más importantes se encuentran en la región fronteriza Norte entre otras las plantas Tipo Inspección Federal de Baja California, Sonora, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas que pueden abastecer los requerimientos de productos cárnicos.

g. En caso de imponerse cuotas compensatorias, éstas deberán ser de carácter específico debido a las prácticas de precios, comercialización y facturación en el comercio de productos cárnicos de origen estadounidense, ya que de esta manera se evitaría la elusión de dichas cuotas mediante prácticas de facturación o fijación de dichos precios.

Solicitud de aplicación de cuota compensatoria específica a las divisiones de ConAgra, Inc. y Excel Corporation

176. Con fechas 6, 20 y 23 de agosto de 1999, mediante los escritos registrados con los números de folio 3712, 4015, 4031 y 4032; la empresa ConAgra, Inc., solicitó a la Secretaría formulara la aclaración correspondiente a las autoridades aduanales con el objeto de que las exportaciones realizadas por dicha empresa a través de sus divisiones y nombres comerciales, les fuese aplicada la cuota compensatoria específica establecida por la resolución preliminar de fecha 2 de agosto para la empresa ConAgra, Inc., en virtud de lo siguiente:

A. ConAgra, Inc., es una entidad "con personalidad jurídica propia, que realiza sus operaciones mediante varias divisiones cuyos nombres comerciales son ConAgra Fresh Meats, Monfort Porion Foods, E.A. Miller, Monfort International, Monfort Food Distribution Company, Monfort Packing International Exports y ConAgra Refrigerated Food International". Las cuales no son compañías independientes, sino sólo nombres comerciales. Solamente Monfort, Inc., es una compañía subsidiaria 100 por ciento propiedad de ConAgra, Inc.

B. La información presentada por ConAgra, Inc., en su respuesta al formulario de investigación "abarcó todas las operaciones comerciales realizadas tanto a través de sus divisiones comerciales como por Monfort, Inc."

C. Las facturas correspondientes a las operaciones de importación "contienen en la parte superior izquierda el nombre de ConAgra, Inc., entidad legal responsable de la importación de los productos".

177. Para corroborar lo anterior presentó copia simple de una factura de la empresa ConAgra, Inc.

178. En virtud de que la información presentada por ConAgra, Inc., en su respuesta al formulario de investigación abarcó tanto las operaciones de Monfort, Inc., como de sus demás nombres comerciales a través de los cuales realizó exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos, mediante oficio UPCI.310.99.2451 del 27 de agosto de 1999, esta Secretaría aclaró que las importaciones realizadas por ConAgra, Inc., a través de sus diferentes nombres comerciales también debían estar sujetas al pago de las cuotas compensatorias específicas impuestas a ConAgra, Inc., en la resolución preliminar de referencia.

179. Por su parte la empresa Excel Corporation con fechas 18 de agosto, 14 de septiembre y, 6 y 18 de octubre de 1999 (folios 3496, 4476, 4877 y 5096 respectivamente), solicitó que las cuotas compensatorias específicas que le fueron impuestas por la resolución preliminar del 2 de agosto de 1999, se extendieran a sus divisiones Excel Corporation, Country Fresh y Excel Speciality Products, a través de las cuales realiza sus exportaciones de los productos investigados a los Estados Unidos Mexicanos, en virtud de que los márgenes de dumping determinados por la Secretaría son el resultado del promedio de los márgenes de dumping de dichas divisiones.

180. Para demostrar lo anterior presentó copia certificada del "Assumed Name Certificate for an Incorporated Business of Profession", debidamente apostillado conforme a la Convención por la que se suprime el requisito de legalización de los documentos públicos extranjeros, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 14 de agosto de 1995, y de una carta expedida por el Secretario del Estado de Texas, por la cual afirma que dicho certificado fue presentado ante la Secretaría a su cargo.

181. Mediante oficio UPCI.310.99.3056/0 del 21 de octubre de 1999, esta Secretaría comunicó a Excel Corporation su determinación de pronunciarse al respecto en la resolución final, y una vez que se hubiese llevado a cabo la visita de verificación correspondiente.

Vigencia de las cuotas compensatorias preliminares

182. El 13 de diciembre de 1999, como consta en el expediente administrativo del presente procedimiento, con fundamento en el artículo 7.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría acordó ampliar el plazo de vigencia de las cuotas compensatorias preliminares impuestas sobre las importaciones del producto al rubro señalado, mediante la resolución publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 2 de agosto de 1999, en virtud de que consideró necesario analizar si bastaría una cuota compensatoria inferior al margen de dumping para eliminar el daño, en el supuesto de que se llegaren a imponer las cuotas compensatorias definitivas.

183. El plazo de vigencia de la cuota compensatoria previsto por la Secretaría mediante el acuerdo a que hace referencia el párrafo anterior, fue ampliado nuevamente a solicitud expresa, en la audiencia pública celebrada los días 6, 7 y 8 de enero de 2000, de diversas empresas exportadoras que representan un porcentaje significativo del comercio de carne y despojos comestibles de bovino en los Estados Unidos Mexicanos, en los términos del artículo 7.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

184. Terminada la investigación de mérito, con fundamento en los artículos 58 de la Ley de Comercio Exterior y 83, fracción I, inciso I, de su Reglamento, la Secretaría sometió el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en la sesión de fecha 17 de abril de 2000. La Comisión emitió su opinión favorable respecto de los puntos que fueron discutidos, a saber, la propuesta de la Secretaría de considerar a la producción de carne en canal, carne en cortes sin deshuesar, carne en cortes deshuesados, lenguas, hígados y demás despojos comestibles de bovino, como ramas de producción diferente, y no a todo el conjunto como una sola rama de producción en forma integrada; imponer cuotas compensatorias a la carne en canal, carne en cortes sin deshuesar y carne en cortes deshuesada; exceptuar del pago de cuota compensatoria a la carne en canal o cortes tipo "prime", "angus", ternera tipo "bob veal" y "special fed veal", la carne tipo "kosher"; así como a las lenguas, hígados y demás despojos comestibles de bovino en virtud de no causar daño a la producción nacional; la similitud del producto, canales de distribución y definición de mercado, entre otros. Finalmente, la Comisión emitió opinión favorable por unanimidad de votos de los representantes de las diferentes dependencias y organismos que forman parte de la misma, al proyecto de resolución sujeto a su consideración y recaló la importancia de cuidar la calidad de los diferentes tipos de carne.

CONSIDERANDO

Competencia

185. 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 59 de la Ley de Comercio Exterior, 80 y 83 de su Reglamento; 9 del Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; y 1o., 2o., 4o. y 33 fracciones I y V del Reglamento Interior de la misma dependencia.

Derecho de defensa y debido proceso

186. Conforme a la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar excepciones, defensas y alegatos en favor de su causa, los que fueron valorados en sujeción a las formalidades legales esenciales del procedimiento administrativo.

Información desestimada

A. Importadoras

a. Arturo Islas Morales

187. El 3 de febrero de 1999, presentó repuesta al formulario de investigación en relación con la fracción arancelaria 0102.90.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, correspondiente a ganado en pie, al que anexó facturas y pedimentos de importación de dicha mercancía así como de algunas compras de otros productos cárnicos. En virtud de que dicha información fue presentada fuera del periodo previsto por el artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se ordenó analizar dicha información para la etapa final del procedimiento. Sin embargo, debido a que la investigación sobre las importaciones de ganado bovino en pie concluyó en la resolución preliminar de fecha 2 de agosto de 1999, esta Secretaría no tomó en cuenta su información en la etapa final del procedimiento.

188. Con fundamento en los artículos 6.5.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 158 del Reglamento de la Ley de

Comercio Exterior, la Secretaría acordó desestimar definitivamente la información presentada por Carnicerías La Aurora del Noreste, S.A. de C.V., Supercarnes El Pollo, S.A. de C.V., Empacadora Iglesias, S.A. de C.V., y Jorge Alberto Santos Zetina, en virtud de que las dos primeras clasificaron su información como comercial reservada y las dos últimas como confidencial, sin justificar debidamente las razones y sin presentar el resumen público correspondiente, además de no dar respuesta en tiempo y forma al requerimiento que en este sentido les formuló la Secretaría.

189. Con fundamento en los artículos 19 del Código Fiscal de la Federación de aplicación supletoria y 85 de la Ley de Comercio Exterior, esta Secretaría desestimó la información presentada por las empresas importadoras Abastecedora Cárnica y Licorera, S.A. de C.V. Comercializadora Layjo, S.A. de C.V.; Distribuidora de Carnes California, S.A. de C.V.; El Comensal Feliz, S.A. de C.V.; y Empacadora Dilusa de Aguascalientes, S.A. de C.V. en virtud de no haber acreditado su personalidad en los términos del artículo invocado.

B. Exportadoras

a. ConAgra, Inc.

190. Derivado de la visita de verificación efectuada a ConAgra, Inc., en la cual la Secretaría constató que la empresa ConAgra, Inc., no proporcionó información sobre las ventas de los productos investigados a los Estados Unidos Mexicanos realizadas por su subsidiaria Monfort Food Distribution Company, durante el periodo investigado, y que representan el 10 por ciento del total de las exportaciones de ConAgra, Inc., con fundamento en el artículo 6.8 del Anexo II, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría acordó desestimar la información presentada por la empresa ConAgra, Inc., en el curso del procedimiento y proceder con la mejor información disponible.

b. Con fundamento en los artículos 19 del Código Fiscal de la Federación de aplicación supletoria y 85 de la Ley de Comercio Exterior, esta Secretaría desestimó la información presentada por las empresas Green Bay Dressed Beef, Inc.; Gulf Packing Company, PM Global y Robinson and Harrison Poultry, en virtud de no haber acreditado su personalidad en los términos del artículo invocado.

C. Productores nacionales

a. Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V.

191. Con fundamento en el artículo 6.8 del Anexo II, del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría desestimó la información de Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., presentada en el curso del procedimiento en virtud de que derivado de la visita de verificación efectuada a la misma, la Secretaría constató que a partir de noviembre de 1996, parte de la información de dicha empresa provenía de los registros contables de Comercializadora Vizur, S.A. de C.V.

192. No obstante que dicha empresa al momento de presentar objeciones al acta de visita de verificación pretendió acreditar la relación jurídica existente entre ésta y Comercializadora Vizur, S.A. de C.V., mediante la exhibición de una copia simple del contrato de distribución celebrado entre ambas empresas, lo hizo extemporáneamente, por lo que con fundamento en el artículo 164 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría desestimó dicha prueba.

b. Otros productores nacionales.

193. Con fundamento en el artículo 19 del Código Fiscal de la Federación de aplicación supletoria y 85 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría desestimó la información de Frigorífico del Sureste, S.A. de C.V., Unión Ganadera Regional del Norte de Veracruz, Frigorífico 108 y 72, Sociedad Cooperativa Agropecuaria de la Costa de Chiapas, C.S.L., Asociación Rural de Interés Colectivo, SONARIC, José Cárdenas Guzmán, Rastro TIF 196, Productora de Carnes Supremas Arenas, S.A. de C.V., Ganadería Vallezco, S.A. de C.V., Corrales La Providencia, S.R.L. de C.A., Manuel Raúl Meléndez y José Antonio Gorordo Arias, Rancho el Vigésimo, en virtud de que las mismas no acreditaron su personalidad en los términos del artículo invocado.

Análisis de discriminación de precios

Justificación de la muestra

194. En esta etapa del procedimiento, 18 empresas exportadoras comparecieron en tiempo y forma. La Secretaría desestimó la información relativa a la discriminación de precios presentada por las empresas ConAgra, Inc. y PM Beef Holdings, LLC., por las razones que se explican en los puntos 384 y 385 de esta Resolución.

195. Debido a la gran cantidad de transacciones y códigos de producto de las 16 empresas restantes, la Secretaría determinó limitar el análisis a un número prudencial de partes comparecientes. Con

fundamento en el artículo 6.10 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios individual a 7 empresas exportadoras comparecientes, las cuales fueron seleccionadas por representar el 94 por ciento del volumen de las importaciones de los Estados Unidos Mexicanos procedentes de las 16 empresas exportadoras comparecientes.

196. Para las demás empresas comparecientes que exportaron el producto investigado durante el periodo objeto de investigación y que además reportaron información correcta y completa, la Secretaría aplicó el margen de discriminación de precios por grupo de productos resultante de ponderar los márgenes calculados de manera individual para las 7 empresas seleccionadas. La ponderación refiere la participación del volumen exportado por cada empresa en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por las 7 empresas a las cuales se les calculó un margen individual.

197. De acuerdo con los puntos 442, 445 y 447 de esta Resolución, la Secretaría excluyó del cálculo de los márgenes de discriminación de precios los productos de calidad "USDA Prime", los importados al amparo del certificado "Certified Angus Beef", la carne de ternera que ostenta las denominaciones "bob veal", "special fed veal" y "calf" que ingresan por las fracciones arancelarias 0201.10.01, 0202.10.01, 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, así como los productos "kosher" que ingresan por las fracciones arancelarias 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa mencionada.

198. Adicionalmente, por las razones que se explican en los puntos 503 y 625 de esta Resolución, la Secretaría no llevó a cabo un análisis de discriminación de precios para las lenguas congeladas, hígados congelados y los demás despojos comestibles de bovino que ingresan por las fracciones arancelarias 0206.21.01, 0206.22.01 y 0206.29.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, respectivamente.

Respuesta al alegato de ventas por debajo de costos de los solicitantes

199. En la audiencia pública a la que hace referencia el punto 1742 de esta Resolución, los solicitantes señalaron que los productos no preferentes como los "dark cutter", "no roll" y "utility" se comercializan tanto en el mercado de los Estados Unidos de América como en el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, a precios que no permiten la obtención de una utilidad.

200. La Secretaría desestimó el argumento expuesto por las solicitantes, en virtud de que no existen pruebas idóneas en el expediente administrativo para sustentar que las ventas internas en los Estados Unidos de América de los productos no preferentes se realizan a pérdida, según lo establecen los artículos 2.2 y 6.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros

y Comercio de 1994, y 31 de la Ley de Comercio Exterior. Por otra parte, corresponde a las solicitantes aportar la información que justifique la exclusión de las ventas realizadas a pérdida, de conformidad con el artículo 43 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

201. Adicionalmente, aun cuando hubiera sido aceptable el argumento de las solicitantes, debido a la etapa procesal en la que se encontraba la investigación, la Secretaría estaba imposibilitada para requerir información específica de costos de producción de cada una de las empresas exportadoras comparecientes, para ser analizada y cumplir con lo establecido en el artículo 2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

202. Las solicitantes también argumentaron que los productos no preferentes no tienen un mercado sustancial en los Estados Unidos de América, por lo que la Secretaría debía utilizar la opción de valor reconstruido en el cálculo del valor normal de estos productos.

203. La Secretaría también consideró inválido este argumento, ya que las ventas de un producto son suficientes para ser utilizadas como base para el cálculo del valor normal, cuando dichas ventas representan al menos el cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de conformidad con el pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994; esta prueba de suficiencia se efectuó para todas las empresas a las que se les calculó un margen individual.

204. En lo relativo a la consideración de que las ventas de exportación se hayan realizado a pérdida, la Secretaría determinó que éste no es un elemento adicional a considerar dentro del análisis de discriminación de precios, ya que una vez establecido un valor normal con base en los precios internos con un volumen representativo y en el curso de operaciones comerciales normales, una venta a pérdida al mercado de exportación se reflejaría en el margen de discriminación de precios.

205. En la misma audiencia pública, las solicitantes argumentaron la existencia de listas de precios denominadas "push list", las que según su dicho son una prueba de que los productos que no han podido ser vendidos en un plazo en el que habitualmente se comercializan en el mercado interno de los Estados

Unidos de América, son vendidos al mercado de exportación de los Estados Unidos Mexicanos a precios que no cubren los costos de producción.

206. La Secretaría considera que el efecto de las "push list" sobre los precios de venta al mercado mexicano se refleja en los márgenes de discriminación de precios a nivel de código de producto, ya que el nivel de detalle de la codificación de los productos reportada por las empresas exportadoras a la Secretaría no especifica el número de días en inventario del producto, por lo que, de existir la práctica señalada por las solicitantes, la comparación de valor normal y precio de exportación hecha por la Secretaría refleja la variación en precios causada por la diferencia de días transcurridos entre la producción y la venta de cada producto en cada mercado.

Excel Corporation

A. Productos exportados

207. Según la información disponible en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 176 códigos de producto conforme a su propia información contable.

208. Por otra parte, en esta etapa del procedimiento Excel Corporation proporcionó información de una transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos que amparaba un código de producto adicional, por lo tanto, la Secretaría decidió incorporar en el cálculo del margen de discriminación de precios específico a Excel Corporation las ventas de este código de producto.

209. La Secretaría determinó eliminar de la base de datos de ventas de exportación de Excel Corporation, las transacciones de venta a las empresas comercializadoras a las cuales se les calculó un margen de discriminación de precios individual, con el fin de no calcular dos márgenes de discriminación de precios a una misma transacción; por lo anterior, la Secretaría eliminó la totalidad de las ventas de 3 códigos de producto.

210. Como consecuencia de lo señalado en los puntos 208 y 209 de esta Resolución, en el caso de Excel Corporation la Secretaría calculó márgenes de discriminación de precios para 174 códigos de producto.

211. La Secretaría reclasificó 5 códigos de producto que habían sido considerados por Excel Corporation como despojos comestibles, cuando en realidad se trataba en todos los casos de carne deshuesada según la descripción comercial del producto proporcionado por la misma empresa.

212. Al igual que en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: 11 códigos de producto corresponden a carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación; 36 códigos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y 127 códigos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa mencionada.

B. Consideraciones sobre la información proporcionada por la empresa Excel Corporation.

213. Debido a que una de las tres divisiones que integran el negocio de carne de bovino de la empresa adquirió una bodega de distribución poco antes del periodo de investigación, tanto su sistema contable como el de ventas no fue homogeneizado con los sistemas del resto de la empresa, en consecuencia Excel Corporation reportó por separado la información de ventas de dicha bodega.

214. Debido a la disponibilidad de la información, los precios reportados por Excel Corporation para la bodega de distribución mencionada, se refieren a precios promedio semanales y no a nivel de transacción. La Secretaría aceptó dichos precios de conformidad con el párrafo 5 del Anexo II del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, por considerar que Excel Corporation procedió en la medida de sus posibilidades.

C. Valor normal

215. La información presentada por la empresa permitía distinguir las ventas realizadas por las tres divisiones que integran a Excel Corporation y de manera separada por una de las bodegas de distribución que forma parte de una de las divisiones. Durante el periodo investigado una de las tres divisiones no realizó ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que la empresa solicitó que las ventas realizadas por dicha división se excluyeran del cálculo del valor normal. Adicionalmente argumentó que dichas ventas se realizaban a diferente nivel comercial que las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos.

216. La Secretaría no aceptó la propuesta hecha por Excel Corporation debido a dos razones: **a.** las ventas hechas por la división antes mencionada se refieren a producto investigado y **b.** a partir de la

información proporcionada por Excel Corporation no se desprende que haya una diferencia en precios en función de los niveles comerciales.

217. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa en esta etapa de la investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de 172 de los 174 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos que se indican en el punto 210 de esta Resolución.

218. Para las mercancías clasificadas en los 172 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y vendidos internamente, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior.

En estos casos, la Secretaría comprobó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad indicado en el pie de página 2 del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

219. En el caso de los 2 códigos de producto que fueron exportados a los Estados Unidos Mexicanos, pero que no fueron vendidos en el mercado interno de los Estados Unidos de América, la Secretaría utilizó como valor normal los precios de venta de códigos de producto similares vendidos en el mercado de los Estados Unidos de América, ajustados por diferencias físicas.

220. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos de América por Excel Corporation.

a. Reembolsos, devoluciones y descuentos

221. Durante la visita de verificación a la que hace referencia el punto 160 de la presente Resolución, la Secretaría constató que el ajuste reportado incorrectamente como reembolsos, se refería a tarifas que paga Excel Corporation por concepto de promoción; la Secretaría decidió desestimar este ajuste debido a que no es un gasto incidental a la venta en los términos del artículo 54 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

222. Los precios de venta en el mercado interno de los Estados Unidos de América se consideraron netos de devoluciones y descuentos tal como lo establece el artículo 51 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. El monto de dichos conceptos se calculó a partir de la información proporcionada por la empresa.

b. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

223. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno, manejo de mercancía y gastos por crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento.

224. Para el cálculo del ajuste por crédito, Excel Corporation no reportó información de fechas de pago específicas por transacción debido a que su información contable no permite distinguirlas. Por lo anterior, la Secretaría decidió aplicar un promedio de las diferencias de días entre la fecha de pago y la fecha de factura, para las facturas incluidas en la muestra que fue verificada "in-situ". La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo, información que también fue verificada por la Secretaría.

225. En lo referente a los ajustes por flete y manejo de mercancía, en ambos casos la empresa reportó un ajuste promedio para las ventas internas de una división y para una bodega de distribución que integra a otra de las divisiones. Para la determinación de dichos ajustes, de conformidad con lo señalado en el artículo 54 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría no consideró los conceptos de gastos fijos incluidos en los gastos por flete y manejo que sirvieron de base para calcular los ajustes reportados por la empresa, debido a que dichos gastos no son incidentales a las ventas.

226. Por otra parte, en el caso del ajuste por manejo de mercancía calculado para las dos divisiones restantes, la empresa reportó un ajuste específico por transacción en el que incluyó un concepto que se refiere al costo de oportunidad de mantener las mercancías en cámaras de refrigeración. La Secretaría desestimó considerar este concepto dentro del ajuste debido a que la empresa utilizó una tasa fija como costo de oportunidad sin tomar en cuenta en cada caso, el tiempo de estancia del producto en las cámaras de refrigeración.

227. El ajuste por flete para las dos divisiones mencionadas en el punto anterior se calculó a partir de la información específica a nivel de transacción.

ii. Diferencias físicas

228. De acuerdo con el punto 219 de esta Resolución, para 2 de los 174 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Excel Corporation solicitó calcular el valor normal con base en la información de ventas de 2 códigos de producto similares vendidos en el mercado interno de los Estados Unidos de América, mediante la aplicación de un ajuste por concepto de diferencias físicas. La Secretaría aceptó aplicar dicho ajuste, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior y 56 de su Reglamento. El monto del ajuste se calculó con base en la información y metodología proporcionadas por la empresa y se refiere a la diferencia en gastos de empaque entre el código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y el vendido internamente.

iii. Diferencias en cantidades.

229. Excel Corporation manifestó a la Secretaría que los precios de venta tanto internos como de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de un código de producto, varían conforme a los volúmenes comercializados por transacción; en particular, afirmó que fija sus precios conforme a dos estratos: embarques mayores (alto volumen) o menores (bajo volumen) a una cantidad determinada, establecida por la empresa. Por lo anterior, la empresa solicitó a la Secretaría que la comparación entre valor normal y precio de exportación se efectuara tomando en cuenta las diferencias en cantidades.

230. La Secretaría tomó en consideración la propuesta anterior puesto que, en principio, corresponde a las hipótesis previstas en las fracciones I y II del artículo 55 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

Para el código de producto citado en el punto anterior, la Secretaría verificó que las ventas internas comparables a las de exportación en términos de cantidades sean tanto habituales como representativas y que el sistema de precios diferenciados, en lo referente a las ventas internas, se haya administrado en forma consistente. Estas dos pruebas se desprenden, respectivamente, de los incisos A y B de la fracción III del artículo 55 del Reglamento invocado.

231. A efecto de corroborar que el sistema de precios diferenciados, en lo que respecta a las ventas internas, se instrumentó en forma consistente, la Secretaría llevó a cabo una serie de pruebas con el fin de comprobar que:

A. Las ventas internas se clasifican en alto y bajo volumen a partir de la cantidad establecida por la empresa;

B. El precio promedio de las ventas de alto volumen es inferior al precio promedio de las ventas de bajo volumen;

C. El precio de las ventas de alto volumen es inferior al precio de las ventas de bajo volumen a nivel de transacción.

232. De acuerdo con los resultados de estas pruebas, la Secretaría concluyó que el sistema de precios diferenciados, en lo relativo a las ventas internas, se administró de manera consistente. Por lo anterior, la Secretaría determinó que, para dicho código de producto, las ventas internas son admisibles como base del ajuste por cantidades previsto en las fracciones I y II del artículo 55 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

233. Para el código de producto citado, Excel Corporation realizó ventas internas y de exportación a los Estados Unidos Mexicanos tanto de alto como de bajo volumen, por lo que la Secretaría determinó un valor normal y un precio de exportación por estrato, de alto y bajo volumen.

c. Ajustes no admitidos.

234. En la etapa preliminar de la investigación, Excel Corporation solicitó la aplicación de un ajuste por gastos de empaque al valor normal que incluía costos de mano de obra por empaque y por la fabricación de las cajas. La Secretaría desestimó aplicar el ajuste debido a que estos conceptos no son incidentales a las ventas, por lo que de conformidad con el artículo 54 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, no son ajustables por no representar un gasto variable para Excel Corporation.

235. Durante la visita de verificación, la Secretaría revisó la información necesaria para separar el gasto de mano de obra del resto del ajuste. Sin embargo, con base en la información mostrada de la metodología utilizada para calcular el ajuste, la Secretaría considera que el no llevar a cabo un ajuste por empaque no afecta la comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación, debido a que cada código de producto incorpora información de un empaque específico, por lo que al hacer una comparación entre valor normal y precio de exportación a nivel de código de producto se asegura una comparación equitativa de conformidad con lo establecido en el artículo 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

236. Excel Corporation reportó un ajuste por concepto de flete entre divisiones. La Secretaría desestimó dicho ajuste debido a que no forma parte de los gastos incidentales a la venta al cliente que adquiere la mercancía de Excel Corporation.

D. Precio de exportación

237. Durante el periodo de investigación, Excel Corporation realizó ventas tanto a clientes no relacionados como a su importador relacionado Cargill Foods, S.A de C.V. La Secretaría comparó los precios de venta de los códigos de producto que fueron vendidos tanto a Cargill Foods, S.A de C.V., como a clientes no vinculados en los Estados Unidos Mexicanos y encontró que en los casos en los que los volúmenes de venta eran parecidos, los precios de venta a Cargill Foods, S.A de C.V., eran similares. La Secretaría determina que esta prueba es válida ya que el volumen de ventas a clientes no vinculados en los Estados Unidos Mexicanos representa más del 90 por ciento del total de sus ventas de exportación en dicho mercado. Por lo anterior, conforme al artículo 2.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría declinó calcular el precio de exportación con base en la opción de precio de exportación reconstruido por considerar que el precio al que Excel Corporation vende a Cargill Foods, S.A de C.V., es un precio fiable.

238. En consecuencia, para las ventas de Excel Corporation a Cargill Foods, S.A de C.V., la Secretaría calculó el precio de exportación a partir del precio de exportación observado.

239. Para los 174 códigos de producto a los que hace referencia el punto 210, esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada código de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos Mexicanos por Excel Corporation.

240. En el caso del código de producto citado en los puntos 229 a 233 de esta Resolución, el precio de exportación se calculó por estrato al igual que el valor normal.

a. Reembolsos, devoluciones y descuentos

241. Durante la visita de verificación a la que hace referencia el punto 159 de esta resolución, la Secretaría constató que el ajuste reportado incorrectamente como reembolsos, se refería a tarifas que paga Excel Corporation por concepto de promoción; la Secretaría decidió desestimar este ajuste debido a que no es un gasto incidental a la venta en los términos del artículo 54 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

242. Los precios de venta en el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos se consideraron netos de devoluciones y descuentos tal como lo establece el artículo 51 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. El monto de dichos conceptos se calculó a partir de la información proporcionada por la empresa.

b. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

243. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno, manejo de mercancía y gastos por crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento.

244. Para el cálculo del ajuste por crédito, Excel Corporation no reportó información de fechas de pago específicas por transacción debido a que su información contable no permite distinguirlas. Por lo anterior, la Secretaría decidió aplicar un promedio de las diferencias de días entre la fecha de la factura y la fecha de pago para las facturas incluidas en la muestra que fue verificada "in-situ". La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo, información que también fue verificada por la Secretaría.

245. En lo referente a los ajustes por flete y por manejo de mercancía, en ambos casos la empresa reportó un ajuste promedio para las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de una división y para una bodega de distribución que integra a otra de las divisiones. Para la determinación de dichos ajustes, de conformidad con lo señalado en el artículo 54 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior la Secretaría no consideró los conceptos de gastos fijos incluidos en los gastos por flete y manejo que sirvieron de base para calcular los ajustes reportados por la empresa, debido a que dichos gastos no

fueron
a las ventas.

incidentales

246. Por otra parte, en el caso del ajuste por manejo de mercancía calculado para las dos divisiones restantes, la empresa reportó un ajuste específico para cada transacción en el que incluyó un concepto que se refiere al costo de oportunidad de mantener las mercancías en cámaras de refrigeración. La Secretaría desestimó considerar este concepto dentro del ajuste debido a que la empresa utilizó una tasa fija como costo de oportunidad sin tomar en cuenta en cada caso, el tiempo de estancia del producto en las cámaras de refrigeración.

247. El ajuste por flete para las dos divisiones mencionadas en el párrafo anterior se calculó a partir de la información específica a nivel de transacción.

c. Ajustes no admitidos

248. Excel Corporation solicitó la aplicación de un ajuste por gastos de empaque al precio de exportación que incluía costos de mano de obra por empaque y por la fabricación de las cajas. La Secretaría desestimó aplicar este ajuste debido a que dichos conceptos no son incidentales a las ventas, por lo que de conformidad con el artículo 54 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, no son ajustables por no representar un gasto variable para Excel Corporation.

249. Durante la visita de verificación, la Secretaría revisó la información necesaria para separar el gasto de mano de obra del resto del ajuste. Sin embargo, con base en la información mostrada de la metodología utilizada para calcular el ajuste, la Secretaría considera que el no llevar a cabo un ajuste por empaque no afecta la comparabilidad entre el valor normal y el precio de exportación, debido a que cada código de producto incorpora información de un empaque específico, por lo que al hacer una comparación entre valor normal y precio de exportación a nivel de código de producto se asegura una comparación equitativa de conformidad con lo establecido en el artículo 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

250. Excel Corporation reportó un ajuste por concepto de flete entre divisiones. La Secretaría desestimó dicho ajuste debido a que no forma parte de los gastos incidentales a la venta al cliente que adquiere la mercancía de Excel Corporation.

E. Margen de discriminación de precios

251. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 y 36 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por código de producto.

252. En el caso de la mercancía clasificada en el código que se indica en los puntos 229 a 233 de esta Resolución, donde tanto el valor normal como el precio de exportación se fijaron por estrato, el margen de discriminación de precios se calculó de manera análoga. En estos casos, el margen de discriminación de precios para dicho código de producto refiere el promedio ponderado de los márgenes por estrato. El margen de discriminación de precios por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código de producto. La ponderación refiere la participación del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos de cada código de producto dentro del total exportado por fracción arancelaria.

253. En el caso de carne deshuesada y los demás cortes sin deshuesar exportados por Excel Corporation, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios como el promedio ponderado de los márgenes de cada fracción arancelaria por las que ingresan dichos grupos de productos. La ponderación refiere la participación del volumen de cada fracción en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

C. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

IBP, Inc.

A. Productos exportados.

254. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 151 códigos de producto conforme a su propia información contable.

255. Adicionalmente, IBP, Inc., incluyó en la base de datos de precios de exportación, transacciones de ventas realizadas a un comercializador al que la Secretaría decidió calcular un margen de discriminación de precios individual.

256. La Secretaría determinó eliminar de la base de datos de ventas de exportación de IBP, Inc., las transacciones de venta a la empresa comercializadora a la cual se le calculó un margen de discriminación de precios individual, con el fin de no calcular dos márgenes de discriminación de precios a una misma transacción.

257. Al igual que en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: 23 códigos de producto corresponden a carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación; 16 códigos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, y 112 códigos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01.

B. Consideraciones sobre la información proporcionada por la empresa

258. IBP, Inc. manifestó que la prueba de representatividad que se establece en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, no debe hacerse a nivel de código de producto sino a nivel de productos sujetos a investigación como un todo. La Secretaría rechazó la proposición hecha por la empresa ya que considera que el criterio de representatividad señalado en el artículo citado, se refiere a una condición de comparabilidad del valor normal con respecto al precio de exportación y, por lo tanto, no puede referirse al tamaño agregado del mercado interno, el cual no influye en el cálculo del margen de discriminación de precios a nivel de código de producto. Por lo anterior, la Secretaría determinó la representatividad de las ventas en el mercado interno de los Estados Unidos de América a nivel de código de producto.

259. En los alegatos y pruebas complementarias posteriores a la publicación de la resolución preliminar, IBP, Inc., señaló que el método de cálculo que había utilizado la Secretaría era incorrecto, ya que los márgenes por código de producto debieron haber sido ponderados por valor y no por volumen. La Secretaría rechazó esta propuesta debido a tres factores elementales: **a.** el realizar un margen promedio ponderado por volumen implica darle a cada producto un peso en el promedio en relación con su participación en el mercado, esto es congruente con la teoría económica toda vez que la demanda de un bien se mide en términos de volumen, **b.** el realizar un margen promedio ponderado por valor tiene como consecuencia que los productos con menor valor tengan menos peso en el promedio, en ciertos casos esto podría significar que los productos con mayor discriminación de precios tendrían un menor peso en el promedio y **c.** de conformidad con el artículo 39 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, los márgenes de discriminación de precios promedios ponderados deberán referirse al volumen exportado.

C. Valor normal

260. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa en esta etapa de la investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de 130 códigos de producto de los 151 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos que se indican en el punto 254 de esta Resolución.

261. Para las mercancías clasificadas en 130 códigos de productos, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad regulado en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

262. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente

al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto a los Estados Unidos de América.

263. Para 4 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, ante la ausencia de ventas en el mercado interno de los Estados Unidos de América, la empresa propuso determinar el valor normal para dichos códigos de producto con base en los precios internos de otros 4 códigos similares vendidos en los Estados Unidos de América.

264. Para 17 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa manifestó que no se realizaron ventas de productos idénticos o similares en el mercado interno ni ventas de exportación del producto idéntico a terceros países durante el periodo de investigación. Ante esta situación y de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y la fracción II del segundo párrafo del artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la empresa propuso determinar el valor normal correspondiente a dichos códigos según la opción de valor reconstruido.

265. La información de costos proporcionada por IBP, Inc., referente al valor reconstruido aplicable a los 17 códigos de producto señalados en el párrafo anterior, se refería exclusivamente a los costos de procesamiento. De conformidad con los artículos 2.2.1.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior los costos utilizados para el cálculo del valor reconstruido deberán reflejar razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, y en el costo de producción se incluirá el costo de los materiales y componentes directos de fabricación, por lo anterior la Secretaría desestimó la información de valor reconstruido proporcionada por la empresa ya que dicha información no incluía el costo de la materia prima.

266. De acuerdo con el párrafo anterior, para los 17 códigos de producto que se indican, la Secretaría calculó el valor normal según los hechos de los que tuvo conocimiento de conformidad con los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior.

267. La Secretaría calificó como los hechos de los que tuvo conocimiento el valor normal que corresponde al más alto que se haya determinado para la propia empresa en el grupo de productos en el cual se clasifican los códigos de producto. La Secretaría tomó esta decisión bajo el argumento de que, de haber proporcionado la empresa información admisible no hay razón alguna para suponer que el valor normal resultante hubiera sido inferior al valor normal más alto disponible.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

268. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por flete, correcciones al flete, gastos por crédito y otros gastos, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los ajustes se calculó para cada transacción a partir de la información específica proporcionada por IBP, Inc.

269. En el caso de los ajustes por concepto de correcciones al flete y otros gastos, IBP, Inc., reportó montos negativos en la base de datos correspondiente a las ventas en los Estados Unidos de América; sin embargo, de acuerdo con la explicación proporcionada por la propia empresa tanto en la respuesta al formulario de investigación como al requerimiento de información adicional, ambos conceptos se refieren a erogaciones efectuadas por la empresa por lo que las cifras reportadas deben considerarse con signo positivo para que, al igual que el resto de los ajustes, sean restados del precio de venta reportado en la base de datos. Por lo anterior, en el cálculo de dichos ajustes, la Secretaría consideró las cifras reportadas por la empresa pero con signo positivo.

270. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con base en el promedio de recuperación de las cuentas por cobrar por cliente, que reportó la empresa. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó IBP, Inc., sobre sus pasivos de corto plazo.

ii. Diferencias físicas

271. De acuerdo con el punto 263 de esta Resolución, para 4 de los 151 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, IBP, Inc., solicitó calcular el valor normal con base en la información de ventas de 4 códigos de producto similares vendidos en el mercado interno de los Estados Unidos de América, mediante la aplicación de un ajuste por concepto de diferencias físicas. La empresa manifestó que existe una diferencia por empaque en el caso de 3 códigos de producto y por gastos de congelamiento para 2 códigos de producto similares; por ello la empresa reportó un ajuste por empaque para 2 códigos de producto, un ajuste por empaque y por gastos de congelamiento para otro de los 4

códigos similares y para el restante, la empresa reportó exclusivamente un ajuste por gastos de congelamiento.

272. La Secretaría aceptó aplicar el ajuste señalado en el párrafo anterior, de conformidad con el artículo 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior y 56 de su Reglamento. El monto del ajuste se calculó con base en la información y metodología proporcionadas por la empresa.

D. Precio de exportación

273. Para los 151 códigos de producto a los que hace referencia el punto 254 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada código de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos Mexicanos por IBP, Inc.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

274. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por flete, correcciones al flete, gastos por crédito y otros gastos con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los ajustes se calculó para cada transacción a partir de la información específica proporcionada por IBP, Inc.

275. En el caso de los ajustes por concepto de correcciones al flete y otros gastos, IBP, Inc., reportó montos negativos en la base de datos correspondiente a las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos; sin embargo, de acuerdo con la explicación proporcionada por la propia empresa en la respuesta tanto al formulario de investigación como al requerimiento de información adicional, ambos conceptos se refieren a erogaciones efectuadas por la empresa, por lo que las cifras reportadas deben considerarse con signo positivo para que, al igual que el resto de los ajustes, sean restados del precio de venta reportado en la base de datos. Por lo anterior, en el cálculo de dichos ajustes, la Secretaría consideró las cifras reportadas por la empresa pero con signo positivo.

276. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con base en el promedio de recuperación de las cuentas por cobrar por cliente que reportó la empresa. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó IBP, Inc., sobre sus pasivos de corto plazo.

E. Margen de discriminación de precios

277. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por código de producto. El margen de discriminación de precios por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código de producto. La ponderación refiere la participación del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos de cada código de producto dentro del total exportado por fracción arancelaria.

278. En el caso de carne deshuesada exportada por IBP, Inc., la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios como el promedio ponderado de los márgenes de cada fracción arancelaria por las que ingresa dicho grupo de productos. La ponderación refiere la participación del volumen de cada fracción en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

C. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.13 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

Farmland National Beef Packing Company, L.P.

A. Productos exportados

279. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 37 códigos de producto, conforme a su propia información contable.

280. La empresa propuso que se tomaran en cuenta, como criterio de comparación entre el valor normal y el precio de exportación, las descripciones comerciales del producto en lugar de los códigos de producto definidos en el sistema contable de la empresa, debido a que 2 códigos de producto podían referirse a un mismo producto. La Secretaría aceptó la propuesta de la empresa toda vez que la descripción comercial del producto es un criterio que permite realizar una comparación equitativa entre el valor normal y el precio de exportación. En consecuencia, la Secretaría constató que Farmland National Beef Packing Company, L.P., exportó a los Estados Unidos Mexicanos 25 tipos de producto durante el periodo de investigación.

281. Farmland National Beef Packing Company, L.P., incluyó en la base de datos de ventas de exportación, transacciones de ventas realizadas a un comercializador al que la Secretaría decidió calcular un margen de discriminación de precios individual.

282. Por las razones expuestas en el punto anterior, la Secretaría determinó eliminar de la base de datos de ventas de exportación de Farmland National Beef Packing Company, L.P., las transacciones de venta a una de las empresas comercializadoras a las cuales se les calculó un margen de discriminación de precios individual, con el fin de no calcular dos márgenes de discriminación de precios a una misma transacción.

283. Al igual que en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: 4 tipos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y 21 tipos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa mencionada.

B. Valor normal

284. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de los 25 tipos de producto que se indican en el punto 280 de esta Resolución.

285. Para las mercancías clasificadas en los 25 tipos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior. La Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad indicado en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

286. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada tipo de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por tipo de producto en los Estados Unidos de América por Farmland National Beef Packing Company, L.P.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

287. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento.

288. En el caso del flete interno, el monto del ajuste se calculó para cada transacción a partir de la información específica proporcionada por Farmland National Beef Packing Company, L.P.

289. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con el número de días que transcurrieron entre la fecha en que Farmland National Beef Packing Company, L.P., registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo.

C. Precio de exportación

290. Para los 25 tipos de producto a los que hace referencia el punto 280 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada tipo de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por tipo de producto en los Estados Unidos Mexicanos, por Farmland National Beef Packing Company, L.P.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

291. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento.

292. En el caso del flete interno, el monto del ajuste se calculó para cada transacción a partir de la información específica proporcionada por Farmland National Beef Packing Company, L.P.

293. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con el número de días que transcurrieron entre la fecha en que Farmland National Beef Packing Company, L.P., registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo.

D. Margen de discriminación de precios

294. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por tipo de producto. El margen por grupo de productos corresponde al promedio ponderado de los márgenes por tipo de producto. La ponderación refiere la participación del volumen de cada tipo de producto en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.03 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

Sun Land Beef Company, Inc.

A. Productos exportados

295. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 164 códigos de producto conforme a su propia información contable.

296. Al igual que para las demás empresas en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: un código de producto corresponde a carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación; 44 códigos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y 119 códigos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa mencionada.

B. Valor normal

297. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de 157 códigos de producto de los 164 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, que se indican en el punto 295 de esta Resolución.

298. Para las mercancías clasificadas en 152 códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad regulado en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

299. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto a los Estados Unidos de América.

300. Para 5 códigos de producto las ventas en el mercado interno de los Estados Unidos de América no eran representativas, en términos del pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. La empresa propuso determinar el valor normal para 4 códigos de producto con base en los precios internos de otros 4 códigos similares vendidos en los Estados Unidos de América; sin embargo, no proporcionó ningún ajuste que permitiera una comparación equitativa entre el código exportado a los Estados Unidos Mexicanos y el similar vendido en el mercado de los Estados Unidos de América, por lo que la Secretaría no aceptó su propuesta. En el caso del otro código de producto, la empresa no proporcionó información sobre algún código similar ni ajuste por diferencias físicas.

301. En el caso de los 7 códigos de producto restantes, ante la ausencia de ventas en el mercado interno de los Estados Unidos de América, la empresa propuso determinar el valor normal para 4 códigos de producto con base en los precios internos de otros 4 códigos similares vendidos en los Estados Unidos de América; sin embargo, no proporcionó ningún ajuste que permitiera una comparación equitativa entre el código exportado a los Estados Unidos Mexicanos y el similar vendido en el mercado de los Estados Unidos de América, por lo que la Secretaría no aceptó su propuesta de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior y 56 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. En el caso de los otros 3 códigos de producto, la empresa no proporcionó información alguna sobre códigos similares ni ajustes por diferencias físicas.

302. Para los 12 códigos de producto que se indican en los puntos 300 y 301 de esta Resolución, la empresa no proporcionó información de ventas a terceros mercados, ni presentó una estimación de valor reconstruido. Por lo anterior, la Secretaría no contó con información necesaria para determinar el valor normal para estos códigos de producto en términos del artículo 2.2. del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y de las fracciones I y II del segundo párrafo del artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Ante esta situación, y conforme a lo previsto en los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría calculó el valor normal para dichos códigos de producto según los hechos de los que tuvo conocimiento.

303. La Secretaría calificó como los hechos de los que tuvo conocimiento el valor normal que corresponde al más alto que se haya determinado para la propia empresa en el grupo de productos en el cual se clasifican los códigos de producto. La Secretaría tomó esta decisión bajo el argumento de que, de haber proporcionado la empresa información admisible no hay razón alguna para suponer que el valor normal resultante hubiera sido inferior al valor normal más alto disponible.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

304. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por embalaje, gastos de crédito y comisiones, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los

ajustes se calculó para cada transacción a partir de la metodología y la información proporcionada por Sun Land Beef Company, Inc.

305. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con base en la diferencia de días entre la fecha en que la empresa registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago de cada una de las transacciones reportadas en la base de datos de valor normal. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que Sun Land Beef Company, Inc., pagó sobre sus pasivos de corto plazo.

b. Ajustes no admitidos

306. La empresa reportó un ajuste por concepto de gastos de flete con base en las tarifas de flete acordadas con las empresas transportistas. La Secretaría desestimó la información proporcionada por la empresa debido a que, a pesar de haber sido solicitado expresamente por la Secretaría mediante el requerimiento de información adicional a que se refiere el punto 147 de esta Resolución, la empresa no proporcionó evidencia de que las tarifas de flete reflejen los gastos por flete realmente pagados al transportista.

307. Adicionalmente, la empresa solicitó un ajuste por concepto de crédito pagado a los clientes; sin embargo, no presentó la información base con la que se calculó el ajuste promedio reportado en la base de datos, ni justificó la aplicación de un ajuste por este concepto, por lo que con fundamento en el artículo 36

de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría decidió no aplicarlo.

C. Precio de exportación

308. Para los 164 códigos de producto a los que hace referencia el punto 295 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada código de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos Mexicanos por Sun Land Beef Company, Inc.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

309. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por embalaje, gastos de crédito y comisiones, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los ajustes se calculó para cada transacción a partir de la metodología y la información proporcionada por Sun Land Beef Company, Inc.

310. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con base en la diferencia de días entre la fecha en que la empresa registró contablemente la venta y la fecha en la que registró el pago de cada una de las transacciones reportadas en la base de datos de precio de exportación. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que Sun Land Beef Company, Inc., pagó sobre sus pasivos de corto plazo.

b. Ajustes no admitidos

311. La empresa reportó un ajuste por concepto de gastos de flete con base en las tarifas de flete acordadas con las empresas transportistas. La Secretaría desestimó la información proporcionada por la empresa debido a que, a pesar de haber sido solicitado expresamente por la Secretaría mediante el requerimiento de información adicional a que se refiere el punto 147 de esta Resolución, la empresa no proporcionó evidencia de que las tarifas de flete reflejen los gastos por flete realmente pagados al transportista.

312. Adicionalmente, la empresa solicitó un ajuste por concepto de crédito pagado a los clientes; sin embargo, no presentó la información base con la que se calculó el ajuste promedio reportado en la base de datos, ni justificó la aplicación de un ajuste por este concepto, por lo que con fundamento con el artículo 36 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría determinó no aplicarlo.

D. Margen de discriminación de precios

313. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por código de producto. El margen de discriminación de precios por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código de producto. La

ponderación refiere la participación del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos de cada código de producto dentro del total exportado por fracción arancelaria.

314. En el caso de los demás cortes sin deshuesar y carne deshuesada exportada por Sun Land Beef Company, Inc., la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios como el promedio ponderado de los márgenes de cada fracción arancelaria por las que ingresan dichos grupos de productos. La ponderación refiere la participación del volumen de cada fracción en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

C. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.25 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

Sam Kane Beef Processors, Inc.

A. Productos exportados

315. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 42 códigos de producto, conforme a su propia información contable.

316. Sam Kane Beef Processors, Inc., incluyó en la base de datos de precios de exportación, transacciones de ventas realizadas a un comercializador al que la Secretaría decidió calcular un margen de discriminación de precios individual.

317. La Secretaría determinó eliminar de la base de datos de ventas de exportación de Sam Kane Beef Processors, Inc., las transacciones de venta a la empresa comercializadora a la cual se le calculó un margen de discriminación de precios individual con el fin de no calcular dos márgenes de discriminación de precios a una misma transacción; por lo anterior, la Secretaría eliminó la totalidad de las ventas de un código de producto.

318. Como consecuencia de lo señalado en el punto anterior se calcularon márgenes de discriminación de precios para 41 códigos de producto.

319. Al igual que para las demás empresas comparecientes en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: 1 código de producto corresponde a carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 26 códigos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y 14 códigos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa mencionada.

B. Valor normal

320. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa en esta etapa de la investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de 38 de los 41 códigos de producto que se indican en el punto 318 de esta Resolución.

321. Para las mercancías clasificadas en 38 códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad indicado en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

322. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en

el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos de América por Sam Kane Beef Processors, Inc.

323. En el caso de los 3 códigos de producto restantes, la empresa manifestó que no se realizaron ventas de productos idénticos o similares en el mercado interno ni ventas de exportación del producto idéntico a terceros países durante el periodo de investigación. Ante esta situación y de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y la fracción II del segundo párrafo del artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la empresa propuso determinar el valor normal correspondiente a dichos códigos según la opción de valor reconstruido.

324. La información de costos proporcionada por Sam Kane Beef Processors, Inc., relativa al valor reconstruido aplicable a los 3 códigos de producto señalados en el párrafo anterior se obtuvo a partir de cifras agregadas de la empresa; el costo de producción a nivel de código de producto se obtuvo al aplicar el factor resultante de dividir el costo de ventas entre las ventas totales a nivel de toda la empresa, al valor total de ventas por código de producto.

325. La Secretaría rechazó el método de costeo propuesto por la empresa ya que la metodología propuesta por Sam Kane Beef Processors, Inc., supone que los costos de producción son una función de los precios del bien final y no a la inversa como lo indica la teoría económica, esto significaría por ejemplo, que el costo de producción de un mismo bien varía cuando hay discriminación de precios, distorsiones en el mercado como precios de transferencia y la estructura del mercado que enfrenta el productor.

326. En consecuencia, de conformidad con el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría desestimó la información de valor reconstruido proporcionada por la empresa ya que dicha información no refleja razonablemente los costos de producción asociados con los productos considerados. Por lo tanto, la Secretaría determinó el valor normal para los 3 códigos de producto para los que la empresa reportó información de valor reconstruido con base en los hechos de los que tuvo conocimiento, de conformidad con los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior.

327. La Secretaría calificó como los hechos de los que tuvo conocimiento el valor normal que corresponde al más alto que se haya determinado para la propia empresa en el grupo de productos en el cual se clasifica el código de producto. La Secretaría tomó esta decisión bajo el argumento de que, de haber proporcionado la empresa información admisible no hay razón alguna para suponer que el valor normal resultante hubiera sido inferior al valor normal más alto disponible.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

328. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento.

329. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con base en la rotación de días cartera para el mercado interno. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo.

330. En el caso del ajuste por flete interno, la empresa reportó un ajuste promedio y explicó que su información contable no le permitía separar estos gastos por mercado. Como parte del requerimiento de información adicional que se señala en el punto 147 de esta Resolución, la Secretaría solicitó una muestra de facturas de flete pagadas a la empresa transportista para recalcular el ajuste por este concepto.

331. Como respuesta al requerimiento de información adicional la empresa proporcionó una muestra de facturas pagadas al transportista, clasificadas por dos diferentes criterios (dentro o fuera de Texas) y con base en esta muestra de facturas reportó un ajuste para cada criterio.

332. No obstante, la información de la base de datos de valor normal reportada por la empresa no permitía corroborar para cada transacción que la ciudad destino de la mercancía estuviera dentro o fuera de Texas, por lo que la Secretaría desestimó aplicar un ajuste por flete diferenciado por destino.

333. En consecuencia, la Secretaría decidió aplicar el ajuste por flete más bajo de los dos calculados por la empresa para todas las transacciones incluidas en la base de datos de valor normal.

C. Precio de exportación

334. Para los 41 códigos de producto a los que hace referencia el punto 318 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada código de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos Mexicanos por Sam Kane Beef Processors, Inc.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

335. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los ajustes se calculó para cada transacción a partir de la información específica proporcionada por Sam Kane Beef Processors, Inc.

336. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con base en la rotación de días cartera para el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo.

337. En el caso del ajuste por flete interno, la empresa reportó un ajuste promedio y explicó que su información contable no le permitía separar estos gastos por mercado. Como parte del requerimiento de información adicional que se señala en el punto 147 de esta Resolución, la Secretaría solicitó una muestra de facturas de flete pagadas a la empresa transportista para recalcular el ajuste por este concepto.

338. Como respuesta al requerimiento de información adicional la empresa proporcionó una muestra de facturas pagadas al transportista, clasificadas por dos diferentes criterios (dentro o fuera de Texas); con base en esta muestra de facturas reportó un ajuste para cada criterio y solicitó a la Secretaría aplicar el ajuste correspondiente a las ventas dentro de Texas a todas las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría aceptó el ajuste reportado por la empresa.

D. Margen de discriminación de precios

339. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por código de producto. El margen de discriminación de precios por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código de producto. La ponderación refiere la participación del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos de cada código de producto dentro del total exportado por fracción arancelaria.

340. En el caso de los demás cortes sin deshuesar y carne deshuesada exportada por Sam Kane Beef Processors, Inc., la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios como el promedio ponderado de los márgenes de cada fracción arancelaria por las que ingresan dichos grupos de productos.

La ponderación refiere la participación del volumen de cada fracción en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

C. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.15 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

Northern Beef Industries, Inc.

A. Productos exportados

341. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 27 códigos de producto, conforme a su propia información contable.

342. Al igual que para las demás empresas en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: 9 códigos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, y 18 códigos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

B. Valor normal

343. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de 12 códigos de producto de los 27 que se indican en el punto 341 de esta Resolución.

344. Para las mercancías clasificadas en 12 códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad indicado en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

345. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos de América por Northern Beef Industries, Inc.

346. Para 5 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, ante la ausencia de ventas en el mercado interno de los Estados Unidos de América, la empresa propuso determinar el valor normal para dichos códigos de producto con base en los precios internos de otros 4 códigos similares vendidos en los Estados Unidos de América. La empresa manifestó que existen diferencias en el costo de adquisición, entre el código de producto similar y el vendido en el mercado de exportación de los Estados Unidos Mexicanos y reportó un ajuste por diferencias físicas que es la diferencia entre los costos de adquisición de los códigos de producto similares y los vendidos en el mercado mexicano. La Secretaría aceptó dicha propuesta.

347. Para 9 códigos de producto, la empresa manifestó que no se realizaron ventas de productos idénticos o similares en el mercado interno, ni ventas de exportación del producto idéntico a terceros países durante el periodo de investigación. Ante esta situación y de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y la fracción II del segundo párrafo del artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la empresa propuso determinar el valor normal correspondiente a dichos códigos según la opción de valor reconstruido.

348. Northern Beef Industries, Inc., reportó costos de producción, gastos generales de venta y administración, financieros, así como un margen de utilidad razonable de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

349. Debido a que Northern Beef Industries, Inc., es un comercializador, el costo de producción se refiere a su costo de adquisición que es el precio de venta bruto de su proveedor, el cual incluye los gastos adicionales de venta. Por su parte, los gastos generales de venta y administración, y financieros utilizados dentro del cálculo del valor reconstruido son el resultado de aplicar al costo de producción, el factor resultante de la división gastos generales de venta y administración, y financieros entre el costo de ventas; ambas cifras provienen del estado de resultados de la empresa. El margen de utilidad incluido en el valor reconstruido es el resultado de aplicar al costo de producción, el factor resultante de la división utilidad antes de impuestos entre el costo de ventas; ambas cifras provienen del estado de resultados de la empresa.

350. Para el código de producto restante, la empresa no proporcionó información de productos idénticos o similares vendidos en el mercado interno; tampoco proporcionó información de ventas a

terceros mercados, ni presentó una estimación de valor reconstruido. En consecuencia, la Secretaría no contó con información necesaria para determinar el valor normal para este código de producto en términos del artículo 2.2. del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y las fracciones I y II del segundo párrafo del artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior. Ante esta situación y conforme a lo previsto en los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría calculó el valor normal para dicho código de producto según los hechos de los que tuvo conocimiento.

351. La Secretaría calificó como los hechos de los que tuvo conocimiento el valor normal que corresponde al más alto que se haya determinado para la propia empresa en el grupo de productos en el cual se clasifica el código de producto. La Secretaría tomó esta decisión bajo el argumento de que, de haber proporcionado la empresa información admisible no hay razón alguna para suponer que el valor normal resultante hubiera sido inferior al valor normal más alto disponible.

a. Descuentos post venta

352. Por otra parte, los precios de venta en el mercado interno de los Estados Unidos de América se consideraron netos de descuentos post venta tal como lo establece el artículo 51 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. El monto de dicho concepto se calculó a partir de la información proporcionada por la empresa.

b. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

353. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno, comisiones y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los ajustes se calculó a partir de la metodología y la información específica proporcionada por Northern Beef Industries, Inc.

354. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con el número de días que transcurrieron entre la fecha en que Northern Beef Industries, Inc., registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo correspondientes al periodo de investigación.

ii. Ajuste a valor reconstruido

355. La empresa solicitó que la Secretaría ajustara el valor reconstruido para hacerlo comparable con el valor normal. Según la misma empresa dicho ajuste debía ser el resultado de la diferencia del total de ajustes menos los reembolsos y bonificaciones reportadas en la base de datos del precio de exportación para los códigos de producto comparables con cada valor reconstruido.

356. La Secretaría rechazó ajustar el valor reconstruido por los conceptos ajustados al precio de exportación, toda vez que el valor reconstruido es un símil del precio interno. Por ello, la Secretaría recalculó el ajuste al valor reconstruido como el promedio ponderado de la suma de flete interno, gastos por crédito y comisiones por fracción arancelaria, con base en las cifras de los ajustes reportados en la base de datos de precios internos en los Estados Unidos de América. El ajuste por fracción arancelaria se aplicó a cada código de producto para el que se calculó valor reconstruido, en función de la fracción arancelaria a la que pertenece cada código.

C. Precio de exportación

357. Para los 27 códigos de producto a los que hace referencia el punto 341 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada código de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos Mexicanos por Northern Beef Industries, Inc.

a. Descuentos post venta

358. Los precios de venta en el mercado de los Estados Unidos Mexicanos se consideraron netos de descuentos post venta tal como lo establece el artículo 51 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. El monto de dicho concepto se calculó a partir de la información proporcionada por la empresa.

b. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

359. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno, gastos de aseguramiento de pago, y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior y 53 y 54 de su Reglamento. El monto de los ajustes se calculó a partir de la metodología y la información específica proporcionada por Northern Beef Industries, Inc.

360. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con el número de días que transcurrieron entre la fecha en que Northern Beef Industries, Inc., registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago. La tasa de interés se calculó a partir de la tasa que pagó dicha empresa sobre sus pasivos de corto plazo.

D. Margen de discriminación de precios

361. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por código de producto. El margen de discriminación de precios por fracción arancelaria corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código de producto. La ponderación refiere la participación del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos de cada código de producto dentro del total exportado por fracción arancelaria.

362. La Secretaría calculó un margen de discriminación de precios como el promedio ponderado de los márgenes de cada fracción arancelaria por las que ingresa cada grupo de productos. La ponderación refiere la participación del volumen de cada fracción en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se efectuaron en condiciones de discriminación de precios.

Almacenes de Tejas, Inc.

A. Productos exportados

363. Según la información disponible, en el periodo investigado la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos carne de bovino que se clasifica en 14 códigos de producto, conforme a su propia información contable.

364. Al igual que para las demás empresas en la etapa preliminar, para el análisis de discriminación de precios la Secretaría llevó a cabo las siguientes agrupaciones: 7 códigos de producto corresponden a los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y 7 códigos de producto corresponden a carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa mencionada.

B. Valor normal

365. De acuerdo con la información proporcionada por la empresa en esta etapa de la investigación, en el periodo investigado la empresa realizó ventas en el mercado de los Estados Unidos de América de 13 códigos de producto que se indican en el punto 363 de esta Resolución.

366. Para las mercancías clasificadas en 13 códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal según el precio de venta en el país de origen conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 31 de la Ley de Comercio Exterior. En estos casos, la Secretaría determinó que las ventas internas cumplen con el requisito de representatividad indicado en el pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

367. De conformidad con el artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría empleó como valor normal para cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos de América por Almacenes de Tejas, Inc.

368. Para el código de producto restante, la empresa manifestó que no se realizaron ventas de productos idénticos o similares en el mercado interno, ni ventas de exportación del producto idéntico a terceros países durante el periodo de investigación. Ante esta situación y de conformidad con el artículo 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y la fracción II del segundo párrafo del artículo 31 de la Ley de Comercio Exterior, la empresa propuso determinar el valor normal correspondiente a dicho código según la opción de valor reconstruido.

369. Almacenes de Tejas, Inc., reportó costos de producción, gastos generales de venta y administración, financieros, así como un margen de utilidad razonable de conformidad con los artículos 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 46 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

370. Debido a que Almacenes de Tejas, Inc., es un comercializador, el costo de producción se refiere a su costo de adquisición que es el precio de venta bruto de su proveedor, el cual incluye los gastos adicionales de venta. Por su parte, los gastos generales de venta y administración y financieros utilizados dentro del cálculo del valor reconstruido son el resultado de aplicar al costo de producción, el factor resultante de la división gastos generales de venta y administración entre el costo de ventas; ambas cifras provienen del estado de resultados de la empresa. El margen de utilidad incluido en el valor reconstruido es el resultado de aplicar al costo de producción, el factor resultante de la división utilidad antes de impuestos entre el costo de ventas; ambas cifras provienen del estado de resultados de la empresa.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

371. La Secretaría ajustó el valor normal por condiciones y términos de venta; en particular, por gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento.

372. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con el número de días que transcurrieron entre la fecha en que Almacenes de Tejas, Inc., registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago. Por otra parte, en virtud de que la empresa no proporcionó soporte documental de la tasa de interés reportada para el cálculo del ajuste por crédito, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría procedió según los hechos de los que tuvo conocimiento.

373. En particular, la Secretaría consideró como los hechos de los que tuvo conocimiento la tasa de interés promedio, calculada a partir de la información reportada por las demás empresas exportadoras a las cuales les calculó un margen de discriminación de precios individual.

b. Ajustes no admitidos

374. La empresa solicitó a la Secretaría ajustar el valor reconstruido a que se refiere el punto 368 de esta Resolución para hacerlo comparable con el valor normal. Según la misma empresa dicho ajuste debía ser el resultado de la diferencia del total de ajustes menos reembolsos y bonificaciones, no obstante la empresa no proporcionó el ajuste por reembolsos y bonificaciones, por lo que no fue posible obtener esa diferencia y evaluar la procedencia del ajuste solicitado.

C. Precio de exportación

375. Para los 14 códigos de producto a los que hace referencia el punto 363 de esta resolución, la Secretaría calculó el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos conforme a los datos reportados por la empresa. En términos del artículo 40 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, para cada código de producto la Secretaría obtuvo el precio de exportación según el precio promedio ponderado observado en el periodo investigado. La ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en los Estados Unidos Mexicanos por Almacenes de Tejas, Inc.

a. Ajustes admitidos

i. Condiciones y términos de venta

376. La Secretaría ajustó el precio de exportación por condiciones y términos de venta; en particular, por flete interno, gastos por concepto de pago de cuotas por uso de carreteras y gastos de crédito con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 36 de la Ley de Comercio Exterior, y 53 y 54 de su Reglamento.

377. La empresa no reportó un ajuste por flete interno ya que afirmaba que sus términos de venta eran FOB-bodega, lo que contradice la solicitud del ajuste por el pago de cuotas por uso de carreteras. En consecuencia, la Secretaría determinó ajustar el precio de exportación por concepto de flete interno.

378. Debido a que la misma empresa afirmó que en todas sus ventas internas no incurrió en gastos por flete, la Secretaría calculó un ajuste por flete interno para las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, al sumar todos los gastos relacionados con transporte indicados en los estados de resultados de Almacenes de Tejas, Inc., y dividirlos entre el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

379. El monto del ajuste por concepto de pago de cuotas por uso de carreteras se calculó mediante la información y metodología propuestas por la empresa.

380. Para el cálculo del ajuste por crédito, el plazo se calculó con el número de días que transcurrieron entre la fecha en que Almacenes de Tejas, Inc., registró contablemente la venta y la fecha en que registró el pago. Por otra parte, en virtud de que la empresa no proporcionó soporte documental de la tasa de interés reportada para el cálculo del ajuste por crédito, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría procedió según los hechos de los que tuvo conocimiento.

381. En particular, la Secretaría consideró como los hechos de los que tuvo conocimiento la tasa de interés promedio, calculada a partir de la información reportada por las demás empresas exportadoras a las cuales les calculó un margen de discriminación de precios individual.

D. Margen de discriminación de precios

382. Conforme a la metodología e información descritas y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 30 de la Ley de Comercio Exterior y 38 de su Reglamento, la Secretaría calculó un margen de discriminación de precios por código de producto. El margen por grupo de productos corresponde al promedio ponderado de los márgenes por código de producto. La ponderación refiere la participación del volumen de cada código de producto en el volumen total exportado a los Estados Unidos Mexicanos por grupo de productos. Los resultados se exponen a continuación:

A. Las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.16 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, se efectuaron con un margen de discriminación de precios de 0.12 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

ConAgra, Inc.

383. Durante la visita de verificación a la que se hace referencia en el punto 161 de la presente Resolución, la Secretaría constató que la empresa exportadora ConAgra, Inc., no reportó la totalidad de sus transacciones de venta del producto investigado al mercado interno de los Estados Unidos de América ni al mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado. Por lo anterior, los márgenes de discriminación de precios por grupo de productos aplicables a dicha empresa fueron determinados por la Secretaría con base en los hechos de los que tuvo conocimiento con fundamentos en los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con su práctica administrativa, la Secretaría consideró como tales hechos el margen de discriminación de precios más alto por grupo de productos que se haya obtenido en el curso del procedimiento. Estos márgenes son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

C. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

PM Beef Holdings, LLC.

384. A partir de la revisión de la información presentada por la empresa, la Secretaría se percató de que en la base de datos de precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos no fueron incluidas operaciones de venta que se referían a productos investigados y que se efectuaron durante el periodo de investigación. En consecuencia, la Secretaría considera que la información presentada por la empresa PM Beef Holdings, LLC., no es correcta ni completa, por lo que los márgenes de discriminación de precios por grupo de productos aplicables a dicha empresa fueron determinados por la Secretaría con base en los hechos de los que tuvo conocimiento con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior. De acuerdo con su práctica administrativa, la Secretaría consideró como tales hechos el margen de discriminación de precios más alto por grupo de productos que se haya obtenido en el curso del procedimiento. Estos márgenes son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

C. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

H&H Meat Products Company, Inc.

385. De acuerdo con los puntos 195 y 196 de esta Resolución, los márgenes de discriminación de precios aplicables a H&H Meat Products Company, Inc. son los siguientes:

A. Las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

B. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.11 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

C. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

Murco Foods, Inc.

386. De acuerdo con los puntos 195 y 196 de esta Resolución, los márgenes de discriminación de precios aplicables a Murco Foods, Inc. son los siguientes:

A. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.11 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

387. En virtud de que Murco Foods, Inc., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció un margen de discriminación de precios aplicable a esta empresa.

388. De acuerdo con la práctica administrativa la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, que corresponde a 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

389. Murco Foods, Inc., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

Packerland Packing Company, Inc.

390. De acuerdo con los puntos 195 y 196 de esta Resolución, los márgenes de discriminación de precios aplicables a Packerland Packing Company, Inc. son los siguientes:

A. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.11 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

391. En virtud de que Packerland Packing Company, Inc., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció un margen de discriminación de precios aplicable a esta empresa.

392. De acuerdo con la práctica administrativa la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, que corresponde a 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

393. Packerland Packing Company, Inc., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

Agri-West International, Inc.

394. De acuerdo con los puntos 195 y 196 de esta Resolución, los márgenes de discriminación de precios aplicables a Agri-West International, Inc. son los siguientes:

A. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.11 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

395. En virtud de que Agri-West International, Inc., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció un margen de discriminación de precios aplicable a esta empresa.

396. De acuerdo con la práctica administrativa la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, que corresponde a 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

397. Agri-West International, Inc., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

San Angelo Packing Company, Inc.

398. De acuerdo con los puntos 195 y 196 de esta Resolución, los márgenes de discriminación de precios aplicables a San Angelo Packing Company, Inc. son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

399. En virtud de que San Angelo Packing Company, Inc., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, así como los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció márgenes de discriminación de precios aplicables a esta empresa.

400. De acuerdo con la práctica administrativa la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación para cada grupo de producto, que en el caso de carne en canal corresponde a 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, y en el caso de los demás cortes sin deshuesar corresponde a 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

401. San Angelo Packing Company, Inc., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

Simplot Meat Products, LLC.

402. En virtud de que Simplot Meat Products, LLC., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció márgenes de discriminación de precios aplicables a esta empresa. Estos márgenes son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne en canal clasificadas por las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

C. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

403. Simplot Meat Products, LLC., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

Lone Star Beef Processors, LLC.

404. En virtud de que Lone Star Beef Processors, LLC., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y carne deshuesada que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció márgenes de discriminación de precios aplicables a esta empresa. Estos márgenes son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

B. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

C. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

405. Lone Star Beef Processors, LLC., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

CKE Restaurants, Inc.

406. De acuerdo con los puntos 195 y 196 de esta Resolución, los márgenes de discriminación de precios aplicables a CKE Restaurants, Inc., son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación: 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

407. En virtud de que CKE Restaurants, Inc., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, así como los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció márgenes de discriminación de precios aplicables a esta empresa.

408. De acuerdo con la práctica administrativa la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación para cada grupo de producto, que en el caso de carne en canal corresponde a 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal y en el caso de los demás cortes sin deshuesar corresponde a 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

409. CKE Restaurants, Inc., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

Ruprecht Company, Inc.

410. En virtud de que Ruprecht Company, Inc., no exportó durante el periodo investigado carne en canal que se clasifica en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría estableció márgenes de discriminación de precios aplicables a esta empresa.

411. De acuerdo con la práctica administrativa la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación que corresponde a 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

412. En los casos en los que Ruprecht Company, Inc., exporte los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación y carne deshuesada que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, que no corresponda a los tipos de producto que se señalan en el punto 188 de esta Resolución, con fundamento en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y

Comercio de 1994, la Secretaría estableció márgenes de discriminación de precios aplicables a esta empresa.

413. De acuerdo con la práctica administrativa, la Secretaría determinó aplicar el margen de discriminación de precios más alto encontrado en la presente investigación, que en el caso de los demás cortes sin deshuesar que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación corresponde a 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal y en el caso de carne deshuesada que se clasifican en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa del Impuesto General de Importación corresponde a 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

414. Ruprecht Company, Inc., puede solicitar a la Secretaría que se le determine un margen de discriminación de precios individual, para lo cual deberá aportar la información necesaria, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y siempre que demuestre que no está vinculada con alguno de los exportadores o productores del país exportador que están sujetos a cuotas compensatorias definitivas sobre el producto investigado.

Todos los demás exportadores

415. De conformidad con los artículos 6.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 54 de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría obtuvo el margen de discriminación de precios para todos los exportadores que no comparecieron en esta investigación, sobre los hechos de los que tuvo conocimiento. De acuerdo con su práctica administrativa, la Secretaría consideró como tales hechos el margen de discriminación de precios más alto por grupo de productos que se haya obtenido en el curso del procedimiento. Estos márgenes son los siguientes:

A. Para las importaciones de carne en canal clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal. Este margen de discriminación se calculó conforme a la información y metodología que se señala en el punto 416 de esta Resolución.

B. Para las importaciones de los demás cortes sin deshuesar clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 0.91 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal. Este margen de discriminación corresponde al calculado para la empresa Sun Land Beef Company, Inc.

C. Para las importaciones de carne deshuesada clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal. Este margen de discriminación se calculó conforme a la información y metodología que se señala en el punto 416 de esta Resolución.

416. La información utilizada para calcular este margen de discriminación de precios corresponde a la presentada por las solicitantes en su escrito de solicitud de investigación. Con el fin de no calcular dos márgenes de discriminación de precios a una misma transacción, en esta etapa del procedimiento, la Secretaría eliminó las transacciones de venta a los Estados Unidos Mexicanos de las empresas para las cuales determinó un margen de discriminación de precios específico, incluidas aquellas a las cuales se les aplicaron los márgenes de discriminación de precios resultantes de la muestra. En consecuencia, las transacciones utilizadas en el cálculo se refieren exclusivamente a empresas exportadoras que no comparecieron en el curso de la presente investigación.

417. De acuerdo con las cifras registradas por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América y las cifras reportadas por las empresas exportadoras comparecientes, el volumen correspondiente a las transacciones que quedaron incluidas en el cálculo representan, en el caso de carne en canal, el 72 por ciento del total de las exportaciones de los Estados Unidos de América a los Estados Unidos Mexicanos procedentes de empresas exportadoras no comparecientes y, en el caso de carne deshuesada, el 37 por ciento del total de las exportaciones de los Estados Unidos de América a los Estados Unidos Mexicanos procedentes de empresas exportadoras no comparecientes.

418. Con el fin de dar cumplimiento a lo dispuesto en el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría indagó para tratar de comparar los precios reportados en la publicación Urner Barry's Yellow Sheet proporcionada por los solicitantes; sin embargo, debido a la variedad y especificidad de los productos que abarca la presente investigación, no le fue posible encontrar fuentes independientes contra las cuales pudiera comparar la información proporcionada por los solicitantes. No obstante, en la misma

publicación señalada, existen referencias de precios del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, que es el organismo oficial que analiza las principales variables económicas de los mercados agropecuarios de los Estados Unidos de América, por lo que la Secretaría consideró que dichos precios eran confiables.

419. En lo relativo a la información utilizada para determinar el precio de exportación, en virtud de que se trata de transacciones reales y no de fuentes secundarias, la Secretaría considera que la comparación a la que se refiere el párrafo 7 del Anexo II del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 no es necesaria.

Análisis de daño, amenaza de daño y causalidad

420. Conforme a lo dispuesto en el artículo 59 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría realizó un análisis de los factores de daño a que se refieren los artículos 41 de la Ley de Comercio Exterior y 64 de su Reglamento, así como de algunos de los factores de amenaza de daño establecidos en los artículos 42 de dicha ley, 68 de su reglamento, 3.1, 3.2, 3.4, 3.5, 3.7 y 3.8 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Similitud de producto

421. De conformidad con los artículos 37 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y 2.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, esta Secretaría analizó si las mercancías de producción nacional son idénticas, es decir, iguales en todos sus aspectos al producto investigado, o en caso de que las mercancías de producción nacional no cumplieran con dicho requisito, si tienen características muy parecidas a las del producto investigado.

422. En esta etapa de la investigación la Secretaría observó que, tanto productores nacionales como el importador Gustavo Zendejas Morales, señalaron que los productos que se elaboran en los Estados Unidos Mexicanos son idénticos a los importados. Por otro lado, ninguna de las diferencias que fueron señaladas en los alegatos presentados en la etapa preliminar de esta investigación, fue considerada lo suficientemente importante como para llevar a esta Secretaría a determinar que los productos nacionales no son similares a los importados debido a lo siguiente:

A. Los miembros de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., adquieren canales elaboradas por los productores nacionales, con el fin de obtener, a partir de las mismas, cortes específicos en forma de pulpa y bistec, que expenden en las mismas tiendas y con la misma presentación que aquellos elaborados a partir de cortes sin deshuesar o deshuesados importados.

B. Asimismo, si bien de acuerdo con la clasificación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América los productos podrían no ser idénticos, al ser dicha normativa sólo de aplicación en los Estados Unidos de América y no en los Estados Unidos Mexicanos, ello no implica que de ahí se pueda concluir que los productos no son similares.

423. Por lo tanto, esta Secretaría consideró que los argumentos referentes a los diferentes sistemas de clasificación de la carne no son determinantes para concluir que los productos importados y de elaboración nacional no son similares.

424. Asimismo, en las visitas de verificación realizadas por esta Secretaría a diversos importadores, se observó que, en efecto, dichos importadores adquieren carne elaborada por productores nacionales con el fin de obtener, a partir de las mismas, cortes específicos en forma de pulpa y bistec, que expenden en los mismos establecimientos y con la misma presentación que aquellos elaborados a partir de cortes sin deshuesar o deshuesados importados o nacionales.

425. Los productores nacionales señalaron que las mercancías importadas a los Estados Unidos Mexicanos en sus distintas presentaciones deben ser considerados como mercancías similares y comercialmente intercambiables con los productos nacionales; indicaron que así lo demuestra el hecho de que ambos productos (nacional e importado) provienen del sacrificio de ganado; que en consecuencia sus propiedades organolépticas, químicas y físicas son similares; que el destino de ambos productos es la alimentación humana; que concurren a los mismos canales de comercialización, los cuales reaccionan a los precios.

426. Por su parte, diversos importadores y exportadores, en esta etapa de la investigación presentaron argumentos en contra de lo señalado por los productores nacionales.

427. Diversas empresas señalaron que aun cuando el producto nacional y el importado tienen un mismo fin, no pueden considerarse comercialmente intercambiables ya que existen diferencias en la forma en que se empacan las mercancías: **a.** la carne nacional se comercializa en canales o en el caso de carne deshuesada en "full set" de canal o cuarto de canal; mientras que la carne importada se empaqueta por tipo de corte y al alto vacío; **b.** el producto nacional no es empacado al alto vacío ni congelado;

mientras que la mercancía importada es procesada mediante envasado al alto vacío o empacado en atmósfera modificada; **c.** el producto nacional se entrega empacado en bolsa de polietileno, y el producto importado se empaca en nylon al alto vacío.

428. Al respecto, esta Secretaría consideró que la forma en que se empacan las mercancías nacionales e importadas no modifica las características sustanciales del producto y, por lo tanto, el producto nacional, aún sin ser idéntico, presenta características muy parecidas a las del producto investigado, por lo que se considera que ambos productos son similares.

429. Por otra parte, diversas empresas señalaron que la carne nacional no puede competir con la calidad de los productos importados por las siguientes razones: **a.** los productos importados presentan homogeneidad en las mercancías y tienen mayor rendimiento; **b.** el producto importado tiene un mayor contenido en proteínas y menor cantidad de grasa; **c.** los productos importados vienen seleccionados por grados de calidad, **d.** debido a que el ganado en Estados Unidos de América se alimenta con grano, el resultado es una carne con un sabor más suave y, **e.** el marmoleo y el tamaño de la carne importada es su principal diferencia respecto de la nacional.

430. Al respecto, en las visitas de verificación a las empresas importadoras, el personal de las empresas verificadas coincidió en señalar que la mercancía importada presenta color más oscuro y que tiene menor vida de anaquel que la mercancía nacional, asimismo, señalaron que el producto nacional fresco tiene una mejor presentación y un mejor sabor que el producto importado refrigerado o congelado.

431. Esta Secretaría consideró que la existencia de tales diferencias como homogeneidad, contenido proteínico y de grasa, métodos de selección, suavidad del producto, marmoleo y tamaño, existentes entre las mercancías nacionales y las importadas, no modifican el hecho de que el producto nacional, aun sin ser idéntico, presenta características muy parecidas a las del producto investigado, por lo que se considera que ambos productos son similares.

432. Por otra parte, diversas empresas señalaron que en las resoluciones de conexiones de tubería procedentes de la República Federativa de Brasil y de carriolas originarias de la República Popular China y de Taiwan, la Secretaría reconoció las diferencias de calidad y que se impusieron cuotas compensatorias con base en ello, por lo que solicitan que se utilicen los mismos criterios en la presente investigación.

433. En relación con lo mencionado en el párrafo anterior, esta Secretaría observó lo siguiente: **a.** que en el punto 111 de la resolución de conexiones de hierro maleable publicada en el **Diario Oficial de la Federación** del 4 de octubre de 1996 se indica lo siguiente: "la Secretaría determinó que, aun cuando pudieran existir diferencias de calidad entre el producto nacional y el importado, ambos tienen características, usos y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables por el público consumidor"; **b.** que en el punto 270 de la resolución de carriolas y andaderas publicada en el **Diario Oficial de la Federación** de fecha 8 de septiembre de 1997 se indica que se identificó la presencia de algunas diferencias de calidad en ciertos modelos de carriolas tipo "no sombrilla" de diversas marcas, sin embargo, en el punto 304 se determina que las carriolas importadas fueron similares a las fabricadas por el solicitante. Por lo tanto, esta Secretaría consideró que, en las resoluciones mencionadas por los importadores, no existe ninguna referencia que permita concluir que se impusieron cuotas compensatorias con base en diferencias de calidad.

434. En relación con el sistema de clasificación de la carne de res, diversas empresas señalaron que los productos importados están sujetos a una clasificación estricta mediante un sistema que mide rendimiento de los músculos, marmoleo o grasa intersticial, mientras que el producto nacional no es clasificado así, ya que no está sujeto a un sistema de clasificación oficial. Sin embargo, señalaron que algunas empresas solicitantes como Grupo VIZ, Carnes Valmo de Sonora, así como los productores de Veracruz y otros, tienen métodos de clasificación similares a los del Departamento de Agricultura de Estados Unidos de América (UDSA) y empiezan a promover sus productos con base en esas clasificaciones como un valor agregado.

435. Por su parte, diversas empresas indicaron que en los Estados Unidos Mexicanos no existe una normatividad para la clasificación de la carne de res y señalaron que la NOM-FF-78-1991 tiene adjudicado un año anterior a la promulgación de la Ley Federal de Metrología y Normalización por lo que no es obligatoria; además en las facturas de proveedores nacionales no se hace referencia a esta norma. En adición, administrativamente sería imposible imponer un mecanismo regulatorio ya que ello implicaría que la mayor parte de la carne nacional quedara clasificada en los niveles más bajos.

436. Al respecto, la Secretaría consideró que en concordancia con la Dirección General de Normas, la existencia de las normas NMX-FF-078-1991, NOM-009-ZOO-1994 y NOM-008-ZOO-1994, garantizan que los rastros Tipo Inspección Federal obtengan productos rigurosamente clasificados y de óptima calidad higiénico-sanitaria con reconocimiento internacional. Por ello, y a pesar de que los sistemas de clasificación y manejo sanitario de la carne pueden llegar a ser diferentes entre los Estados Unidos de

América y los Estados Unidos Mexicanos, éstos no generan productos de naturaleza distinta, por lo que las mercancías objeto de esta investigación y la producción nacional no pueden considerarse distintos con base en estas consideraciones.

437. Por otro lado, diversas empresas indicaron que en Estados Unidos de América se pueden solicitar especificaciones del producto muy exactas que se siguen consistentemente; además, señalaron que el producto americano viene con un excelente tratamiento, incluso pueden pedir el porcentaje de grasa que desean que tenga, en tanto que la pulpa nacional viene en piezas completas sin trabajar y sin buena presentación.

438. Al respecto, esta Secretaría consideró que elementos tales como la forma en que los productores de Estados Unidos de América ofrecen el producto investigado, forma parte del servicio que dichas empresas ofrecen a sus clientes, pero que de ninguna manera dicho servicio provoca un cambio en la naturaleza de las mercancías, por lo que no se puede considerar que los productos nacionales y los importados sean diferentes.

439. Asimismo, Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V., indicó que las importaciones las realizan a través del financiamiento que otorga el "Commodity Credit Corporation", mientras que el producto nacional lo tienen que pagar al contado y tomar el riesgo de descomposición.

440. Al respecto, esta Secretaría consideró que la forma en que se financia la adquisición del producto no implica un cambio en la naturaleza del mismo, por lo que no se puede considerar, con base en este elemento, que los productos importados sean distintos del producto nacional.

441. Por otro lado, diversas empresas solicitaron a esta Secretaría que se excluya de la investigación los productos tipo "Prime" y aquellos que se importan al amparo de la marca registrada "Certified Angus Beef" (CAB) cuyo administrador es la "American Angus Association", ya que ningún productor nacional ha alcanzado esta certificación. Asimismo, señalaron que los hoteles y restaurantes importan carne clasificada como "Prime" o "Choice", mientras que las tiendas de autoservicio importan carne tipo "Select". La Secretaría considera relevante la confirmación de los importadores y exportadores comparecientes, en el sentido de que las operaciones cárnicas hacia México se concentran mayoritariamente en productos tipo "Choice" y "Select".

442. Al respecto, esta Secretaría consideró que los importadores, los exportadores y los productores nacionales coincidieron en señalar, durante la audiencia pública celebrada los días 6, 7 y 8 de enero del 2000, que no existe producción nacional de carne tipo "Prime" ni tipo "Angus"; por lo anterior y en virtud de que en el expediente administrativo no existe información suficiente para determinar que existe producción nacional de dichos productos, esta autoridad determinó que los mismos no serían incluidos en la presente investigación. En consecuencia los productos tipo "Prime", en canales o cortes, podrán ser importados a los Estados Unidos Mexicanos sin pagar cuota compensatoria alguna, siempre y cuando se demuestre ante la autoridad aduanera, sin lugar a dudas, que los productos cumplen con dicha clasificación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América; asimismo, esta Secretaría determinó que los productos tipo "Angus" podrán ser importados a los Estados Unidos Mexicanos sin pagar cuota compensatoria alguna, siempre y cuando, en el momento de realizar la importación se presente ante la autoridad aduanera el "Certified Angus Beef" que ampare dichos productos.

443. Por otra parte, la empresa importadora Comercial Norteamericana, S.A. de C.V., señaló que por las fracciones investigadas ingresan otros productos además del investigado, específicamente la carne de ternera, la cual no es cubierta por la descripción del productor nacional solicitante. Los productos son: "Bob Veal" y "Special Fed Veal". Señalaron que en el "Urners Barry's Yellow Sheet" estos productos tienen un apartado especial y que también lo identifica por separado la guía de compradores de la National Association of Meat Purveyors, que entregaron los solicitantes. Asimismo, señalaron que este tipo de carne sólo lo producen en Estados Unidos de América las siguientes empresas: Berliner & Marx Inc. (USDA #00007), Swissland Packing Company (USDA #01851), Strauss Veal (USDA #02444) y Provimi Veal Corporation (USDA #08984 y USDA #08984 A).

444. Por otra parte, la Secretaría se allegó de información en la cual se describe a los distintos tipos de ternera producidas en los Estados Unidos de América. En dicha información se observó que el término "Bob Veal" se refiere a animales recién nacidos; asimismo, se observó que el término "Special Fed Veal" se refiere a animales criados durante 18 semanas con leche y que son mantenidos en confinamiento especial; finalmente, todos estos animales son inspeccionados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América en dos ocasiones antes de procesarse para verificar su estado de salud.

445. En relación con lo anterior, esta Secretaría determinó que dada la descripción del producto que presentaron los solicitantes de la presente investigación, en la que se señala que el producto investigado proviene de animales con al menos 450 Kg. al momento del sacrificio y que la carne de ternera proviene de animales con un peso menor, además de las características definidas en el punto anterior, este

producto no está incluido en la solicitud de investigación presentada por la industria nacional; por lo tanto, esta Secretaría determinó que la carne de ternera, tipos "Bob Veal" y "Special Fed Veal", en canales o cortes, podrán ser importadas a los Estados Unidos Mexicanos sin el pago de cuotas compensatorias, siempre y cuando se demuestre, sin lugar a dudas, ante la autoridad aduanera, que dichas mercancías cumplen con tales clasificaciones, que se declare en el pedimento de importación que el producto se refiere a ternera y que se demuestre que las mercancías provienen de las empresas mencionadas en los puntos anteriores.

446. La empresa Tecnologías Narciso, S.A. de C.V., señaló que los productos "kosher" no son objeto de la presente investigación. La empresa importa productos tipo "kosher" como un servicio a la comunidad judía radicada en los Estados Unidos Mexicanos. Indicaron las características de los productos "kosher": **a.** la crianza es distinta para el ganado, **b.** el proceso de degollamiento es en un solo acto por lo que está totalmente desangrada, **c.** se efectúa un procedimiento de remojo y se somete a una salmuera leve y corta y, **d.** se le somete a un control sanitario y zootécnico postmortem especial. Este producto tiene un trato particular en el National Association of Meat Purveyors, de la cual los solicitantes exhibieron una copia. Asimismo, señalaron que los solicitantes no producen este tipo de carne y, por tanto, las importaciones de esta empresa no pudieron ser la causa del daño alegado. Por otro lado, la empresa señaló que las únicas plantas que procesan carne "kosher" en los Estados Unidos de América son: Agriprocessors (USDA #4653), Alle Processing Corporation (USDA #788 y #1698) y Bessin Corporation (USDA #48).

447. En relación con lo anterior, esta Secretaría consideró que dada la descripción del producto que presentaron los solicitantes en la presente investigación y que la carne tipo "kosher" tiene una forma de elaboración radicalmente distinta a la del producto similar elaborado por la industria nacional, este producto no está incluido en la solicitud de investigación presentada por la industria nacional; por lo tanto, esta Secretaría determinó que la carne tipo "kosher", en canales o cortes, podrán ser importadas a los Estados Unidos Mexicanos sin el pago de cuotas compensatorias, siempre y cuando se demuestre, sin lugar a dudas, ante la autoridad aduanera que dichas mercancías cumplen con tales clasificaciones y que provienen de las empresas mencionadas en el párrafo anterior.

A. Canales y medias canales

448. En la resolución preliminar, esta Secretaría concluyó que importadores miembros de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., adquirieron carne de bovino de ambas fuentes, importaciones y proveedores nacionales y los utilizaron para la producción de pulpa y bistec, los que comercializaron en sus instalaciones indistintamente. Debido a lo anterior, esta Secretaría considera que aun cuando ambos productos pudieran no ser idénticos, sí son similares. Por lo tanto, esta Secretaría concluye definitivamente que la carne en canal elaborada por los productores nacionales es similar a las mercancías que ingresan por las fracciones 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

B. Carne en cortes

449. En la resolución preliminar, esta Secretaría observó que los importadores y exportadores hicieron referencia a la calidad del producto, su presentación, clasificación o vida útil de anaquel, lo que significa que la mercancía elaborada por los productores nacionales podría no ser idéntica a la de importación; sin embargo, por lo señalado en esta sección, ello no implica que no sea similar. Por lo tanto, esta Secretaría determinó definitivamente que la carne en cortes sin deshuesar y deshuesada elaborada por los productores nacionales es similar a las mercancías que ingresan al amparo de las fracciones 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

450. Diversas empresas señalaron que ni la carne en canal ni el ganado en pie pueden considerarse productos similares a la carne en cortes importada. Asimismo, indicaron que la Secretaría desconoce la realidad del sector ya que no reconoce la mala calidad de los productos nacionales: **a.** el producto nacional tiene inconsistencia en cortes, tamaño, calidad, peso, color y empaque; **b.** es empacado en cajas y envuelto en vitafilm, mientras que el importado es empacado al alto vacío; **c.** no existe una legislación que clasifique los productos por marmoleo y edad de los animales y, **d.** la carne importada viene empacada por tipo de cortes, en cajas al alto vacío, con menos grasa, color y textura de mayor calidad, elementos que no cumplen la producción nacional.

451. Al respecto, esta Secretaría consideró lo siguiente: en primer lugar, en ningún momento esta Secretaría ha pretendido considerar que el ganado en pie y la carne en canal es similar a la carne en cortes, por el contrario, atendiendo a los alegatos de importadores y exportadores, determinó considerar a cada uno de los grupos de productos mencionados como distintos entre sí, tal y como se concluye en el punto 589 de la resolución preliminar; en segundo lugar, tal y como se mencionó en párrafos anteriores, ninguna de las consideraciones hechas por los importadores y exportadores, mencionadas en el párrafo anterior, desvirtúa el hecho de que las mercancías de producción nacional tienen características muy

parecidas a las del producto investigado.

452. Con base en lo mencionado en esta sección de la resolución, la Secretaría determinó definitivamente que la carne en cortes el aborada por los productores nacionales es similar a la carne en cortes importada al amparo de las fracciones 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

C. Despojos comestibles o vísceras

453. En la resolución preliminar, la Secretaría estimó que no existen argumentos que le permitan considerar que existen diferencias sustantivas entre las vísceras producidas a partir del sacrificio en rastros Tipo Inspección Federal y las producidas a partir del sacrificio en rastros municipales o del sacrificio "in-situ", ni entre éstas y las mercancías importadas, por lo que determinó que las vísceras elaboradas por la totalidad de los productores nacionales son similares a las mercancías que ingresan al amparo de las fracciones 0206.21.01, 0206.22.01 y 0206.29.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

454. Los solicitantes mencionaron que un volumen importante de la producción de vísceras se comercializa en piezas completas, sin embargo, esto no quiere decir que no existan esfuerzos por ofrecer un producto con mayor valor agregado para que se facilite su manejo en los distintos mercados a los que se dirigen, entre ellos los autoservicios. Mencionaron que se trata de una diferencia accidental entre el producto importado y el de producción nacional, pero que de ninguna manera esto afecta la similitud del producto. Por lo que deben considerarse otros aspectos más relevantes como el de la intercambiabilidad comercial.

455. De acuerdo con las solicitantes, el principal elemento de la intercambiabilidad comercial radica en la concurrencia de los productos a un mismo mercado y que está determinada por factores diversos como las funciones y usos de los productos, sus propiedades físicas y químicas, el proceso de elaboración, los insumos utilizados y principalmente la sensibilidad de los productos sobre el precio.

456. Diversas empresas señalaron que los despojos de bovino nacionales tienen importantes diferencias en relación con los productos importados: **a.** se comercializa en conjunto, mientras que los de importación vienen en caja por producto específico; **b.** los productos importados tienen una vida útil de 3 a 6 meses, mientras que el producto nacional de 2 a 3 días; **c.** el producto importado es estabilizado, empacado y congelado, mientras que el producto nacional es vendido en fresco en el lugar de sacrificio; **d.** el producto nacional presenta inconsistencia en el lavado y preparado de las vísceras.

457. Al respecto, esta Secretaría determinó que los argumentos presentados por importadores y exportadores no desvirtúan el hecho de que los productos elaborados por la industria nacional tienen características muy parecidas a las del producto investigado y que, por lo tanto, los productos elaborados por la producción nacional son similares a los importados a través de las fracciones 0206.21.01, 0206.22.01 y 0206.29.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

Análisis del mercado internacional

458. De acuerdo con información proporcionada por los solicitantes, el comercio de cárnicos de bovino representa el 10 por ciento de la producción y el consumo mundial. Asimismo, las importaciones y en particular, las exportaciones, están muy concentradas lo que significa que los 5 exportadores más importantes representan el 75 por ciento y los 5 importadores mundiales más importantes el 77 por ciento de los flujos de comercio a nivel mundial.

459. Los solicitantes señalaron que el mercado de la carne bovina se caracteriza tradicionalmente por estar dividido en dos zonas: el libre de fiebre aftosa y el que no lo está. El mercado del pacífico tiene barreras técnicas como veda contra la carne proveniente de países que tienen fiebre aftosa, debido a que los países de esta zona mantienen una posición de riesgo cero. Esta zona incluye a algunos de los principales importadores de carne de bovino como el Norte de Asia y Norteamérica. Caracterizados además por ser mercados de alto poder adquisitivo y una creciente demanda de carne en los últimos años.

460. Los principales países exportadores de la zona del Pacífico son los Estados Unidos de América, Australia y Nueva Zelanda. La Unión Europea, segunda región exportadora del mundo, no puede acceder a este mercado dado que se presume que exporta carne subsidiada.

461. El comercio internacional de la carne bovina se redujo 5 por ciento situándose al cierre de 1997 en 4.7 millones de toneladas, tras la disminución registrada en 1996, cuando una alarma sanitaria deprimió la demanda. Por otra parte, las importaciones de Estados Unidos de América aumentaron en el mismo periodo, estimuladas por el aumento de los precios internos. Las compras de Japón repuntaron respecto al nivel deprimido de 1996, mientras que las entregas a los países de la CEI aumentaron para compensar la caída de su producción. En América Latina y el Caribe, una fuerte demanda interna impulsó

las importaciones, especialmente en la República Federativa de Brasil, la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos. El aumento del comercio mundial se vio sostenido por el incremento de las exportaciones de Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Uruguay. En cambio las ventas de la República de Argentina y la República Federativa de Brasil disminuyeron en consonancia con la producción.

462. Los solicitantes señalaron que, de acuerdo con la publicación "PROCAR 97: La carne y los productos cárnicos, perspectivas para 1998", el crecimiento del comercio provendrá principalmente de un aumento de las exportaciones de América del Norte, América Latina, El Caribe y Oceanía. Tanto Canadá como los Estados Unidos de América confían en un aumento considerable de sus exportaciones, favorecidos por los amplios suministros internos.

463. Los solicitantes señalaron que se estima que las exportaciones de carne en canal estadounidense superarán el millón de toneladas en 1999, y que en 1998 registren un récord de 985,000 toneladas. Mencionaron que las exportaciones estadounidenses dirigidas a mercados como el de la Federación Rusa y la República Popular China se han reducido como consecuencia de la crisis económica, lo que trae como consecuencia que el mercado mexicano de carne de bovino se convierta en la válvula de escape del exceso de inventario y de la reorientación de sus exportaciones, incrementándose con ello el ya significativo crecimiento que muestran sus exportaciones de cárnicos de bovino en el mercado mexicano. Señalaron que aunque esta situación parece eventual o temporal, se genera una quiebra definitiva de empresas mexicanas y aunque el mercado asiático se recupere, el posicionamiento del producto importado hace imposible la reactivación de las empresas que cerraron. Argumentaron que esta situación se acentúa al considerar el hecho de que la Unión Europea mantiene restricciones comerciales a la carne originaria de países que utilizan hormonas de crecimiento en la producción ganadera, bajo esta situación, argumentan, al considerar el crecimiento constante de las exportaciones de Estados Unidos de América a los Estados Unidos Mexicanos y la reorientación de sus exportaciones al tenerlo como mercado viable se acentúan aún más los efectos negativos.

464. Por otra parte, los productores nacionales señalaron que agravando el problema de los excedentes de carne existentes en la industria de Estados Unidos de América, se encuentra el hecho de que el 80 por ciento de la industria cárnica de Estados Unidos de América se encuentra concentrada en cuatro grandes productores, participación de mercado que claramente les permite determinar los precios con base en una estructura oligopólica.

Análisis del mercado nacional.

465. De conformidad con los artículos 40 y 50 de la Ley de Comercio Exterior, 60 y 62 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, y 4.1 y 5.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría procedió a analizar la definición de la rama de producción nacional relevante y el grado de apoyo a la solicitud de investigación.

A. Producción nacional

466. En la etapa preliminar, esta Secretaría decidió realizar el análisis de daño o amenaza de daño, según sea el caso, considerando a la producción de carne en canal, a la producción de carne en cortes sin deshuesar, a la producción de carne en cortes deshuesados, a la producción de lenguas, a la producción de hígados y a la producción de los demás despojos comestibles de bovino como ramas de la producción nacional diferentes y no considerar a todo el conjunto como una sola rama de la producción en forma integrada. Por lo tanto, esta Secretaría decidió examinar los argumentos y pruebas proporcionados para cada una de las ramas de la producción nacional mencionadas por separado; sin embargo, dado que existen empresas nacionales que elaboran más de una de las mercancías investigadas, la Secretaría decidió que en cada caso sólo se tomarían en cuenta los indicadores económicos de la mercancía específica para el análisis de daño de la rama de que se trate, sin incluir el análisis de los efectos en otras mercancías.

467. En esta etapa de la investigación, los solicitantes señalaron que la Secretaría debería tomar en cuenta que los procesos de producción de la carne están estrechamente vinculados en sus diferentes etapas, constituyendo una cadena productiva, por lo que la Secretaría debería reconocer la estrecha vinculación que existe entre la producción y las diversas etapas del proceso productivo. Argumentaron, por ejemplo, que si la producción de carne en cortes no estuviera vinculada con la de carne en canal, no habría razón para que la presencia de importaciones desleales de carne en cortes obligue a los productores nacionales a ofrecer carne en canal. Así pues, indicaron que las importaciones desleales de carne deshuesada tiene un efecto en cadena que se transmite de la producción nacional de carne en cortes a los demás eslabones de la producción de carne de bovino, así, en el momento en que las importaciones desleales se posicionan en el mercado se observa una depresión en la demanda de las

empacadoras por carne en canal, ya que, en muchos casos, deciden dejar de cortar, es ta situación lleva a que los demás agentes dejen de sacrificar, de engordar y de criar ganado; así pues, el efecto se transmite tanto a las empresas integradas como al sector ganadero y al resto de la industria de la carne de bovino. Con base en el anterior razonamiento, las solicitantes concluyen que esta condición debe ser reconocida por la autoridad en sus determinaciones de daño y en la imposición de cuotas compensatorias.

468. En relación con lo anterior, la Secretaría determinó que de acuerdo con el párrafo segundo del artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior y 3.5 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, durante la investigación administrativa se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios; así pues, la situación descrita por los solicitantes en el párrafo anterior indica una relación indirecta entre las importaciones de un bien y su efecto sobre otro bien no similar. Por lo tanto, esta Secretaría determinó no tomar en cuenta en su análisis lo señalado por los solicitantes.

469. Por otro lado, mientras la empresa importadora Abastecedora de Carnes Los Corrales, S.A. de C.V., afirmó que la producción de carne de bovino es un proceso continuo y secuencial, la empresa importadora Susazón, S.A. de C.V. señaló que está en desacuerdo en que se considere a la producción de bovino como un proceso continuo y secuencial.

470. Al respecto, vale la pena aclarar que, como se indica en el punto 246 de la resolución preliminar de este procedimiento administrativo, la Secretaría determinó considerar a cada una de las actividades productivas involucradas como diferentes y no considerar a todo el conjunto como una sola rama de la producción en forma integrada.

471. Asimismo, otras empresas importadoras y exportadoras indicaron que están de acuerdo con la autoridad en que no se debe considerar a las distintas etapas de producción de carne de bovino como una sola cadena continua y secuencial, sin embargo, solicitaron que la Secretaría evalúe el efecto que la restricción de animales finalizados para ser sacrificados tuvo sobre la producción nacional de carne en canal, es decir, la falta de materia prima. Señalaron que esta restricción de sacrificios tuvo un efecto sobre la producción de carne en canal y despojos comestibles; además, indicaron que la Secretaría omitió el hecho de que dicha restricción obliga a realizar importaciones. Con el fin de demostrar su alegato, presentaron un modelo (modelo de Tintner), con el que intentaron demostrar que la oferta de carne en los Estados Unidos Mexicanos ha resultado inelástica al estímulo de la expansión de la demanda efectiva y, en consecuencia, cualquier cambio de ésta implicaría un aumento de precios. De lo anterior, estas empresas deducen que falta capacidad a la producción mexicana de carne en canal y vísceras para satisfacer la demanda nacional, y que las importaciones han venido a suplir tal deficiencia; por lo tanto, concluyen, dichas importaciones no sólo no son perjudiciales, sino que son necesarias para asegurar el abasto.

472. En relación con lo mencionado en el párrafo anterior, la Secretaría observó que el modelo de Tintner, tal como es utilizado en la bibliografía proporcionada por los importadores y exportadores, y también en el ejercicio que estos reproducen en sus alegatos, hace una abstracción de las diferentes etapas de producción que lleva del ganado en pie a la carne que adquiere directamente el consumidor, ya que se utiliza como variables explicativas el precio promedio del kilogramo de carne y el consumo per capita de carne en el país, es decir, observa cambios en la demanda de carne en cortes y de ahí los extrapola hasta la oferta de ganado en pie, que es la variable explicada. Por lo tanto, la Secretaría consideró que, a pesar de lo mencionado por dichas empresas, este modelo engloba a todo el conjunto de actividades, desde la cría de ganado hasta la producción de cortes, como un solo proceso continuo y secuencial, y que, por lo tanto, sólo es una forma sofisticada de enmascarar el argumento, por lo que determinó que no sería tomado en cuenta.

a. Definición de la rama productora de carne en canal

473. Esta Secretaría determinó preliminarmente que el total de la producción nacional de carne en canal fue realizado en rastros municipales, los rastros Tipo Inspección Federal y el sacrificio "in-situ". Ahora bien, puesto que en la solicitud participaron todos los poseedores de la carne en canal que se obtiene de rastros municipales y en la producción "in-situ" y diversos rastros Tipo Inspección Federal solicitantes, esta Secretaría llevó a cabo el cálculo correspondiente y determinó preliminarmente que los solicitantes representaron el 90.1 por ciento de la producción nacional durante 1997, por lo que se determinó que los solicitantes son representativos de la rama de la producción nacional de carne en canal.

474. En esta etapa de la investigación, diversas empresas señalaron que los solicitantes carecen de la representatividad requerida por los artículos 40 y 50 de la Ley de Comercio Exterior y 60 de su Reglamento. En relación con la carne en canal y vísceras, indicaron que la producción mexicana debe estar representada por los rastros donde se sacrifica el ganado y no, como lo alegan las solicitantes, por los poseedores del ganado en pie. Asimismo, señalaron que la determinación de no considerar a los

maquiladores como productores nacionales, contraviene el principio de igualdad jurídica que debe regir a todo procedimiento materialmente judicial, al dar un trato diferente a situaciones iguales, ya que en un caso anterior, el referente a dioctil ftalato, la autoridad sí consideró a los maquiladores como productores nacionales, por lo tanto, consideran que se deben incluir a los rastros municipales y al sacrificio "in-situ" como parte de la producción nacional; así los rastros Tipo Inspección Federal sólo representarían el 19.06 por ciento. Sin embargo, señalaron que aun cuando no se tome en cuenta el alegato anterior, la Secretaría debería tomar en cuenta que no existen pruebas sobre las ventas, producción, o cualquier otro indicador relevante de la industria productora de carne en canal y que sólo existe la información presentada por los rastros Tipo Inspección Federal, es decir, no existe evidencia de que los ganaderos miembros de la Confederación Nacional Ganadera y la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino, A.C., son efectivamente "los poseedores de la carne en canal que se obtiene de rastros municipales y en la producción "in-situ"; asimismo, indicaron que en la tesis de Gerardo Salas Magaña, se menciona que existen ocho canales típicos de comercialización de ganado en pie y que, en cinco de ellos, los introductores de ganado juegan un papel preponderante en la adquisición de ganado en pie, sacrificio y comercialización de carne en canal y vísceras, es decir, son los introductores los poseedores del ganado en pie y no los ganaderos como argumentan los solicitantes, por lo tanto, para efectos de la determinación definitiva de quiénes son los agentes que poseen el ganado en pie al momento de llevarlo a sacrificar y, en consecuencia, quiénes son los agentes que efectivamente toman la decisión de sacrificar el ganado y producir carne en canal, estas empresas solicitaron que la Secretaría revise con todo detalle el papel que juegan los introductores de ganado en este proceso, pues su participación es mucho más compleja y directa que un simple intermediarismo, como originalmente lo manifestaron los solicitantes. Además, indicaron que en la solicitud de inicio se puede observar que la intención de la Confederación Nacional Ganadera fue excluir de la presente investigación a los introductores, es decir, que tales agentes no estaban apoyando la presente investigación o de lo contrario así lo hubieran manifestado y señalaron que: **a.** no existe constancia alguna que demuestre que los introductores efectivamente son miembros de la Confederación Nacional Ganadera; **b.** tampoco existe evidencia que permita a la Secretaría conocer la proporción de los introductores que están afiliados a la Confederación Nacional Ganadera, por ser ganaderos; **c.** la coalición de exportadores ha aportado evidencia de que al menos en cinco canales de comercialización participan los introductores de ganado; **d.** en relación con la afirmación de parte de los solicitantes de que los introductores representan una parte insignificante de la producción de carne en canal, esta Secretaría no puede perder de vista que tal afirmación carece de todo soporte probatorio debidamente documentado en el expediente; **e.** puesto que no existe información que permita determinar el porcentaje con el que cada agente participa en la producción nacional, no se puede considerar que los solicitantes hayan satisfecho el requisito que demuestre su representatividad.

475. Por su parte, los solicitantes ratificaron que son representativos del 100 por ciento de la producción de canales obtenidas del sacrificio de ganado nacional durante el periodo investigado por las siguientes razones: **a.** la producción nacional de canales se compone de la producción obtenida en rastros Tipo Inspección Federal y rastros municipales, donde los propietarios de las canales obtenidas son los solicitantes; **b.** la integración de los ganaderos ha hecho que éstos sean los propietarios de los rastros Tipo Inspección Federal, en otros casos, los municipios han concesionado a las organizaciones de ganaderos el uso de los rastros municipales, por lo que éstos permanecen como dueños de las canales obtenidas en dichos establecimientos; **c.** los ganaderos y engordadores no integrados sólo concurren a los rastros municipales y rastros Tipo Inspección Federal a recibir el servicio de sacrificio del ganado, regresándoles estos rastros los productos resultantes; **d.** existen tres tipos de introductores: 1. introductores-ganaderos, 2. introductores-engordadores y 3. introductores independientes, el conjunto de los dos primeros tipos de introductor contabilizan la mayoría del volumen de producción atribuido al total de los introductores; **e.** los introductores independientes sólo manejan el producto para efectos de sacrificio y distribución ya que no son propietarios del ganado ni de las canales que manejan, mismas que continúan siendo propiedad del ganadero, ya que este último recibe el pago por la canal hasta que el introductor recibe el pago del tablero, por lo que es el ganadero quien carga con el riesgo de pérdida de la mercancía y de la falta de pago; para probar su aseveración los solicitantes presentaron listas de introductores que forman parte de la Confederación Nacional Ganadera, mismas que se encuentran integradas al expediente administrativo.

476. En relación con los párrafos anteriores, la Secretaría observó lo siguiente: en primer lugar, en lo referente al caso de dioctil ftalato, mencionado por importadores y exportadores, es necesario aclarar que en dicha resolución se indica que el sobreseimiento del procedimiento no afecta a Grupo Primex, como acertadamente indican importadores y exportadores, sin embargo, el reconocimiento de dicha empresa como productor nacional no proviene del hecho de tener un contrato de maquila con Celanese Mexicana, S.A. de C.V., sino del hecho de que dicha empresa ya producía la mercancía investigada al menos desde 1991, tal y como se menciona en el punto 31 de la misma resolución. Asimismo, debido a lo atomizado de la industria productora de la carne en canal, como se menciona en el punto 258 de la resolución preliminar del presente procedimiento administrativo, la Secretaría tomó como información sobre producción nacional la proveniente del documento denominado "Situación actual y perspectiva de la

producción de carne de bovino en México”, el cual fue elaborado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y que, por lo tanto, es información oficial y la mejor disponible. Por otro lado, la Secretaría tomó en consideración que los productores nacionales presentaron información que demuestra que los introductores de ganado forman parte de la Confederación Nacional Ganadera y que, por lo tanto, los solicitantes representan a todos los poseedores de la carne en canal que se obtiene de rastros municipales y en la producción “in-situ”. Finalmente, la Secretaría decidió eliminar de sus cálculos la información de Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., ya que en la visita de verificación realizada a dicha empresa, no se pudo constatar que la información presentada por la misma proviniera de sus registros contables; asimismo, en esta etapa de la investigación se adhirieron a la solicitud de investigación diversas empresas, cuya información fue incluida en los cálculos de la Secretaría; visto lo anterior, la Secretaría calculó que durante el periodo investigado los solicitantes de carne en canal participaron con el 90.9 por ciento de la producción de esta mercancía, por lo que fueron representativos de la producción nacional de carne en canal durante el periodo investigado.

b. Definición de la rama productora de carne en cortes sin deshuesar fresca, refrigerada o congelada

477. Esta Secretaría determinó preliminarmente que al realizar el cálculo de la representatividad de la rama de la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar y deshuesados no se tomarían en cuenta a las tablajerías, supermercados y empacadoras, por lo que se determinó que los solicitantes representaron el 48.6 por ciento de la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar y que, por lo tanto, son representativos de la rama de la producción nacional de dicha mercancía.

478. En esta etapa de la investigación los solicitantes ratificaron su dicho en el sentido de que son representativos del 49.32 por ciento de la producción de carne en cortes; asimismo, señalaron que en las empresas incluidas en las estadísticas de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática no se consideran a las empresas que clasifican como “comercializadoras” ya que éstas tienen como proveedores a empresas mayoristas, y sus clientes son directamente el público consumidor.

479. Por otra parte, diversas empresas importadoras y exportadoras señalaron que la conclusión de la Secretaría en el sentido de no considerar a las tablajerías como parte de la producción nacional carece de sustento y se basa en alegatos y no en pruebas, ya que en el mercado nacional existen muchas empresas que se encargan de adquirir canales y medias canales y procesarlas, con el fin de vender cortes primarios y no sólo cortes específicos. Además, indicaron que la metodología del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática presenta un grave error al registrar las actividades industriales y comerciales, ya que a las empacadoras se les registra como empresas comerciales y no como productoras, por lo tanto, solicitaron que se desechara dicha información y que en su lugar se utilizara la metodología propuesta por la coalición, que se basa en la conversión de cabezas de ganado a carne en cortes. Asimismo, señalaron que las canales y medias canales no cuentan con un mercado independiente, ya que no llegan al público consumidor, sino que previamente deben ser transformadas en cortes primarios y, posteriormente, en cortes específicos para su distribución. Además, indicaron que en caso de que la posición de la autoridad se mantenga, deberá confirmar que los cortes específicos están excluidos de la cuota compensatoria.

480. Diversas empresas señalaron que la cobertura de las cuotas compensatorias provisionales en función de productos investigados, implicaría que las importaciones de cortes específicos deberían quedar excluidas del pago de cuotas compensatorias.

481. Por su parte, los solicitantes señalaron que dicha argumentación sólo pretende asegurar que quede abierta una ventana de acceso libre de arancel por la que pueda ingresar a los Estados Unidos Mexicanos carne a precios dumping, por lo que es improcedente dicha exclusión.

482. La empresa importadora Distribuidora Comersa, S.A. de C.V., señaló en sus argumentos que tomar en cuenta la información de la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural por encima de la proveniente del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática sería un grave error.

483. En relación con lo anterior, al contrario de lo mencionado por importadores y exportadores, la Secretaría considera que sí existen mercados independientes para cada uno de los productos investigados, ya que existe la concurrencia de compradores y vendedores así como la formación de un precio específico para cada una de dichas mercancías; asimismo, esta Secretaría consideró que el hecho de que dichos productos sean o no vendidos al público consumidor no es un criterio válido para señalar que existe o no un mercado, ya que de seguirse tal criterio se llegaría al absurdo de considerar que no existen mercados para materias primas ni para bienes intermedios y que los únicos mercados válidos son los de bienes finales. Por otra parte, la Secretaría consideró que de hecho existen empresas que transforman la mercancía intermedia, en este caso canales de bovino, hasta convertirla en una mercancía que sí se puede vender al consumidor final, esto implica que todas las transformaciones intermedias no concurren al mercado específico de dichos bienes y, por lo tanto, no compitieron directamente ni con

las importaciones investigadas ni con el producto nacional y, en consecuencia, no pudieron tener ningún efecto sobre dichas mercancías.

484. Por otro lado, durante la audiencia pública celebrada los días 6, 7 y 8 de enero, los representantes de diversas empresas importadoras y exportadoras reconocieron que la única información oficial disponible relativa a la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar y deshuesados es la proveniente de la encuesta mensual de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Por lo tanto, la Secretaría consideró que la información oficial procedente de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática es la mejor información disponible y que sus cálculos se basarían en dicha información y no en las estimaciones presentadas por importadores y exportadores.

485. Visto lo anterior, la Secretaría calculó la participación de los productores nacionales de carne en cortes sin deshuesar. Es necesario aclarar que en esta etapa de la investigación se eliminó la información proporcionada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., ya que durante la visita de verificación realizada a dicha empresa no se pudo comprobar que su información proviniera de sus estados contables. Así pues, en esta etapa de la investigación la Secretaría calculó que los solicitantes participaron con el 43.6 por ciento de la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar. Por lo que la Secretaría determinó definitivamente que las solicitantes fueron representativas de la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar durante el periodo investigado.

c. Definición de la rama productora de carne en cortes deshuesados frescos, refrigerados o congelados

486. Como se mencionó en el apartado anterior, y con base en las cifras de la encuesta industrial de Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, esta Secretaría determinó preliminarmente que los solicitantes representaron el 44.2 por ciento de la producción nacional de carne en cortes deshuesados y que, por lo tanto, son representativos de la rama de la producción nacional de dicha mercancía. Sin embargo, en esta etapa de la investigación, como ya se mencionó en el apartado anterior, la Secretaría determinó eliminar de sus cálculos la información proporcionada por Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., por lo que la participación de los solicitantes fue de 39.6 por ciento en el total de la producción nacional durante el periodo investigado. Debido a lo anterior, la Secretaría determinó definitivamente que los solicitantes fueron representativos de la producción nacional de carne en cortes deshuesados durante el periodo investigado.

d. Definición de la rama productora de lenguas, hígados y otros despojos comestibles congelados.

487. En la etapa preliminar, la Secretaría calculó que la producción nacional total proveniente de rastros Tipo Inspección Federal en el periodo investigado de estos productos fue de 761 toneladas de lenguas, 3,044 toneladas de hígados y 10,769 toneladas de otros despojos comestibles, por lo que, para cada uno de los productos mencionados, los rastros Tipo Inspección Federal representaron el 58 por ciento de la producción nacional realizada durante el periodo investigado.

488. Por otra parte, esta Secretaría observó que los solicitantes participaron con el 89.4 por ciento de la producción de estas mercancías en el periodo de junio a diciembre de 1996, y con el 90.2 por ciento de la producción de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles de bovino en el periodo investigado, por

lo que se consideró preliminarmente que los solicitantes fueron representativos de la producción nacional de lenguas, hígados y otros despojos comestibles de bovino.

489. Sin embargo, por las razones ya mencionadas en otros puntos, la Secretaría decidió eliminar de sus cálculos la información de Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V.; asimismo, en esta etapa de la investigación se adhirieron a la solicitud otras empresas nacionales, las cuales fueron consideradas en los cálculos de la Secretaría. Así, en esta etapa de la investigación la Secretaría calculó que los solicitantes participaron con 90.2 por ciento de la producción nacional de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles de bovino durante el periodo investigado, por lo que determinó que fueron representativos de la producción nacional de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles de bovino.

B. Consumidores nacionales

490. Las solicitantes señalaron que las empresas que han sido sus clientes tradicionales son: Abastecedora de Carnes del Norte, S.A. de C.V.; Aurrerá, S.A. de C.V.; Comercializadora de Alimentos VIC, Central de Carnes de Reynosa, Centro de Carnes de San Francisco, Cargill Foods, S.A. de C.V., Carnes del Norte de México, Comercial Norteamericana, S.A. de C.V., Empacadora Ganadera de Chihuahua, Empacadora Treviño, Empacadora Vigar Carnes, Gigante, S.A. de C.V., Harvest Meat, Heartland Meat de México, Mares Delgado Antonieta, Operadora de Tiendas Jib, Price Club de México, Plaza Coloso, S.A. de C.V., Promotora de Mercados del Norte, S.A. de C.V., Refrigeración San Juan, Trosi de Carnes, S.A. de C.V., Tiendas de Descuento Sultana, S.A. de C.V., De la Torre Cárdenas Juan M.

491. En la respuesta al requerimiento de información solicitado por esta Secretaría, productores nacionales como la Unión Ganadera Regional de Tamaulipas, mencionaron que una tienda de autoservicio disminuyó sus compras de canales en un 92.8 por ciento durante el periodo de investigación y que la caída en compras de los clientes tradicionales representó el 90 por ciento en total.

492. Por su parte, Ganadería Integral SK, S.A. de C.V. agregó que las ventas a tiendas de autoservicio se redujeron al representar el 38 por ciento en 1995 y participar con el 11.5 por ciento de las ventas totales en 1997. Mencionaron que el porcentaje restante se destinó a tianguis y tablajerías. Asimismo, y de acuerdo con los destinos de sus ventas, Carnes Bif, S.A. de C.V., mencionó que principalmente vende al nivel de sus tiendas, al mayoreo en la bodega y a escala institucional, observando en todos los casos reducciones en sus ventas a estos destinos. Por su parte, Frigorífico y Empacadora de Tabasco, S.A. de C.V., señaló que las ventas de la unión tienen como destino en su mayor parte a introductores de carne quienes participaron en 1997 hasta con el 61 por ciento de las ventas, mientras que las tiendas de autoservicio participaron con el 23 por ciento del total. Añadieron que la participación de las tiendas de autoservicio ha venido disminuyendo en sus ventas totales.

493. Por otra parte, Frigorífico y Rastro del Sureste de Veracruz, S.A. de C.V., argumentó que las ventas tuvieron como destino en su mayor parte los introductores de carne quienes en 1997, participaron con el 77 por ciento de las ventas totales, y señalaron que, aunque la participación de las ventas a tiendas de autoservicio en 1996 fue del 27 por ciento, ésta disminuyó en 1997.

Mencionaron que en el caso de las vísceras, las ventas de la empresa en su totalidad se destinan a los introductores de carne. Añadieron que clientes tradicionales han disminuido sus compras de productos cárnicos y que específicamente para el caso de la carne deshuesada uno de sus principales clientes dejó de comprar y en el caso de la carne en canal, el porcentaje de compras de sus clientes también disminuyó de 1995 a 1997. Además, mencionaron que las ventas de vísceras tienen como principal destino los introductores de carne, sin embargo, cabe mencionar que su participación con relación a las ventas totales es cada vez menor. Por otra parte, señaló que el daño que han ocasionado las importaciones desleales de productos cárnicos a la empresa se observa en una significativa disminución de las compras que realizan sus clientes tradicionales, que además son los que tienen mayor participación en el total de sus ventas.

C. Canales de distribución y abasto

a. Generalidades

494. Los solicitantes señalaron que en los Estados Unidos Mexicanos se identifican claramente dos variantes de la cadena de producción-comercialización: la integrada a los rastros Tipo Inspección Federal y la tradicional, en la que participan los rastros municipales o particulares y una cantidad variable de agentes intermediarios.

495. Al respecto, el documento publicado por la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, "Situación actual y perspectiva de la producción de carne de bovino en los Estados Unidos Mexicanos", menciona que los niveles de tecnología de la región centro-norte del país, y por lo tanto su eficiencia productiva, son comparables con los de la región del medio oeste de Estados Unidos de América. Asimismo, reconoce la integración vertical de los productores de ganado e incluso menciona que la cadena de producción en los Estados Unidos Mexicanos se encuentra integrada al 32 por ciento, con lo cual se señala que aunque no está plenamente integrada, las tendencias de la producción y comercialización de la carne de bovino en los Estados Unidos Mexicanos se dirigen hacia una menor fragmentación.

b. Canales de distribución y abasto de carne en canal

496. Los solicitantes mencionaron que la carne en canal es adquirida o es propiedad de quienes despiezan la carne para su venta posterior y adquirida por los mayoristas y autoservicios que se encargan del despiece y presentación de la carne en charolas. Otra importante proporción de la producción de la carne en canal es adquirida por los tablajeros, quienes expenden el producto en tianguis, carnicerías, mercados públicos y sobre ruedas, ya sea en el medio rural o en las ciudades.

c. Canales de distribución y abasto de carne en cortes

497. En la resolución preliminar de este procedimiento, la Secretaría no tomó en consideración alegatos que no fueron demostrados, entre otros, aquellos que van en el sentido de que no se produce carne en cortes o que la venta de ellos está condicionada a la adquisición de otras partes de la canal. Sin embargo, esta situación no implica que se hayan desarrollado mercados de la carne distintos o que el mercado se encuentre segmentado, de hecho, las importaciones de carne en canal y carne en cortes atienden a los mismos clientes y utilizan los mismos canales de distribución que la producción nacional.

498. En esta etapa del procedimiento, diversas empresas importadoras y exportadoras señalaron que el mercado de la carne se encuentra segmentado de la siguiente manera: la carne en cortes es consumida fundamentalmente por hoteles, restaurantes y supermercados, los cuales están dispuestos a

pagar más por un producto de más alta calidad, mientras que el producto nacional se dirige a los mercados públicos y las carnicerías; de acuerdo con estas empresas dicha segmentación se debe a que el primer segmento demanda volúmenes importantes de ciertas partes específicas de la res y no cuenta con instalaciones de tablaería para realizar el deshuese, para demostrar su alegato presentaron cartas de cadenas de hoteles y restaurantes que señalan la existencia de un mercado segmentado.

499. Al respecto, la Secretaría tomó en consideración que durante las visitas de verificación a empresas importadoras se observó que las empresas verificadas adquieren tanto producto nacional como importado y que después de transformarlo, así como en el momento de comercializarlo no los distinguen de ninguna forma; asimismo, al revisar los listados de proveedores de los diversos importadores, la Secretaría observó que la mayor parte de éstas se abastece tanto de exportadores estadounidenses como de proveedores nacionales, lo que indica que en la práctica no existe tal diferenciación que mencionan tanto importadores como exportadores; por lo tanto, esta Secretaría determinó no tomar en cuenta los alegatos al respecto.

d. Canales de distribución y abasto de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles

500. En la resolución preliminar, esta Secretaría concluyó que las importaciones de lenguas, de hígados y de los demás despojos comestibles procedentes de Estados Unidos de América realizadas por la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C., utilizan canales de distribución diferentes a los utilizados por la producción nacional de estas mercancías, es decir, se comercializan a través de tiendas de autoservicio o departamentales, los cuales en general, no adquieren el producto nacional, por lo que la Secretaría determinó que dichas importaciones no compitieron con la producción nacional de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles.

501. En esta etapa de la investigación, los solicitantes mencionaron que un volumen importante de la producción de vísceras se comercializa en piezas completas, sin embargo, esto no quiere decir que no existan esfuerzos por ofrecer un producto con mayor valor agregado para que se facilite su manejo en los distintos mercados a los que se dirigen, entre ellos los autoservicios; mencionaron que se trata de una diferencia accidental entre el producto importado y el de producción nacional pero que de ninguna manera esto afecta la similitud del producto, por lo que deben considerarse otros aspectos más relevantes como el de la intercambiabilidad comercial.

502. Por otra parte, diversas empresas importadoras señalaron que las importaciones de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles deberían quedar excluidas de la investigación, ya que las importaciones no acuden a los mismos mercados que los productores nacionales.

503. Al respecto, la Secretaría observó en el análisis de la información proporcionada por las distintas empresas solicitantes que participan en este procedimiento administrativo que, con excepción de una, todas las demás ofrecieron el producto en forma de paquetes en los que se incluyeron diversas vísceras además de las investigadas; asimismo, durante las visitas de verificación realizadas a diversas empresas solicitantes, la Secretaría comprobó que todas ellas realizaron la venta de la mercancía en paquetes y no por separado; por otra parte, también en dichas verificaciones se observó que las empresas no cuentan con instalaciones para la industrialización de vísceras y, como explicó el personal de una de dichas empresas, en realidad venden las mercancías a los viscereros. Visto lo anterior, la Secretaría determinó que, si bien las mercancías nacionales e importadas son similares entre sí, durante el periodo investigado las mercancías investigadas no abastecieron a los mismos mercados que las mercancías elaboradas por los productores nacionales, por lo que no compitieron entre sí y, por lo tanto, no pudieron afectar directamente a la industria nacional productora de dichas mercancías. Con base en lo anterior, la Secretaría determinó que las importaciones de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles de bovino procedentes de los Estados Unidos de América no pudieron causar daño a la producción nacional de estas mercancías.

Abasto de la franja fronteriza

504. Esta Secretaría consideró en la resolución preliminar que el argumento de desabasto en la franja fronteriza producto de la imposición de cuotas compensatorias carece de sustento, puesto que la imposición de una cuota compensatoria no tiene por objeto desplazar a los productos importados, sino restablecer las condiciones equitativas de competencia.

505. En esta etapa de la investigación, los solicitantes manifestaron que la industria nacional cuenta con infraestructura suficiente para abastecer las necesidades de productos cárnicos en la región y franja fronteriza norte de los Estados Unidos Mexicanos, para demostrar su aseveración presentaron listas de distribuidores de carne que operan en la franja fronteriza; además, señalaron que ninguno de los decretos que tratan sobre esquemas arancelarios de transición en la franja fronteriza contiene restricciones respecto a la aplicación de cuotas compensatorias.

506. Por otra parte, diversas empresas importadoras señalaron que los solicitantes no acreditaron tener la capacidad para abastecer el mercado fronterizo como son Baja California Sur y Tijuana y que no

cuentan con la infraestructura adecuada para cubrir dicha zona, señalaron que el mercado local es muy sensible a las condiciones de calidad y, aunque la calidad de los productos nacionales es buena, existen factores que influyen de forma negativa como son deficiencias en el transporte, falta de contenedores, congeladores y procedimientos de empaque modernos y confiables. Por otro lado, señalaron que lo más común en la zona fronteriza es comprar el producto importado ya que el mercado en dicha zona presenta características diferentes a las del resto del país pues se concentra en algunos productos como la paleta, la pulpa larga y el pecho. Por otra parte, dichas empresas señalaron que presentaron argumentos para demostrar que las operaciones comerciales que se realizan en la franja fronteriza no pueden verse afectadas por ningún tipo de regulaciones o restricciones no arancelarias en virtud de que los productos que se importan a esa zona no compiten con los de la producción nacional; indicaron que si bien algunos productores nacionales manifestaron haber abastecido la zona durante el periodo investigado, esto es sólo una afirmación que no ha sido probada. Finalmente, solicitaron la aplicación del artículo 9.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, para exceptuar a la franja fronteriza de la aplicación de cuotas compensatorias, ya que de hacerse así los efectos de dichas cuotas serían el desabasto total de carne en la zona, el cierre de establecimientos y de infraestructura comercial e industrial, el desplazamiento de los consumidores al territorio de los Estados Unidos de América, el desplazamiento del consumo a otros productos sustitutos, y el contrabando de las mercancías investigadas.

507. En relación con lo anterior, la Secretaría tuvo a la vista tres decretos relacionados con el establecimiento de esquemas arancelarios de transición: **a.** el Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la franja fronteriza norte del país, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 12 de diciembre de 1995; **b.** el Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la franja fronteriza norte del país, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 21 de diciembre de 1993, y **c.** el Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios ubicados en la región fronteriza, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 29 de diciembre de 1995; en todos ellos se indica lo siguiente: "las personas que importen en términos de este decreto deberán cumplir con las medidas de regulación y restricción no arancelarias aplicables al régimen aduanero de que se trate, y con las demás contribuciones o requisitos que establezcan las disposiciones legales sobre la materia", y que "las Secretarías de Comercio y Fomento Industrial y Hacienda y Crédito Público establecerán en la esfera de sus competencias, las medidas necesarias para la aplicación del presente decreto". Así pues, la Secretaría consideró que, contrario a lo expresado por las empresas importadoras, los decretos mencionados indican claramente que los importadores de la franja fronteriza deberán cumplir con cualquier tipo de regulación no arancelaria y que conforme al párrafo III del artículo 4, y párrafo V del artículo 16 de la Ley de Comercio Exterior, las cuotas compensatorias son medidas de regulación no arancelarias. Por otra parte, la Secretaría consideró que los demás argumentos mencionados por los importadores no serían tomados en cuenta ya que el objetivo de imponer una cuota compensatoria, en su caso, no es la de desplazar a los productos importados sino restablecer las condiciones equitativas de competencia entre las mercancías importadas y las de producción nacional.

Análisis de daño, amenaza de daño y causalidad

508. Conforme a lo dispuesto en los artículos 39, 41 y 42 de la Ley de Comercio Exterior; 59, 62, 64, 65, 68 y 69 de su Reglamento, y 3 y 4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría procedió a examinar los factores económicos que pudieran afectar a la producción nacional y los evaluó dentro del contexto del ciclo económico y condiciones de competencia específicos de la industria de referencia.

A. Determinación de amenaza de daño a la rama de producción nacional productora de carne en canales fresca, refrigerada o congelada

509. La Secretaría calculó la producción nacional de canales y medias canales producto del sacrificio del ganado bovino en pie que fueron vendidas durante el periodo investigado, las cuales ascendieron a 785,888 toneladas de carne en canal, lo que representó una disminución de 5.7 por ciento, al comparar el volumen de ventas del periodo de junio a diciembre de 1996 con el previo comparable y un decremento del 4.9 por ciento al comparar el volumen de ventas del periodo investigado con el periodo previo.

a. Importaciones objeto de dumping de carne en canal

1. Volumen de las importaciones de carne en canal

510. El total de las importaciones de canales y medias canales que ingresaron al territorio nacional durante el periodo investigado fueron originarias de Estados Unidos de América.

511. De acuerdo con las cifras obtenidas del Sistema de Información Comercial de México (SIC-MEX), la Secretaría observó que las importaciones de carne en canal fresca, refrigerada o congelada originarias de Estados Unidos de América registraron un incremento de 1,054.9 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995 y del 102.7 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

512. Por otra parte, la Secretaría observó que las importaciones realizadas por las empresas importadoras que participaron en la investigación aumentaron 58 por ciento en el periodo investigado.

513. La Secretaría calculó el Consumo Nacional Aparente (CNA) de canales y medias canales frescas, refrigeradas y congeladas, sumando a la producción nacional consistente en las canales obtenidas producto del sacrificio en rastros municipales, rastros Tipo Inspección Federal y las canales obtenidas del sacrificio "in-situ", las importaciones totales de canales y medias canales y descontando los volúmenes de exportación nacionales de este producto. Así calculado, la Secretaría observó que el Consumo Nacional Aparente mostró un decremento del 5.5 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995 y un decremento del 4.7 por ciento al comparar el periodo investigado con el del periodo previo.

514. Asimismo, la Secretaría observó que la participación de las importaciones de carne en canal procedente de los Estados Unidos de América en el Consumo Nacional Aparente fue de 0.3 por ciento durante el periodo de junio a diciembre de 1996 y del 0.5 por ciento en el periodo investigado.

515. Diversos importadores y exportadores mencionaron que la Secretaría no debe basar su determinación de amenaza de daño en información correspondiente a periodos posteriores al periodo investigado.

516. Así, la Secretaría decidió hacer una proyección de las importaciones para el periodo comparable posterior al investigado con base sólo en la información del periodo investigado y los periodos previos a éste. Dicha proyección ajusta de modo muy cercano al patrón histórico observado en las importaciones investigadas, por lo que la Secretaría lo consideró adecuado para obtener conclusiones de la misma. Con base en lo anterior, la Secretaría calculó que, de continuar la tendencia observada de las importaciones de carne en canal, en el periodo de junio a diciembre de 1998 las importaciones investigadas tendrían un crecimiento de 9.41 por ciento en relación con el periodo investigado.

517. Con base en lo mencionado en los párrafos anteriores, la Secretaría concluyó que la participación de las importaciones de canales y medias canales frescas, refrigeradas o congeladas en relación con el Consumo Nacional Aparente fue relativamente baja, pero que al mismo tiempo se observó una tasa de crecimiento en los volúmenes importados tanto en el periodo de junio a diciembre de 1996 como en el periodo investigado y que dichas tendencias indican que las importaciones del producto investigado aumentarán en el futuro inmediato al periodo investigado incrementando su participación en el Consumo Nacional Aparente.

b. Capacidad libremente disponible de los exportadores

518. Esta Secretaría requirió a las empresas exportadoras para que presentaran información por separado sobre capacidad instalada, producción, exportaciones totales, así como datos específicos sobre sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos y a otros destinos, para 1995, 1996 y 1997.

519. Al respecto, la Secretaría observó lo siguiente:

A. IBP, Inc.: la capacidad instalada de producción de canales se incrementó en 0.27 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 83.7 por ciento a 83.4 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo investigado.

B. Farmland National Beef Packing Company, L.P.: la capacidad instalada para procesamiento de canales aumentó 8.68 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 97.2 por ciento a 100 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo i nvestigado.

C. Excel Corporation: la capacidad instalada de producción de canales disminuyó 2 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 88.6 por ciento a 93.1 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo investigado.

D. ConAgra, Inc.: la capacidad instalada en producción de canales disminuyó 17.5 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 82.5 por ciento a 84.9 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo investigado.

E. Murco Foods, Inc.: la capacidad instalada de producción de canales no tuvo variación en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 89.9 por ciento a 87.2 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo investigado.

F. Sam Kane Beef Processors Inc.: la capacidad instalada de producción de canales no tuvo variación en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 84.7 por ciento a 77.6 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo investigado.

G. Sun Land Beef Company, Inc.: la capacidad instalada de producción de canales aumentó 3.9 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo previo comparable; asimismo, la utilización de dicha capacidad pasó de 94.4 por ciento a 89.5 por ciento de junio a diciembre de 1996 al periodo investigado.

520. La Secretaría observó que, en conjunto, la capacidad instalada para la producción de canales de las empresas exportadoras que presentaron información a la Secretaría aumentó 3.8 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable previo y que la utilización de dicha capacidad paso de 94.2 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996 a 89.4 por ciento en el periodo investigado.

521. Además, de acuerdo con información presentada por diversos exportadores cuya fuente es el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, la capacidad de producción de Estados Unidos de América aumentó 16.3 por ciento entre junio a diciembre de 1995 y junio a diciembre de 1996 y aumentó 0.2 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior. Por otra parte, también se observó en la información del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, que la utilización de la capacidad instalada de la industria de Estados Unidos de América pasó de 100 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1995 a 97.4 en el periodo de junio a diciembre de 1996 y a 99.6 por ciento en el periodo investigado.

522. En relación con las exportaciones reportadas en la información del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, mencionada en el párrafo anterior, la Secretaría observó que las exportaciones totales de canales de Estados Unidos de América disminuyeron 23.8 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo anterior comparable; mientras que las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos Mexicanos se incrementaron en 9.4 por ciento y las exportaciones a otros países disminuyeron en 51 por ciento en el mismo periodo; asimismo, se observó que en el total de las exportaciones de Estados Unidos de América, las exportaciones dirigidas a los Estados Unidos Mexicanos representaron el 19.4 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1995, 49.1 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996 y 70.4 por ciento en el periodo investigado. Asimismo, se observó que de la producción de carne en canal realizada en Estados Unidos de América en el periodo de junio a diciembre de 1995, el 0.01 por ciento se dirigió a los Estados Unidos Mexicanos, en tanto que en el periodo de junio a diciembre de 1996 se dirigió a los Estados Unidos Mexicanos el 0.055 por ciento y en el periodo investigado se dirigió a los Estados Unidos Mexicanos el 0.06 por ciento de dicha producción.

523. Con base en lo descrito en los párrafos anteriores, la Secretaría determinó que la capacidad de producción de la industria estadounidense aumentó en el periodo investigado y que una parte significativa de la producción de dicha industria y, por lo tanto, de su capacidad instalada, se orientó, durante el periodo investigado, a la producción de carne en canal cuyo destino fueron los Estados Unidos Mexicanos y que, además, dichas exportaciones no pudieron ser absorbidas por otros mercados ya que las exportaciones a éstos disminuyeron sustancialmente en el periodo investigado.

c. Inventarios

524. En relación con los inventarios disponibles de carne en canal existentes en los Estados Unidos de América la Secretaría observó en información presentada por diversos exportadores, la cual fue obtenida del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, que los inventarios aumentaron 16.2 por ciento de junio a diciembre de 1995 a junio a diciembre de 1996, mientras que en el periodo investigado dichos inventarios aumentaron 0.2 por ciento.

525. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que los niveles de inventarios que existen en la industria estadounidense productora de carne en canal responden directamente con los niveles de capacidad instalada de producción, y que el incremento de los niveles en los inventarios incrementa la capacidad exportadora de la industria de los Estados Unidos de América.

526. Con base en lo mencionado en los párrafos anteriores, la Secretaría observó que la capacidad de la industria de Estados Unidos de América para la producción de carne en canal aumentó en el periodo investigado y que, además, dicha capacidad se utilizó en forma creciente para elaborar mercancías que posteriormente serían exportadas a los Estados Unidos Mexicanos ya que, como se observa en los datos mencionados, las exportaciones a otros países han disminuido sustancialmente. Por lo tanto, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado existió capacidad disponible para exportar a los Estados Unidos Mexicanos a pesar de la existencia de otros mercados de exportación.

d. Efectos sobre los precios de la carne en canal

527. En esta etapa de la investigación, los solicitantes señalaron que estaban en desacuerdo con la metodología utilizada por la Secretaría en su determinación preliminar y solicitaron que la comparación de precios se hiciera en pesos en términos reales. Dicha solicitud fue aceptada por la Secretaría por lo que se modificó la metodología utilizada de la siguiente forma:

A. Los precios de las importaciones de carne en canal, expresados en dólares americanos, se convirtieron a pesos utilizando el "tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera"; posteriormente, se deflactaron dichos precios con base en el "Índice Nacional de Precios al productor de la rama 11 clase 1102 subclase 135, base 1994".

B. Los precios de las mercancías nacionales se deflactaron con base en el "Índice Nacional de Precios al productor de la rama 11 clase 1102 subclase 135, base 1994".

528. Con base en las cifras del Sistema de Información Comercial de México, la Secretaría observó que el precio de las importaciones de canales y medias canales frescas, refrigeradas o congeladas a nivel LAB frontera durante el periodo investigado fue de 6,902 pesos por tonelada, lo que significa una disminución de 10.8 por ciento en el periodo investigado con respecto al precio del periodo previo comparable, después de haberse registrado una disminución de 12.2 por ciento en junio a diciembre de 1996 en relación con el periodo previo comparable.

529. Por otro lado, en relación con las importaciones realizadas por las empresas importadoras que participaron en la investigación, la Secretaría observó que los precios de dichas importaciones disminuyeron 11.8 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

530. La Secretaría observó que el precio promedio ponderado de las importaciones de canales y medias canales incluyendo derechos de trámite aduanero y flete a la Ciudad de México disminuyó 10 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior, después de haberse registrado una disminución de 10.9 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996 en relación con el periodo previo comparable.

531. Asimismo, la Secretaría observó que los precios de las mercancías de elaboración nacional, a nivel Ciudad de México, aumentaron 2.2 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995, y que aumentaron 2 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

532. La Secretaría comparó el precio promedio ponderado de las importaciones de canales y medias canales incluyendo derechos de trámite aduanero y flete a la Ciudad de México con el precio promedio del producto nacional similar al investigado a nivel de la Ciudad de México y observó que en el periodo de junio a diciembre de 1995 el precio de la mercancía importada se situó 10.7 por ciento por arriba del precio del producto nacional, mientras que en el periodo de junio a diciembre de 1996 el precio de las importaciones se ubicó 3.6 por ciento por debajo del precio promedio del producto nacional y durante el periodo investigado, el precio de la carne en canal importada de Estados Unidos de América fue menor que el precio del producto nacional en 14.9 por ciento, durante el periodo investigado.

533. Diversas empresas señalaron que la comparación entre precios de importación y precios nacionales fue errónea, ya que conforme a la prueba de normalidad de "Jarque-Bera" existe una gran disparidad de los precios analizados lo que, según estas empresas, demuestra que los precios no se comportan de manera estándar por lo que no sirven para efectuar las comparaciones de precios y que esta disparidad se debe a las distintas variedades de precios y de calidades del producto, lo que da como resultado la existencia de al menos 20 productos diferentes.

534. Al respecto, al analizar los códigos de producto presentados por las empresas exportadoras que participaron en el presente procedimiento administrativo, la Secretaría observó que en algunos casos, en efecto, existen descripciones de producto con base en las clasificaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América y los rendimientos, sin embargo, dichas descripciones no son generales para todos los exportadores; por otro lado, de aceptar el argumento de las empresas mencionadas en el párrafo anterior, ello implicaría la necesidad de realizar al menos 20 investigaciones diferentes, una por cada producto mencionado; finalmente, la Secretaría consideró que dado el gran número de productos que se mencionan y que no es posible identificar su producción de manera separada con arreglo a criterios tales como proceso de producción, ventas de los productores y sus beneficios, conforme al artículo 66 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y 3.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, se hizo el análisis conforme a la gama de productos sobre la cual se tiene información.

535. Diversas empresas señalaron que no existe causalidad entre los volúmenes de importación y la producción de los solicitantes o entre los precios de las mercancías importadas y los precios de las

mercancías nacionales, lo cual, según dichas empresas, fue demostrado a través de la “Prueba de causalidad de Granger”, además presentaron otro estudio en el que se aplicó un “Análisis de Cointegración” con el objeto de demostrar que no existe una relación económica estructural entre la producción nacional de carne de bovino, las importaciones procedentes de Estados Unidos de América, los precios de las mercancías nacionales y los precios de las mercancías importadas.

536. Por otro lado, la Secretaría encontró una dificultad técnica para realizar y validar una prueba estadística como la “Prueba de causalidad de Granger”; una prueba de causalidad de este tipo debe implicar las mismas variables explicativas a lo largo de todo el periodo muestreado, sin embargo, esto no sucede

así en el caso que nos ocupa ya que durante el periodo analizado se observan las siguientes variables: **(a)** volúmenes de producción nacional, **(b)** precios de las mercancías de producción nacional, **(c)** volúmenes de importaciones en condiciones leales, **(d)** precios de las importaciones en condiciones leales, **(e)** volúmenes de importaciones en condiciones desleales y **(f)** precios de las importaciones en condiciones desleales; así, las variables de la **(a)** a la **(d)** se observan a lo largo de todo el periodo analizado, sin embargo, las dos últimas variables **(e)** y **(f)**, sólo se puede afirmar que existen durante el periodo investigado, pero no es posible hacerlo antes de dicho periodo, tal y como lo han señalado tanto importadores como exportadores; por otro lado, es importante recordar que el objetivo de las investigaciones antidumping es el de analizar si las importaciones en condiciones desleales causan daño a la producción nacional, es decir, si las variables **(e)** y **(f)** causan alguna variación negativa en las variables **(a)** y **(b)** y que no es su objetivo demostrar que las variables **(c)** y **(d)** causan daño ya que, por definición, no lo pueden causar en el sentido de la Ley de Comercio Exterior y del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Así pues, en caso de que se pudiera aplicar la “Prueba de causalidad de Granger”, ésta sólo se podría aplicar en el periodo investigado que es el único lapso en el que conviven ambos conjuntos de variables; sin embargo, la Secretaría considera que hacer una prueba de este tipo con sólo siete observaciones de cada variable no es determinante.

537. En esta etapa de la investigación, diversas empresas señalaron que la metodología de la Secretaría es poco confiable y no es útil para establecer pronósticos a largo plazo; indicaron que la Secretaría deberá demostrar que sus conclusiones son más confiables al considerar un solo periodo que al considerar un mayor número de ellos, explicaron que un modelo de pronóstico se debe basar en los siguientes criterios: **a.** pauta que presentan los datos, **b.** cantidad de datos históricos disponibles, **c.** longitud del horizonte de previsión.

538. Al respecto, la Secretaría coincidió plenamente con la posición de las empresas mencionadas en el párrafo anterior, sin embargo, como se mencionó en el punto 527 de esta Resolución, precisamente el problema estriba en el criterio **b**, mencionado por las empresas, ya que sólo se cuenta con siete observaciones de la variable explicativa, los precios de las importaciones en condiciones desleales, contra 36 o más de la variable objetivo.

539. Por otro lado, tal y como dice la ayuda del programa “e-views” y como se cita en Pindyck, r. s., rubinfeld d.l. *Econometric Models & Economic Forecasts*, third edition, páginas 216 y 217, es importante notar que la frase “x granger causes y” no implica que “y” es el efecto o el resultado de “x”; la “causalidad de Granger” mide precedencia y por sí misma no indica causalidad en el sentido estricto del término, por lo que la Secretaría consideró que esta prueba no es determinante para el análisis de causalidad.

540. En esta etapa de la investigación, diversas empresas reclamaron que la Secretaría no excluyó de su análisis de daño y amenaza de daño aquellas importaciones que no se realizaron en condiciones de dumping y solicitaron que sí se haga en la resolución definitiva.

541. Por otra parte, la Secretaría observó que del total de las importaciones realizadas durante el periodo investigado, el 90.4 por ciento de las mismas se realizó en condiciones de prácticas leales.

542. Con base en lo anterior, la Secretaría concluyó que si bien la participación de las importaciones en el Consumo Nacional Aparente es relativamente baja, la presencia de importaciones en condiciones desleales durante el periodo investigado provocó una tendencia decreciente en el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas; lo que ha incrementado el diferencial de precios entre la mercancía importada y, finalmente, que la continuación de esta tendencia decreciente en los precios de las importaciones investigadas influirá en el crecimiento futuro de las importaciones.

e. Efectos sobre la producción nacional de carne en canal

1. Consumo Nacional Aparente de carne en canal

543. En esta etapa de la investigación diversas empresas señalaron que los datos presentados por los solicitantes y la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural difieren de los calculados por la Secretaría, los cuales, según estas empresas, subestiman la producción nacional y, por lo tanto, magnifica el supuesto efecto de las importaciones en el Consumo Nacional Aparente; con base en lo anterior, estas empresas, solicitaron que en la etapa final de la investigación se utilicen cifras oficiales.

544. La Secretaría calculó el Consumo Nacional Aparente de canales y medias canales frescas, refrigeradas y congeladas como fue señalado en el punto 513 de esta Resolución.

f. Conclusiones

545. Por lo descrito en los párrafos que conforman esta sección, la Secretaría concluyó que no existe evidencia de que los exportadores estadounidenses hubiesen comenzado a exportar canales y medias canales a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones desleales antes del periodo investigado. Sin embargo, en el periodo investigado se pudieron confirmar las siguientes constataciones: se demostró la disminución de los precios de las mercancías investigadas en dicho periodo; se observó un crecimiento de las exportaciones estadounidenses a los Estados Unidos Mexicanos en detrimento de otros destinos, así como una disminución de los ingresos obtenidos por los productores nacionales por venta de carne en canal; junto con una orientación de la actividad productiva de la industria estadounidense hacia la exportación, en específico a los Estados Unidos Mexicanos. Así pues, la presencia de estas prácticas durante el periodo investigado responde a una necesidad de la industria de los Estados Unidos de América de colocar en los Estados Unidos Mexicanos las exportaciones que ya no pueden colocar en otros destinos. Finalmente, la Secretaría determinó que de continuar estas tendencias y no imponerse cuota compensatoria a las importaciones de carne en canal procedentes de los Estados Unidos de América, dichas importaciones causarían daño a la industria nacional productora de carne en canal en el futuro cercano. Por lo tanto, la Secretaría determinó que las importaciones de carne en canal procedentes de los Estados Unidos de América amenazan con causar daño a la rama de la industria nacional productora de carne en canal, por lo que consideró necesario la imposición de cuotas compensatorias definitivas a las exportaciones de carne en canal procedentes de aquellas empresas que no hubiesen demostrado que sus exportaciones no se hicieron en condiciones de prácticas desleales que ingresan por las fracciones 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

B. Determinación del daño a la rama de la industria nacional de carne en cortes sin deshuesar frescos, refrigerados o congelados

546. En esta etapa de la investigación diversas empresas criticaron a la Secretaría debido a que, según dichas empresas, en la resolución preliminar se observan tres metodologías diferentes y solicitan que la autoridad sea consistente en todos los casos. Solicitud que la Secretaría tomó en consideración.

547. La Secretaría calculó que la producción de carne en cortes sin deshuesar vendidas durante el periodo investigado fue de 17,698 toneladas, observando una disminución de 13 por ciento al comparar el volumen de ventas del periodo de junio a diciembre de 1996, con el previo comparable y un decremento de 0.7 por ciento al comparar el volumen de ventas del periodo investigado con el periodo previo.

a. Importaciones objeto de dumping de cortes sin deshuesar

1. Volumen de importaciones de cortes sin deshuesar

548. Al analizar el total de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar fresca, refrigerada o congelada realizadas durante el periodo investigado, la Secretaría observó que las importaciones originarias de los Estados Unidos de América participaron con el 99.7 por ciento del total importado de esta mercancía.

549. La Secretaría analizó los pedimentos de importación y observó que las importaciones de carne en cortes sin deshuesar frescos, refrigerados o congelados originarias de Estados Unidos de América registraron un incremento de 137 por ciento al comparar el volumen importado en el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995, mientras que al comparar el periodo investigado con el periodo previo comparable, el incremento observado fue de 64.1 por ciento.

550. Asimismo, al analizar la información proporcionada por las empresas importadoras que participaron en la investigación, la Secretaría observó que las importaciones de carne en cortes sin deshuesar de estas empresas aumentaron 129.9 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995, y que aumentaron 143.2 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

551. Sin embargo, como se mencionó en la sección dedicada al análisis de producto similar, diversos productos fueron excluidos de la presente investigación, por lo que la Secretaría determinó no tomar en cuenta los volúmenes de importaciones realizados por las empresas que pudieron acreditar que adquirían dichos productos; con base en lo anterior, la Secretaría observó que las importaciones de carne en cortes sin deshuesar del resto de los importadores aumentaron 140.5 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que aumentaron 148.2 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

552. Por otro lado, la Secretaría observó que la participación de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar en relación con el Consumo Nacional Aparente en el periodo de junio a diciembre de 1996 fue de 32.3 por ciento y en el periodo investigado de 44 por ciento. En relación con la producción

nacional, la participación de dichas importaciones fue de 47.6 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996 y de 78.6 por ciento en el periodo investigado.

553. En esta etapa de la investigación los solicitantes pidieron que la Secretaría tomase en cuenta dentro de su análisis las importaciones temporales realizadas al amparo del programa de maquila o PITEX, ya que estas importaciones también causan daño a la producción nacional.

554. La Secretaría consideró improcedente la solicitud de los productores nacionales de incluir en el análisis de daño las importaciones temporales, por las razones que se indican a continuación: **a.** las importaciones temporales no están sujetas al pago de cuotas compensatorias, por lo que resultaría inconsistente incluirlas en la determinación de daño; **b.** las importaciones temporales permanecen en el territorio nacional por un tiempo limitado y para una finalidad específica, dichas mercancías no pueden ser comercializadas libremente, además de que transcurrido el plazo establecido tienen que ser retornadas al extranjero, de no ser así tendrían que cambiar a régimen definitivo y pagar los impuestos al comercio exterior correspondientes y, en su caso, las cuotas compensatorias; **c.** existen disposiciones legales específicas en instrumentos jurídicos diferentes a la legislación sobre prácticas desleales de comercio internacional, en las cuales se establecen sanciones para aquellas empresas con programas de importación temporal para exportación o maquiladoras, que realicen importaciones que afecten a la industria nacional o que no cumplan los requisitos para su importación definitiva.

555. Con base en lo descrito en esta sección, la Secretaría concluyó que como consecuencia del incremento en el volumen de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar observado en el periodo investigado, se registró un importante incremento de su participación en relación con el Consumo Nacional Aparente y la oferta nacional.

b. Efectos sobre los precios de carne en cortes sin deshuesar

556. En esta etapa de la investigación, los solicitantes señalaron que estaban en desacuerdo con la metodología utilizada por la Secretaría en su determinación preliminar y solicitaron que la comparación de precios se hiciera en pesos en términos reales. Dicho argumento fue aceptado por la Secretaría por lo que se modificó la metodología utilizada de la siguiente forma:

A. Los precios de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar, expresados en dólares americanos, se convirtieron a pesos utilizando el "Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera"; posteriormente, se deflactaron dichos precios con base en el "Índice nacional de precios al productor de la rama 11 clase 1102 s ubclase 135, base 1994".

B. Los precios de las mercancías nacionales se deflactaron con base en el "Índice nacional de precios al productor de la rama 11 clase 1102 subclase 135, base 1994".

557. De acuerdo con el Sistema de Información Comercial de México, el precio de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar fresca, refrigerada o congelada, a nivel LAB frontera, originarias de los Estados Unidos de América, registraron un decremento de 26.2 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996, al compararlo con el periodo previo y una disminución de 6.5 por ciento al comparar el periodo investigado con el similar de 1996.

558. Por otra parte, al analizar la información proporcionada por las diversas empresas importadoras que participaron en la investigación, la Secretaría observó que el precio de las importaciones de estas empresas disminuyó 21.6 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que disminuyó 15.2 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

559. Sin embargo, como se mencionó en la sección dedicada al análisis de producto similar, diversos productos fueron excluidos de la presente investigación, por lo que la Secretaría determinó que los precios de las importaciones realizadas por las empresas que pudieron acreditar que adquirirían dichos productos no serían tomados en cuenta en el presente análisis; con base en lo anterior, la Secretaría observó que el precio de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar del resto de los importadores disminuyeron 17.3 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que disminuyeron 12.1 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

560. Por otra parte, los precios de las importaciones a nivel comercialización Ciudad de México, registraron un decremento de 24.7 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el periodo previo comparable y una disminución de 5.9 por ciento en el periodo investigado.

561. Por su parte, los precios promedio nacionales de la carne en cortes sin deshuesar, a nivel comercialización Ciudad de México, mostraron un incremento de 40.3 por ciento al comparar los periodos de junio a diciembre de 1996 con su similar previo y una disminución de 38.5 por ciento en el periodo investigado en relación con el previo comparable.

562. Asimismo, la Secretaría observó que en el periodo de junio a diciembre de 1996, el precio de la mercancía importada incluidos los derechos de trámite aduanero y el flete a la Ciudad de México fue 37.9 por ciento menor al precio observado para el producto nacional similar, mientras que en el periodo investigado, el precio promedio ponderado de las importaciones de cortes sin deshuesar fue 4.9 por ciento menor que el precio promedio del producto similar nacional. Así pues, la disminución en el diferencial de precios observada en el periodo investigado se debió a que los productores nacionales ajustaron sus precios a los precios de las mercancías importadas.

563. Diversas empresas señalaron que la comparación entre precios de importación y precios nacionales fue errónea, ya que conforme a la prueba de normalidad de "Jarque-Bera" existe una gran disparidad de los precios analizados lo que, según estas empresas, demuestra que los precios no se comportan de manera estándar, por lo que no sirven para efectuar las comparaciones de precios y que esta disparidad se debe a las distintas variedades de precios y de calidades del producto, lo que da como resultado la existencia de al menos 1,040 productos diferentes.

564. Al respecto, al analizar los códigos de producto presentados por las empresas exportadoras que participaron en la presente investigación, la Secretaría observó que en algunos casos, en efecto, existen descripciones de producto con base en las clasificaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América y los rendimientos, sin embargo, dichas descripciones no son generales para todos los exportadores; por otro lado, de aceptar el argumento de las empresas mencionadas en el párrafo anterior, ello implicaría la necesidad de realizar al menos 1,040 investigaciones diferentes, una por cada producto mencionado; finalmente, la Secretaría consideró que dado el gran número de productos que se mencionan y que no es posible identificar su producción de manera separada con arreglo a criterios tales como proceso de producción, ventas de los productores y sus beneficios, conforme al artículo 66 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y 3.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, se hizo el análisis conforme a la gama de productos sobre la cual se tiene información.

565. En esta etapa de la investigación, diversas empresas reclamaron que la Secretaría no excluyó de su análisis de daño y amenaza de daño aquellas importaciones que no se realizaron en condiciones de dumping y solicitaron que sí se haga en la resolución definitiva.

566. En relación con lo anterior y con base en el análisis de dumping desarrollado en otras secciones de esta Resolución, la Secretaría observó que sólo se demostró que el 24.4 por ciento de las importaciones de carne sin deshuesar realizadas durante el periodo investigado ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones leales.

567. Debido a lo mencionado en esta sección de la resolución, la Secretaría consideró que la mayor parte de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar que ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, al amparo de las fracciones 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, lo hicieron en condiciones de discriminación de precios; que es la presencia de estas importaciones desleales lo que provocó la disminución de los precios de las importaciones en dicho periodo; finalmente, que la disminución del precio de las importaciones llevó a los productores nacionales a disminuir sus precios, evitando así que pudieran competir en condiciones leales.

c. Efectos sobre la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar

i. Oferta nacional de carne en cortes sin deshuesar

568. De acuerdo con las cifras de producción de los rastros Tipo Inspección Federal adheridos a la denuncia, después de haber eliminado la información de Ganadería Integral Vizur, S.A. de C.V., por las razones ya mencionadas, la Secretaría observó que mostraron un decremento de 38.2 por ciento al comparar la producción del periodo de junio a diciembre de 1996 con la del mismo periodo de 1995, mientras que al comparar dicha producción en el periodo investigado con el periodo previo comparable, la producción mostró un incremento de 34.4 por ciento.

569. Al analizar el comportamiento de la producción de carne en cortes sin deshuesar de la totalidad de los rastros Tipo Inspección Federal, esta Secretaría observó que dicha producción mostró un decremento de 26.5 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el mismo periodo de 1995, y que mostró un incremento de 27.2 por ciento al comparar el periodo investigado con el periodo previo.

570. La Secretaría observó que la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar, de acuerdo con los datos de la "Encuesta Industrial" del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, mostró un decremento de 13 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el previo comparable de 1995 y un decremento de 0.7 por ciento al comparar la producción del periodo investigado con el previo comparable.

571. En esta etapa de la investigación diversas empresas manifestaron que la Secretaría no debería incluir el análisis de lo ocurrido en aquella parte de la industria nacional que no compareció ante esta Secretaría ya que no existen pruebas de algún efecto en dichas empresas como resultado de la presencia de importaciones en condiciones desleales.

572. Al respecto, la Secretaría consideró que el artículo 63 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, señala claramente que la autoridad deberá allegarse de la información relacionada con otros productores nacionales no solicitantes. Así pues, la Secretaría observó que la producción realizada por aquella parte de la industria nacional productora de cortes sin deshuesar que no participó en la presente investigación disminuyó 20.9 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior.

573. Asimismo, la Secretaría observó que la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar vendida durante el periodo investigado fue de 17,698 toneladas, observando una disminución de 13 por ciento al comparar el volumen de ventas del periodo de junio a diciembre de 1996, con el previo comparable y un decremento de 0.7 por ciento al comparar el volumen de ventas del periodo investigado con el periodo previo.

574. La combinación del comportamiento en los volúmenes de venta con el comportamiento de los precios del producto nacional llevó a que los ingresos reales por ventas de los solicitantes aumentaran 22.1 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que disminuyeran 39 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

575. Debido a lo anterior, esta Secretaría concluyó que la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar mostró un comportamiento decreciente durante el periodo analizado, y que, debido a la disminución de precios y volúmenes vendidos, los ingresos por venta de la industria nacional disminuyeron en el periodo investigado.

ii. Consumo nacional aparente de carne en cortes sin deshuesar

576. Esta Secretaría calculó el Consumo Nacional Aparente sumando a la producción nacional, las importaciones totales de carne en cortes sin deshuesar importada, descontando las exportaciones mexicanas de este producto.

577. Las exportaciones mexicanas de carne en cortes sin deshuesar disminuyeron 38.3 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996 en relación con el periodo previo comparable; mientras que aumentaron 145.7 por ciento en el periodo investigado.

578. Así, la Secretaría observó que el Consumo Nacional Aparente mostró incrementos de 9.4 por ciento y 20.3 por ciento al comparar el Consumo Nacional Aparente de los periodos de junio a diciembre de 96 con el Consumo Nacional Aparente del periodo previo similar y del periodo investigado con el previo comparable, respectivamente.

579. La Secretaría observó que la producción de carne en cortes sin deshuesar de los solicitantes tuvo una participación en el Consumo Nacional Aparente, en el periodo de junio a diciembre de 1995 de 38.7 por ciento, en el periodo de junio a diciembre de 1996 de 21.9 por ciento y en el periodo investigado de 24.4 por ciento.

580. Asimismo, observó que en relación con el Consumo Nacional Aparente, la producción nacional dirigida al mercado interno participó con el 85.2 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1995, en el periodo de junio a diciembre de 1996 con el 67.8 por ciento y en el periodo investigado con el 56 por ciento.

581. Por otra parte, como se mencionó en el punto 552 de esta Resolución la Secretaría observó que la participación de las importaciones en el Consumo Nacional Aparente en el periodo de junio a diciembre de 1995 fue de 14.9 por ciento, en el periodo de junio a diciembre de 1996 fue de 32.3 por ciento y en el periodo investigado de 44 por ciento. Con respecto a la producción nacional, la participación de las importaciones fue de 47.6 por ciento en el periodo de junio a diciembre de 1996, y de 78.6 por ciento en el periodo investigado.

582. Debido a lo mencionado en esta sección de la resolución, la Secretaría determinó que la participación de la producción nacional en el Consumo Nacional Aparente de carne en cortes sin deshuesar disminuyó en el periodo analizado debido a la mayor presencia de las importaciones investigadas.

iii. Capacidad instalada para la producción de carne en cortes sin deshuesar

583. En esta etapa de la investigación los solicitantes señalaron que las salas de corte de los productores nacionales se encuentran subutilizadas, lo que significa que existe un potencial de

producción de carne que no se produce a consecuencia de la práctica desleal y que la menor comercialización de carne en cortes sin deshuesar y deshuesados se debe a que la práctica desleal ha impedido el desarrollo de su producción a pesar de tener capacidad instalada suficiente.

584. Por su parte, diversas empresas importadoras y exportadoras señalaron que los productores nacionales no cuentan con la capacidad productiva suficiente para abastecer al mercado nacional, al respecto, dichas empresas realizaron una estimación de la capacidad de abasto con la que cuenta la industria nacional: en primer lugar, obtuvieron la capacidad productiva nacional al dividir la producción nacional de cortes entre el índice de capacidad instalada; después restaron las exportaciones del Consumo Nacional Aparente y calcularon el tamaño del mercado nacional; posteriormente, restaron las exportaciones de la capacidad productiva nacional y dicho resultado lo dividieron entre el tamaño del mercado nacional, para obtener el porcentaje del mercado que podrían abastecer las empresas nacionales; de acuerdo con los resultados de dicho ejercicio las empresas nacionales sólo cuentan con la capacidad de abastecer el 50.69 por ciento del mercado nacional.

585. En relación con lo anterior, es necesario recordar que el objetivo de las investigaciones antidumping no es el de prohibir las importaciones de las mercancías investigadas, por el contrario, el objetivo de estas investigaciones y la posible aplicación de cuotas compensatorias tiene como fin el mantener la competencia entre las mercancías importadas y las de producción nacional en condiciones leales de comercio, como lo demuestra el hecho de que en otros apartados de esta Resolución se han aceptado exclusiones de productos por diversas razones y que a los productos procedentes de diversas empresas exportadoras que ingresan al mercado nacional en condiciones de competencia leal no se les aplica cuota compensatoria alguna. Por otro lado, aun cuando las empresas nacionales no contaran con la capacidad para abastecer todo el mercado nacional no existirán problemas de abasto a nivel nacional, ya que existen canales alternativos de abastecimiento de importaciones a través de aquellas empresas que concurren al mercado nacional en condiciones leales, e incluso, también las empresas que exportaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones desleales podrán vender sus productos en los Estados Unidos Mexicanos, después de que la cuota compensatoria haya llevado sus precios a niveles de competencia leal.

586. Asimismo, esta Secretaría analizó las cifras de capacidad instalada y utilizada para la producción de carne en cortes sin deshuesar y deshuesados de los productores nacionales que respondieron al requerimiento de información. Con base en dicha información, esta Secretaría observó lo siguiente:

A. Que la capacidad instalada de dichos productores solicitantes aumentó 15.2 por ciento, al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el mismo periodo de 1995 y que aumentó 4 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable previo.

B. Asimismo, observó que la utilización de la capacidad instalada durante el periodo analizado mostró el siguiente comportamiento: en el periodo de junio a diciembre de 1995 los productores solicitantes utilizaron el 82.5 por ciento de su capacidad, en el periodo de junio a diciembre de 1996, utilizaron el 62.3 por ciento y en el periodo investigado utilizaron el 59.5 por ciento de su capacidad instalada.

587. La Secretaría consideró que la capacidad instalada de los productores nacionales de cortes sin deshuesar ha sido subutilizada, tanto en periodos previos como durante el periodo investigado, y que en este último periodo la utilización de dicha capacidad disminuyó en relación con los niveles de utilización registrados en los periodos anteriores. Asimismo, la Secretaría consideró que lo anterior coincidió con el ingreso de importaciones de carne en cortes a precios discriminados.

4. Empleo utilizado para la producción de carne en cortes sin deshuesar

588. En esta etapa de la investigación los solicitantes manifestaron que no estaban de acuerdo con la metodología seguida por la Secretaría y solicitaron que se reconsiderase la información entregada por los solicitantes; señalaron que al analizar las cifras de empleo real y potencial en los rastros Tipo Inspección Federal se observa que las importaciones de cárnicos de bovino a precios discriminados han causado una significativa reducción de la capacidad para contratar y mantener personal empleado en el proceso de producción. Dicho análisis se basa en una metodología que determina el empleo en función de la capacidad productiva y operativa de la empresa en caso de que se utilizara el 100 por ciento de su capacidad instalada potencial.

589. Al respecto, la Secretaría observó que la metodología empleada por los solicitantes no es otra cosa que una estimación del empleo potencial basado en la estimación de capacidad productiva potencial, lo cual implica que no está basado en hechos observados durante el periodo investigado, por lo que la Secretaría determinó desechar este argumento y no tomarlo en cuenta en su determinación final.

590. Al analizar el comportamiento de las cifras aportadas por los solicitantes en su respuesta al requerimiento, esta Secretaría observó que el número de empleados aumentó 4.7 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con el mismo periodo de 1995, y que aumentó 7.2 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable previo. Cabe señalar que dichos crecimientos corresponden a la producción de carne en cortes sin deshuesar y deshuesados en conjunto.

d. Conclusiones

591. Por lo tanto, la Secretaría concluyó que la discriminación de precios con que ingresaron la mayoría de las importaciones de carne en cortes sin deshuesar investigadas provocó que aumentara el volumen de las mismas; que la presencia de dichas importaciones provocó un desplazamiento de la producción nacional en relación con el Consumo Nacional Aparente y una disminución en la utilización de la capacidad instalada de los solicitantes; asimismo, la disminución en los precios de las importaciones investigadas llevó a los productores nacionales a disminuir los precios de sus mercancías. Así pues, la Secretaría determinó que la práctica desleal les confirió a las mercancías importadas, una ventaja competitiva desleal, de la cual no habrían gozado de haber ingresado en condiciones leales de mercado, lo que privó a la rama de la producción nacional de haber obtenido una mayor participación de mercado, disminuyendo así el incentivo de esta actividad para los productores nacionales, lo que finalmente limitó el desarrollo de esta rama de la producción nacional, elevando la vulnerabilidad que presentan las empresas solicitantes en su situación financiera. Debido a lo anterior, la Secretaría determinó que las importaciones de carne de bovino sin deshuesar causaron daño a la rama de la producción nacional que elabora cortes sin deshuesar, por lo que consideró necesario imponer cuotas compensatorias a las exportaciones de carne en cortes sin deshuesar procedentes de aquellas empresas que no hubiesen demostrado que sus exportaciones no se hicieron en condiciones de discriminación de precios y que ingresen por las fracciones 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

C. Determinación del daño a la rama de la industria nacional de carne en cortes deshuesados frescos, refrigerados o congelados

592. La Secretaría calculó que la producción de carne en cortes deshuesados vendida durante el periodo investigado fue de 10,484 toneladas, observando un incremento de 21.2 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y una disminución de 4.8 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

a. Importaciones objeto de dumping de carne en cortes deshuesados

1. Volumen de importaciones de carne en cortes deshuesados

593. Esta Secretaría observó que en el periodo investigado, el 97.3 por ciento de las importaciones de carne deshuesada fresca, refrigerada o congelada fueron originarias de los Estados Unidos de América.

594. La Secretaría analizó las cifras obtenidas del Sistema de Información Comercial de México y observó que las importaciones de carne en cortes deshuesados frescos, refrigerados o congelados mostraron un incremento de 77.1 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el periodo previo comparable, mientras que al comparar el periodo investigado con su similar de 1996, el incremento observado fue de 109.7 por ciento.

595. Asimismo, al analizar la información proporcionada por las empresas importadoras que participaron en la investigación, la Secretaría observó que las importaciones de carne en cortes deshuesados de estas empresas aumentaron 69.5 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995, y que aumentaron 121.5 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

596. Sin embargo, como se mencionó en la sección dedicada al análisis de producto similar, diversos productos fueron excluidos de la presente investigación, por lo que la Secretaría determinó no tomar en cuenta los volúmenes de importaciones realizados por las empresas que pudieron acreditar que adquirirían dichos productos; con base en lo anterior, la Secretaría observó que las importaciones de carne en cortes deshuesados del resto de los importadores aumentaron 69.9 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que aumentaron 123.3 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

597. Por otro lado, la Secretaría observó que la participación de las importaciones de carne en cortes deshuesados en relación con el Consumo Nacional Aparente, en el periodo de junio a diciembre de 1995 fue de 73 por ciento, en el periodo de junio a diciembre de 1996 fue de 80 por ciento y en el periodo investigado de 87.8 por ciento. Asimismo, la participación de las importaciones en relación con la producción nacional en el periodo de junio a diciembre de 1995 fue de 239.4 por ciento, en el periodo de junio a diciembre de 1996 fue de 349.8 por ciento y en el periodo investigado fue de 770.1 por ciento.

598. Con base en lo anterior, la Secretaría concluyó que como consecuencia del incremento observado en los volúmenes de importación de carne en cortes deshuesados originarios de los Estados Unidos de América en el periodo investigado, se registró un aumento significativo de dichas importaciones en relación con el Consumo Nacional Aparente y en relación con la producción nacional.

b. Efectos sobre los precios de carne en cortes deshuesados

599. En esta etapa de la investigación, los solicitantes señalaron que estaban en desacuerdo con la metodología utilizada por la Secretaría en su determinación preliminar y solicitaron que la comparación de precios se hiciera en pesos en términos reales. Dicha solicitud fue aceptada por la Secretaría por lo que se modificó la metodología utilizada de la siguiente forma:

A. Los precios de las importaciones de carne en canal, expresados en dólares, se convirtieron a pesos utilizando el "Tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera"; posteriormente, se deflactaron dichos precios con base en el "Índice Nacional de Precios al productor de la rama 11 clase 1102 subclase 135, base 1994".

B. Los precios de las mercancías nacionales se deflactaron con base en el "Índice Nacional de Precios al productor de la rama 11 clase 1102 subclase 135, base 1994".

600. De acuerdo con el Sistema de Información Comercial de México, a nivel LAB frontera el precio de las importaciones de carne en cortes deshuesada fresca, refrigerada o congelada originaria de los Estados Unidos de América, registró una disminución de 15.3 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995 y un decremento de 15.1 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

601. Por otra parte, al analizar la información proporcionada por las diversas empresas importadoras que participaron en el presente procedimiento, la Secretaría observó que el precio de las importaciones de estas empresas disminuyó 8.7 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con su similar de 1995, y disminuyó 17.6 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

602. Sin embargo, como se mencionó en la sección dedicada al análisis de producto similar, diversos productos fueron excluidos de la presente investigación, por lo que la Secretaría determinó que los precios de las importaciones realizadas por las empresas que pudieron acreditar que adquirirían dichos productos no serían tomados en cuenta en el presente análisis; con base en lo anterior, la Secretaría observó que los precios de las importaciones de carne en cortes deshuesados del resto de los importadores disminuyeron 7.6 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que disminuyeron 16.6 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

603. Asimismo, la Secretaría observó que los precios de las importaciones de carne en cortes deshuesados a nivel comercialización de la Ciudad de México, incluyendo fletes y derechos de trámite aduanero, mostraron una disminución de 14.4 por ciento al comparar el precio del periodo de junio a diciembre de 1996 con el previo comparable, y un decremento de 14.3 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

604. Por otra parte, la Secretaría analizó el comportamiento del precio promedio de venta del producto nacional a nivel comercialización Ciudad de México y observó que el precio del periodo de junio a diciembre de 1996 en relación con el del periodo previo comparable, mostraron decrementos del 35.3 por ciento, mientras que al comparar dichos precios en el periodo investigado con el previo comparable mostró un incremento del 21.3 por ciento. Cabe señalar que este último incremento no alcanzó a compensar la fuerte caída del periodo anterior.

605. Diversas empresas señalaron que la comparación entre precios de importación y precios nacionales fue errónea, ya que conforme a la prueba de normalidad de "Jarque-Bera" existe una gran disparidad de los precios analizados lo que, según estas empresas, demuestra que los precios no se comportan de manera estándar, por lo que no sirven para efectuar las comparaciones de precios y que esta disparidad se debe a las distintas variedades de precios y de calidades del producto, lo que da como resultado la existencia de al menos 1,040 productos diferentes.

606. Al respecto, al analizar los códigos de producto presentados por las empresas exportadoras que participaron en la presente investigación, la Secretaría observó que en algunos casos, en efecto, existen descripciones de producto con base en las clasificaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América y los rendimientos, sin embargo, dichas descripciones no son generales para todos los exportadores; por otro lado, de aceptar el argumento de las empresas mencionadas en el párrafo anterior, ello implicaría la necesidad de realizar al menos 1,040 investigaciones diferentes, una por cada producto mencionado; finalmente, la Secretaría consideró que dado el gran número de productos que se mencionan y que no es posible identificar su producción de manera separada con arreglo a criterios tales como proceso de producción, ventas de los productores y sus beneficios, conforme al artículo 66 del

Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y 3.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, se haría el análisis conforme a la gama de productos sobre la cual se tiene información.

607. Por otra parte, en el periodo de junio a diciembre de 1996 el precio de las importaciones fue 4.1 por ciento superior al precio promedio del producto similar nacional; mientras que en el periodo investigado fue 26.5 por ciento menor.

608. En esta etapa de la investigación, diversas empresas reclamaron que la Secretaría no excluyó de su análisis de daño y amenaza de daño aquel las importaciones que no se realizaron en condiciones de dumping y solicitaron que sí se haga en la resolución definitiva.

609. En relación con lo anterior y con base en el análisis de discriminación de precios desarrollado en otras secciones de esta Resolución, la Secretaría observó que sólo se demostró que el 31.2 por ciento de las importaciones de carne deshuesada realizadas durante el periodo investigado ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones leales de comercio.

610. Debido a lo mencionado en esta sección, la Secretaría consideró que la mayor parte de las importaciones de carne en cortes deshuesadas que ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, al amparo de las fracciones 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, lo hicieron en condiciones desleales y que es la presencia de estas importaciones desleales lo que provocó una disminución de los precios de las importaciones en dicho periodo; finalmente, que la disminución del precio de las importaciones llevó a los productores nacionales a mantener un comportamiento global a la baja, en sus precios, durante el periodo analizado.

c. Efectos sobre la producción nacional de carne en cortes deshuesados

1. Oferta nacional de carne en cortes deshuesados

611. La Secretaría observó que la producción nacional de carne en cortes deshuesados, de acuerdo con los datos de la "Encuesta industrial" del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, mostró un incremento del 21.2 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el previo comparable de 1995 y un decremento del 4.8 por ciento al comparar la producción del periodo investigado con el previo comparable.

612. Al analizar el comportamiento de la producción de carne en cortes deshuesados de la totalidad de los rastros Tipo Inspección Federal, esta Secretaría observó que dicha producción mostró un decremento de 26.5 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el mismo periodo de 1995, y que mostró un incremento de 27.2 por ciento al comparar el periodo investigado con el periodo previo.

613. Con base en las cifras de producción de carne en cortes deshuesados de los rastros Tipo Inspección Federal adheridos a la denuncia, la Secretaría observó que dichas cifras mostraron un decremento del 38.2 por ciento al comparar la producción del periodo de junio a diciembre de 1996 con la del mismo periodo de 1995, mientras que al comparar dicha producción en el periodo investigado con el periodo previo comparable, mostró un incremento del 34.4 por ciento.

614. De acuerdo con lo anterior, la producción realizada por aquella parte de la industria nacional productora de cortes deshuesados que no participó en la presente investigación disminuyó 22.9 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo comparable anterior.

615. Debido a lo mencionado en esta sección, la Secretaría concluyó que la producción nacional de carne en cortes deshuesados mostró un comportamiento con tendencia creciente en el periodo investigado.

B. Consumo nacional aparente de carne en cortes deshuesados

616. Esta Secretaría calculó el Consumo Nacional Aparente sumando a la producción nacional, las importaciones totales de carne en cortes deshuesados, descontando las exportaciones mexicanas de este producto. Así, la Secretaría observó que dicho Consumo Nacional Aparente mostró incrementos del 61.6 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996 con el periodo previo similar y 91.2 por ciento en el periodo investigado en relación con el previo comparable.

617. Asimismo, observó que en relación con el Consumo Nacional Aparente, la producción nacional dirigida al mercado interno participó en el periodo de junio a diciembre de 1996 con el 18.4 por ciento y en el periodo investigado con el 9.8 por ciento.

618. Por otra parte, como se mencionó arriba la Secretaría observó que la participación de las importaciones investigadas en el Consumo Nacional Aparente en el periodo de junio a diciembre de 1996 fue del 80 por ciento y en el periodo investigado del 87.8 por ciento.

619. Asimismo, la Secretaría observó que la producción de carne en cortes deshuesados vendida durante el periodo investigado fue de 10,484 toneladas, observando un incremento de 21.2 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y una disminución de 4.8 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

620. La combinación del comportamiento en los volúmenes de venta con el comportamiento de los precios del producto nacional llevó a que los ingresos reales por venta de los solicitantes disminuyeran 21.5 por ciento al comparar el periodo de junio a diciembre de 1996, con su similar de 1995, y que aumentarían 15.5 por ciento al comparar el periodo investigado con el previo comparable.

621. Debido a lo anterior, la Secretaría concluyó que a pesar de que la producción nacional de carne deshuesada mostró un comportamiento creciente durante el periodo analizado, debido al incremento de las importaciones de las mercancías investigadas, su participación en el Consumo Nacional Aparente disminuyó.

d. Capacidad instalada para la producción de carne en cortes deshuesados

622. La Secretaría tomó en consideración que las instalaciones de salas de corte y refrigeración dedicadas a la producción de carne en cortes sin deshuesar también están dedicadas a la producción de carne en cortes deshuesados, por lo que el análisis de este tema se realizó en conjunto en el apartado correspondiente de carne en cortes sin deshuesar.

e. Empleo utilizado para la producción de carne en cortes deshuesados

623. En relación con este tema, esta Secretaría tomó en consideración que el número de empleados que se dedican a la producción de carne en cortes sin deshuesar también se dedican a la producción de carne en cortes deshuesados, por lo que el análisis de este tema se realizó en conjunto en el apartado correspondiente de carne en cortes sin deshuesar.

d. Conclusiones

624. Por lo tanto, la Secretaría concluyó que la discriminación de precios con que ingresaron la mayoría de las importaciones investigadas provocó que aumentara el volumen de las mismas; que la presencia de dichas importaciones provocó un desplazamiento de la producción nacional en relación con el Consumo Nacional Aparente y una disminución en la utilización de la capacidad instalada de los solicitantes; así pues, la Secretaría determinó que la práctica desleal les confirió, a las mercancías importadas, una ventaja competitiva desleal, de la cual no habrían gozado de haber ingresado en condiciones leales de mercado, lo que privó a la rama de la producción nacional de haber obtenido una mayor participación de mercado, disminuyendo así el incentivo de esta actividad para los productores nacionales, lo que finalmente limitó el desarrollo de esta rama de la producción nacional, elevando la vulnerabilidad que presentan las empresas solicitantes en su situación financiera. Debido a lo anterior, la Secretaría determinó que las importaciones de carne en cortes deshuesados causaron daño a la rama de la industria nacional que alborra dichos productos, por lo que consideró necesario imponer cuotas compensatorias a las exportaciones de carne en cortes deshuesados procedentes de aquellas empresas que no hubiesen demostrado que sus exportaciones no se hicieron en condiciones de prácticas desleales y que ingresan por las fracciones 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

D. Lenguas, hígados y otros despojos comestibles

a. Conclusiones

625. Debido a que, como se mencionó en la sección de análisis de mercado nacional, las lenguas, los hígados y los demás despojos comestibles importados concurren a mercado distintos a los abastecidos por las mercancías de producción nacional y que, por lo tanto, no causaron daño a la producción nacional durante el periodo investigado, la Secretaría determinó no realizar el análisis de importaciones, efectos sobre los precios, ni de efectos sobre la producción nacional. Asimismo, se determinó no imponer cuotas compensatorias a las importaciones que ingresan por las fracciones 0206.21.01, 0206.22.01 y 0206.29.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

Análisis financiero

626. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 fracción III de la Ley de Comercio Exterior, 64 fracción III inciso C de su Reglamento y 3.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría realizó a nivel agregado la evaluación del comportamiento de las variables financieras de las empresas productoras que presentaron información al respecto durante la investigación.

627. Para lo anterior, efectuó la sumarización de las partidas correspondientes a los Balances Generales y Estados de Resultados relativos a los años 1995, 1996 y 1997 de dichos productores, de lo

cual obtuvo los Balances Generales y Estados de Resultados Agregados correspondientes, con los que evaluó el comportamiento de las variables financieras.

A. Beneficios

628. Con base en lo señalado en los dos párrafos anteriores, la Secretaría realizó el análisis del comportamiento de los beneficios de operación obtenidos por los productores nacionales correspondientes a los años 1995 a 1997.

629. La Secretaría observó que en 1996 los beneficios de operación de los productores nacionales, registraron un deterioro de 28 por ciento debido a que los gastos de operación crecieron 1 por ciento y el costo de ventas disminuyó 5 por ciento, mientras que las ventas mostraron una variación negativa de 6 por ciento en dicho año. Asimismo, la Secretaría observó que en el año 1997 la utilidad de operación disminuyó 76 por ciento debido fundamentalmente a que los ingresos por ventas descendieron 14 por ciento, en tanto que el costo de ventas retrocedió 14 por ciento y los gastos de operación crecieron 2 por ciento, lo que no logró compensar la disminución en el ingreso por ventas.

630. Por otra parte, la Secretaría calculó mediante el apalancamiento operativo, la sensibilidad de las utilidades de operación ante cambios en el ingreso por ventas. En este sentido, determinó que en el año de 1997 dicha sensibilidad fue particularmente alta, en virtud de que una disminución de 1 por ciento en el ingreso por ventas hace disminuir 5.5 por ciento la utilidad operativa. Lo anterior es importante si se tiene en cuenta que la estructura de costos de los productores nacionales en los años 1995 a 1997, se mantuvo prácticamente igual, es decir, la Secretaría considera que la magnitud de la sensibilidad de las utilidades de operación a cambios en el ingreso, coloca a dichos productores en una situación de futuro incierto dentro de un entorno en el que existen importaciones en condiciones de discriminación de precios.

631. La Secretaría con base en lo expuesto en los dos puntos anteriores, determinó que los beneficios de operación disminuyeron como reflejo de la disminución en términos reales del ingreso generado por las ventas en el año 1997, y que en conjunto las utilidades de operación de los productores nacionales son sensibles a factores exógenos que hagan descender el nivel de sus ventas, como las importaciones en condiciones de discriminación de precios.

B. Rendimiento de las inversiones

632. Por otra parte, la Secretaría evaluó los indicadores de rentabilidad de los productores nacionales a través del margen de operación y el rendimiento sobre la inversión.

633. Al respecto, la Secretaría observó que el margen de operación de los productores nacionales en el año 1996 descendió 1 punto porcentual en relación con el año anterior, como reflejo de la reducción en la utilidad de operación en dicho año para quedar en 2.5 por ciento. Para 1997, el margen operativo retrocedió 2 puntos porcentuales como consecuencia del fuerte descenso en los beneficios operativos, ubicándose en 0.5 por ciento.

634. Asimismo, la Secretaría observó que en el año de 1996 el rendimiento sobre la inversión de los productores decreció 4 puntos porcentuales, para ubicarse en 8 por ciento, debido por una parte, a que el margen de operación disminuyó, y por la otra, a que la rotación de activos disminuyó en 43 centavos en dicho año. En 1997, el rendimiento sobre la inversión disminuyó 6 puntos porcentuales, ubicándose en 2 por ciento, debido principalmente al deterioro en el margen de operación y en menor medida por el efecto de la disminución de 92 centavos en la rotación de activos.

635. Con base en lo señalado en los puntos 633 y 634 de esta Resolución, la Secretaría determinó que en 1997, la reducción en los índices de rentabilidad de los productores nacionales, fue principalmente reflejo del desempeño desfavorable de las utilidades de operación de dicho año.

C. Flujo de Caja

636. En relación con el flujo de caja, la Secretaría analizó el Estado de Cambios en la Situación Financiera de algunas de las empresas que se señalan en el punto 626 de esta Resolución. Sin embargo, debido a que no todos los productores analizados proporcionaron el Estado de Cambios en la Situación Financiera, la Secretaría no pudo realizar un análisis en forma agregada que fuera consistente con los demás apartados del presente dictamen, por lo que no llegó a ninguna conclusión sobre este aspecto de la rama de producción nacional.

D. Capacidad para reunir capital

637. Por otra parte, la Secretaría realizó el análisis de la capacidad para reunir capital de los productores nacionales, a través del comportamiento de los índices de liquidez y apalancamiento financiero.

638. Al respecto, la Secretaría observó que la razón de circulante en 1996 indicó que los productores nacionales estuvieron en posición de cubrir 1.6 pesos por cada peso de pasivo a corto plazo; y que en 1997 dicha capacidad de pago se amplió a 2.1 pesos. Asimismo, observó que la razón de activos rápidos

que excluye el inventario del activo circulante, mostró una paridad de 1 a 1, es decir pudieron cubrir cada peso de deuda a corto plazo con activos rápidos y que en 1997 los productores nacionales podrían haber cubierto 1.2 centavos por cada peso de deuda a corto plazo.

639. En relación con el nivel de endeudamiento de los productores nacionales, la Secretaría observó a través de la razón de pasivo total a activo total que en 1996 financiaron el 47 por ciento de la inversión con recursos de sus acreedores y que en 1997 dicho índice creció a 53 por ciento. Asimismo, se observó que la relación de pasivo total a capital contable demostró que los inversionistas en 1996 podrían haber liquidado el 89 por ciento de sus adeudos totales mediante su inversión neta y que para 1997 esta situación se agravó debido a que dicha razón mostró un nivel de 115 por ciento, es decir, los inversionistas adeudaban más allá del capital contable registrado en dicho año.

640. De acuerdo con lo señalado en los dos puntos anteriores, la Secretaría concluyó que los productores nacionales, mostraron una limitada capacidad para reunir capital, debido al alto nivel de deuda que enfrentaron en el año de 1997, a pesar de que sus índices de liquidez registraron niveles aceptables.

E. Conclusión

641. La Secretaría con base en lo señalado en los puntos 631, 635 y 640 concluyó que en el año de 1997 los productores nacionales registraron una disminución en las utilidades de operación como consecuencia de la baja en términos reales del ingreso por ventas, lo que se reflejó en un deterioro en los indicadores

de rentabilidad. Asimismo, determinó que la capacidad de reunir capital se deterioró en 1997, debido a que el nivel de la deuda creció en dicho año. Por otra parte, la Secretaría concluyó que el conjunto de los productores nacionales mostró una alta sensibilidad de las utilidades operativas ante descensos en el ingreso por ventas, lo que se considera representa un alto grado de vulnerabilidad al tener que competir en un entorno con crecientes importaciones en condiciones de discriminación de precios.

Determinación de la cuota compensatoria aplicable

A. Establecimiento de cuotas compensatorias inferiores a los márgenes

642. Con base en los artículo 62 de la Ley de Comercio Exterior y 9.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Secretaría determinó hacer un análisis para determinar la posibilidad de aplicar una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación encontrado para cada uno de las mercancías investigadas. En la presente resolución se indican las conclusiones de análisis, y la explicación pormenorizada se integra el expediente del caso en un informe aparte.

a. Carne en canal

643. La Secretaría observó que todas las empresas exportadoras de carne en canal que participaron en la investigación no tuvieron márgenes de discriminación de precios, por lo que determinó que no se haría el análisis para aplicar una cuota inferior al margen de dumping.

b. Carne en cortes sin deshuesar

644. En el caso de la carne en cortes sin deshuesar, la Secretaría observó que las exportaciones de las empresas exportadoras que no pudieron demostrar que sus exportaciones llegaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones leales ingresaron con un margen de discriminación de precios ponderado de 38.48 por ciento. Asimismo, la Secretaría observó que el precio de dichas importaciones se ubicó 41.1 por ciento por debajo del precio de las exportaciones que ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones leales y 39 por ciento por debajo del precio nacional no distorsionado por la presencia de las importaciones desleales. Por otra parte, la Secretaría observó que el margen específico que debería imponerse para nivelar el precio de las importaciones en condiciones desleales con el precio nacional no distorsionado y evitar el daño a la producción nacional debería ser de 0.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, el cual es más alto que el margen específico aplicado a la mayor parte de las empresas exportadoras, con excepción de la empresa Sun Land Beef Company, Inc. Debido a lo anterior, la Secretaría determinó imponer las cuotas compensatorias específicas para cada empresa, con excepción de Sun Land Beef Company, Inc., a la cual se le aplicará una cuota inferior al margen, de tal forma que su cuota específica pasaría de 0.91 dólares americanos por kilogramo a 0.80 dólares americanos por kilogramo.

c. Carne en cortes deshuesados

645. En el caso de la carne en cortes deshuesados, la Secretaría observó que las exportaciones de las empresas exportadoras que no pudieron demostrar que sus exportaciones llegaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones leales de comercio ingresaron con un margen de discriminación de precios ponderado de 53.14 por ciento; asimismo, la Secretaría observó que el precio de dichas importaciones se ubicó 4.5 por ciento por debajo del precio de las exportaciones que ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones leales y 23.6 por ciento por debajo del precio nacional no

distorsionado por la presencia de las importaciones desleales. Por otra parte, la Secretaría observó que el margen específico que debería imponerse para nivelar el precio de las importaciones en condiciones desleales con el precio nacional no distorsionado y evitar el daño a la producción nacional debería ser de 0.74 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal el cual es más alto que el margen específico aplicado a las empresas exportadoras. Debido a lo anterior, la Secretaría determinó imponer las cuotas compensatorias específicas para cada empresa y mantener la cuota compensatoria residual en los niveles calculados.

B. Establecimiento de un mecanismo para la eficiente aplicación de las cuotas compensatorias

646. Conforme a lo previsto en los artículos 1, 16 fracción V, 67 y 88 de la Ley de Comercio Exterior, la finalidad de las cuotas compensatorias es impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones tales que constituyan prácticas desleales de comercio internacional. En cumplimiento a dichos preceptos, la Secretaría tiene la obligación ineludible de proporcionar, al imponer una cuota compensatoria, una defensa oportuna a la producción nacional; y al mismo tiempo, evitar en lo posible que dicha cuota repercuta en los procesos productivos y en el público consumidor. En consecuencia, y tomando en cuenta que la carne de bovino es un producto de consumo básico para satisfacer la alimentación humana, la Secretaría considera necesario establecer un mecanismo para la aplicación de las cuotas compensatorias que garantice esta defensa oportuna a la producción nacional y evite en lo posible una repercusión negativa tanto en el proceso productivo como en el público consumidor, toda vez que la sola aplicación de las cuotas compensatorias derivadas de los márgenes de dumping calculados no cumpliría dicha finalidad debido a que en el transcurso de la investigación la Secretaría observó lo siguiente:

a. Ausencia de diferenciación entre la carne nacional e importada

647. Durante las visitas de verificación a que se refieren los puntos 159 a 173 de esta Resolución, cuyas actas circunstancias correspondientes forman parte del expediente administrativo conforme al artículo 173 fracción V del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y constituyen documentales públicas de valor probatorio pleno en los términos de lo dispuesto por los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, la Secretaría observó que las empresas importadoras adquieren producto nacional e importado, el cual transforman y posteriormente comercializan; sin que exista distinción entre el tipo de carne (“select”, “choice”, “no roll”) ni el origen de la misma.

648. El personal de las empresas verificadas a que se refieren los puntos 159 a 173 de esta Resolución señaló que la mercancía importada presenta color más oscuro y tiene menor tiempo de vida en anaquel que la mercancía nacional, de igual forma señalaron que el producto nacional fresco tiene una mejor presentación y un mejor sabor que el producto importado refrigerado o congelado; de lo cual se desprende que no existe ninguna distinción entre los diferentes tipos de carne que se ofrecen al público consumidor, quien a su vez carece de elementos que le permitan diferenciar el tipo de carne que consume y la antigüedad de la misma.

649. Los productores nacionales en sus diversas promociones, así como las diferentes empresas importadoras y exportadoras en el curso de la audiencia pública señalada en el punto 174 de la presente Resolución, indicaron que en el mercado estadounidense existen prácticas de comercialización fuera del curso de operaciones comerciales normales tales como las listas de remate (push list) y la venta de productos irregulares como cortes oscuros, sin clasificación y ganado de desecho. Esta práctica de los exportadores, a su vez es seguida por los importadores al no señalar en sus anaqueles de exhibición, el tiempo transcurrido entre la fecha de sacrificio, empaque o corte, y la fecha en que se pone a disposición al público, como tampoco el tipo de corte que se vende.

b. Concentración de importaciones de carne clasificada

650. En la audiencia pública a que se refiere el punto 174 de la presente Resolución, y como consta en el acta circunstanciada levantada con motivo de la misma, la cual forma parte del expediente administrativo conforme a lo establecido en el artículo 173 fracción V del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y constituye documental pública de valor probatorio pleno en los términos de lo dispuesto por los artículos 129 y 202 del Código Federal de Procedimientos Civiles de aplicación supletoria, diversas empresas importadoras afirmaron que hoteles y restaurantes importan carne clasificada como “prime” o “choice”, tal y como se señala en el punto 441 de la presente Resolución; por su parte, la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales, A.C. (ANTAD), quien comparece en la investigación representando los intereses de 33 de sus asociadas que importan carne de bovino, al responder a pregunta expresa sobre si sus asociadas durante el periodo investigado realizaron compras de producto “no roll”, afirmó que la gran mayoría de sus importaciones se concentran en carne “select” y “choice”.

c. Antigüedad de la carne que se exporta e importa

651. Los productores nacionales afirmaron en su escrito de alegatos que el tiempo es un factor determinante en el precio del producto investigado, pues mientras mayor sea el lapso entre la fecha de sacrificio y la venta del producto, el precio y la oportunidad de colocar el producto serán menor. Por lo que se refiere a los productos irregulares, tales como los cortes oscuros (dark cutter), sin clasificación (no roll) y de desecho (utility), el tiempo acentúa su pérdida de valor.

652. Por su parte, como se desprende del punto 175, inciso A, subinciso j de la presente Resolución, los importadores afirmaron que cualquier comerciante oferta sus inventarios con mayores descuentos en función de la edad del producto.

d. Preferencias del público consumidor

653. Como consta en las documentales señaladas en los puntos 80, inciso I y 122 incisos J y K de esta Resolución, consistentes en estudios de mercado presentados por empresas importadoras y exportadoras en los cuales se analizan los usos y hábitos de consumo de la carne de res, se desprende que un sector del público consumidor no compra carne en tiendas de autoservicio en razón de que desconoce el país de origen o procedencia de la carne y desconfía de la frescura de la misma. Asimismo, en dichos estudios se hace referencia a los atributos negativos de la carne vendida en tiendas de autoservicio como lo es el hecho de que en los anaqueles se ofrezca carne rezagada y de que en las ofertas se venda carne con mayor antigüedad. Dentro de los atributos negativos con los que se asocia la carne congelada (vieja o añeja) el público consumidor señaló el color rojo oscuro o café/negro, ausencia de jugos (sangre tanto en crudo como en el proceso de cocción), carne dura/difícil de cortar y comer una vez cocida (tiesa), sabor concentrado/fuerte y pocos nutrientes. Dichos estudios revelaron que los atributos negativos resultaron de mayor peso sobre los positivos ya que dentro de estos atributos se destacó la sensación del público consumidor de comer carne de residuo, carente de frescura al transcurrir largo tiempo entre la matanza y el consumo. Los estudios de referencia son pruebas documentales con valor probatorio pleno conforme al artículo 210 del Código Federal de Procedimientos Civiles.

654. En virtud de lo anterior y conforme a lo previsto por el artículo 67 de la Ley de Comercio Exterior que establece que las cuotas compensatorias estarán vigentes en el tiempo y la medida necesaria para contrarrestar la práctica desleal que esté causando daño o amenaza de daño a la producción nacional, se desprende que las cuotas compensatorias deben ser suficientes para garantizar a la planta productiva nacional una competencia leal, la Secretaría consideró que al ser la carne de bovino un bien de consumo básico es necesario garantizar al consumidor no cause efectos adversos en el mismo al importarse productos con más de 30 días de sacrificio, como consecuencia de la nivelación de los precios de la carne nacional e importada, ya que el simple transcurso del tiempo reduce el precio de la carne, por lo tanto la Secretaría considera conveniente que la aplicación de la cuota compensatoria se realice mediante un mecanismo que sin violar el derecho de las partes, permita la efectividad de la misma y evite efectos negativos en el público consumidor.

Conclusiones generales

655. La Secretaría determinó que la importación de productos tipo "Prime", en canales o cortes, podrán ser importados a los Estados Unidos Mexicanos sin pagar cuota compensatoria alguna, siempre y cuando se demuestre ante la autoridad aduanera, sin lugar a dudas, que los productos cumplen con dicha clasificación del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América.

656. La Secretaría determinó que los productos tipo "Angus" podrán ser importados a los Estados Unidos Mexicanos sin pagar cuota compensatoria alguna, siempre y cuando, en el momento de realizar la importación, se presente ante la autoridad aduanera el "Certified Angus Beef" que ampare a dichos productos.

657. La Secretaría determinó que la carne de ternera, tipos "Bob Veal" y "Special Fed Veal", en canales o cortes, podrán ser importadas a los Estados Unidos Mexicanos sin el pago de cuotas compensatorias, siempre y cuando se demuestre, sin lugar a dudas, ante la autoridad aduanera, que dichas mercancías cumplen con tales clasificaciones, que se declare en el pedimento de importación que el producto se refiere a ternera y que se demuestre que las mercancías provienen de las siguientes empresas: Berliner & Marx, Inc. (USDA #00007), Swissland Packing Company (USDA #01851), Strauss Veal (USDA #02444), Provimi Veal Corporation (USDA #08984 y USDA #08984 A).

658. La Secretaría determinó que la carne tipo "kosher", en canales o cortes, podrán ser importadas a los Estados Unidos Mexicanos sin el pago de cuotas compensatorias, siempre y cuando se demuestre, sin lugar a dudas, ante la autoridad aduanera que dichas mercancías cumplen con tal clasificación y que provienen de las siguientes empresas: Agriprocessors (USDA #4653), Alle Processing Corporation (USDA #788 y #1698) y Bessin Corporation (USDA #48).

659. La Secretaría determinó definitivamente que la carne en cortes elaborada por los productores nacionales es similar a la carne en cortes importada al amparo de las fracciones 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01.

660. La Secretaría determinó definitivamente que las lenguas, hígados y los demás despojos comestibles elaborada por los productores nacionales son similares a las lenguas, hígados y los demás despojos comestibles importados al amparo de las fracciones 0206.21.01, 0206.22.01 y 0206.29.99 de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación.

661. La Secretaría determinó que se consideraría a la producción de carne en canal, a la producción de carne en cortes sin deshuesar, a la producción de carne en cortes deshuesados, a la producción de lenguas, a la producción de hígados y a la producción de los demás despojos comestibles de bovino como ramas de la producción nacional diferentes y no considerar a todo el conjunto como una sola rama de la producción en forma integrada.

662. La Secretaría determinó que los solicitantes fueron representativos de la producción nacional de carne en canal.

663. La Secretaría determinó que los solicitantes fueron representativos de la producción nacional de carne en cortes sin deshuesar.

664. La Secretaría determinó que los solicitantes fueron representativos de la producción nacional de carne en cortes deshuesados.

665. La Secretaría determinó que los solicitantes fueron representativos de la producción nacional de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles de bovino.

666. La Secretaría determinó que las importaciones de lenguas, hígados y los demás despojos comestibles de bovino procedentes de los Estados Unidos de América no pudieron causar daño a la producción nacional de estas mercancías, por lo que se concluye la investigación de estos productos sin imposición de cuota compensatoria.

667. La Secretaría determinó la imposición de cuotas compensatorias a la carne en canal exportada por aquellas empresas que no hubiesen demostrado que sus exportaciones no se hicieron en condiciones de prácticas desleales, en los niveles calculados en la sección del análisis de dumping de esta Resolución incluyendo la cuota residual.

668. La Secretaría determinó la imposición de cuotas compensatorias a la carne en cortes sin deshuesar exportada por aquellas empresas que no hubiesen demostrado que sus exportaciones no se hicieron en condiciones de prácticas desleales, en los niveles calculados en la sección del análisis de dumping de esta Resolución incluyendo la cuota residual, con excepción de Sun Land Beef Company, Inc., a la cual se le impondrá una cuota compensatoria inferior al margen de discriminación específico calculado de 0.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal.

669. La Secretaría determinó la imposición de cuotas compensatorias a la carne en cortes deshuesados exportada por aquellas empresas que no hubiesen demostrado que sus exportaciones se hicieron en condiciones de prácticas leales, en los niveles calculados en la sección del análisis de dumping de esta Resolución incluyendo la cuota residual.

670. La Secretaría determinó que para la imposición de las cuotas compensatorias a que se refieren los puntos 643 a 645 de esta Resolución se deberá demostrar ante la autoridad aduanera que se cumple con la clasificación "select" o "choice" y que no han transcurrido más de 30 días desde la fecha de sacrificio mediante certificado expedido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América y por la planta correspondiente, respectivamente.

RESOLUCION

671. Queda sin efecto para la empresa Excel Corporation la resolución final de la investigación antidumping sobre las importaciones de carne y despojos comestibles de bovino, originarias de los Estados Unidos de América, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 28 de abril de 2000, en cumplimiento a la sentencia pronunciada en el Juicio de Amparo interpuesto por la empresa Excel Corporation y a la que resuelve el recurso de revisión interpuesto por la Secretaría, mencionadas en los puntos 4 y 6 de esta Resolución.

672. Se emite la presente Resolución para la empresa Excel Corporation en cumplimiento a las sentencias mencionadas en el punto anterior y sin perjuicio de lo dispuesto para el resto de los exportadores, importadores y mercancías comprendidas en la resolución final antidumping sobre las importaciones de carne y despojos comestibles de bovino, originarias de los Estados Unidos de América, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 28 de abril de 2000.

673. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios sobre las importaciones de carne en canal fresca o refrigerada y congelada originarias de los Estados Unidos de

América, independientemente del país de procedencia, clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01 y 0202.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en los siguientes términos:

A. No están sujetas al pago de cuota compensatoria las importaciones de carne en canal fresca o refrigerada y congelada producidas y exportadas directamente por Excel Corporation y sus divisiones (Fresh Beef, Excel Specialty Products y Country Fresh Meats); IBP, Inc.; Sun Land Beef Company, Inc.; Sam Kane Beef Processors, Inc. y H&H Meat Products Company, Inc.

B. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal las importaciones de carne en canal fresca o refrigerada y congelada exportadas por cualquier otra empresa de los Estados Unidos de América.

674. Se declara concluida la presente investigación para las importaciones de carne sin deshuesar fresca o refrigerada y congelada, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.20.99 y 0202.20.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en los siguientes términos:

A. No están sujetas al pago de cuota compensatoria las importaciones de carne sin deshuesar fresca o refrigerada y congelada:

a. Producidas y exportadas directamente por las empresas Excel Corporation (Fresh Beef, Excel Specialty Products y Country Fresh Meats) e IBP, Inc.

b. Exportadas por Sam Kane Beef Processors, Inc. y por Northern Beef Industries, Inc., siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B y C de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso E de este numeral.

B. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.03 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal las importaciones de carne sin deshuesar fresca o refrigerada y congelada exportadas por la empresa Farmland National Beef Packing Company, L.P.

C. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.11 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal las importaciones de carne sin deshuesar fresca o refrigerada y congelada exportadas por Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc.; H&H Meat Products Company, Inc., y Agri West International, Inc., siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B y C de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso E de este numeral.

D. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.16 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal las importaciones de carne sin deshuesar fresca o refrigerada y congelada exportadas directamente por Almacenes de Tejas, Inc., siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B y C de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso E de este numeral.

E. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.80 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, las importaciones de carne sin deshuesar fresca o refrigerada y congelada exportadas por cualquier otra empresa de los Estados Unidos de América.

675. Se declara concluida esta investigación para las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en los siguientes términos:

A. No están sujetas al pago de cuota compensatoria, las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada:

a. Producidas y exportadas directamente por Excel Corporation (Fresh Beef, Excel Specialty Products y Country Fresh Meats) y Farmland National Beef Packing Company, L.P.

b. Exportadas por Northern Beef Industries, Inc., siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B, D, E y F de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso G de este numeral.

B. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.13 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada exportadas por IBP, Inc.

C. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.12 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada exportadas por Almacenes de Tejas, Inc., siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B, D, E y F de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso G de este numeral.

D. Las importaciones exportadas por Sam Kane Beef Processors, Inc., están sujetas al pago de una cuota de 0.15 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B, D, E y F de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso G de este numeral.

E. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.25 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada exportadas por Sun Land Beef Company, siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B, D, E y F de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso G de este numeral.

F. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria del 0.07 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada:

a. Exportadas por Murco Foods, Inc.; Packerland Packing Company, Inc. y San Angelo Packing Company, Inc.

b. Exportadas por H&H Meat Products Company, Inc.; Agri-West International, Inc. y CKE Restaurants, Inc., siempre y cuando hayan sido producidas por alguna de las empresas mencionadas en los incisos A, B, D, E y F de este numeral. En caso contrario, se aplicará la cuota compensatoria prevista en el inciso G de este numeral.

G. Están sujetas al pago de una cuota compensatoria de 0.63 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, las importaciones de carne deshuesada fresca o refrigerada y congelada exportadas por cualquier otra empresa de los Estados Unidos de América.

676. En las importaciones de productos cárnicos referidos en los numerales del 672 al 674 de esta Resolución, deberá demostrarse de manera indubitable ante la autoridad aduanera, mediante certificado expedido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, que se cumple con la clasificación "Select" o "Choice", y que no han transcurrido más de 30 días desde la fecha de sacrificio, conforme al certificado de la planta respectiva. En caso de no cumplirse con alguno de estos requisitos, se aplicarán las cuotas compensatorias previstas en los puntos 673, inciso B; 674, inciso E y 675, inciso G.

677. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios para las importaciones de lenguas, hígados y demás despojos comestibles de bovino, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente el país de procedencia, clasificadas en las fracciones arancelarias 0206.21.01, 0206.22.01 y 0206.29.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, sin imponer cuota compensatoria.

678. No están sujetas al pago de cuota compensatoria definitiva las importaciones de carne en canales o cortes clasificadas como "Prime" y "Angus", que ingresen por las fracciones arancelarias 0201.10.01, 0202.10.01, 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Lo anterior, siempre y cuando se demuestre de manera indubitable ante la autoridad aduanera, que los productos cumplen con esta clasificación mediante certificado expedido por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América o por la American Angus Association, según corresponda.

679. No están sujetas al pago de cuota compensatoria definitiva las importaciones de carne de ternera en canales o cortes, clasificada como "Bob Veal" y "Special Fed Veal", que ingresan por las fracciones arancelarias 0201.10.01, 0202.10.01, 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. Lo anterior, siempre y cuando se demuestre de manera indubitable ante la autoridad aduanera que los productos cumplen con esta clasificación, y se declare en el pedimento de importación que tal producto se refiere a ternera y que las mercancías provienen de las empresas Berliner & Marx, Inc. (USDA #00007), Swissland Packing Company (USDA #01851), Strauss Veal (USDA #02444) y Provimi Veal Corporation (USDA #08984 y USDA #08984 A). Para acreditar que el producto proviene de alguna de las empresas mencionadas, podrá exhibir el certificado de origen de la mercancía, en el cual se indique el nombre del productor estadounidense y se asiente una declaración jurada, "affidavit", del representante de la empresa productora. En ésta se deberá consignar que dicha mercancía es producida por la misma y que conoce las sanciones aplicables a quienes incurran en falsedad; o certificado sanitario de exportación, expedido por la agencia FSIS del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, en el cual se consigne el nombre de la empresa productora; o una carta expedida por la empresa productora, en papel membretado, en la que se asiente una declaración jurada, "affidavit", del representante de la empresa productora en la que se consigne que la mercancía es producida por la misma y que conoce las sanciones aplicables a quienes incurran en falsedad, acompañada de una copia de la factura de venta expedida por la empresa.

680. No están sujetos al pago de cuota compensatoria definitiva las importaciones de carne clasificada como "kosher" en canales o cortes, que ingrese por las fracciones arancelarias 0201.10.01, 0202.10.01, 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, siempre y cuando se demuestre de manera indubitable ante la autoridad aduanera, que los productos cumplen con esta clasificación y provienen de las empresas Agriprocessors (USDA #4653), Alle Processing Corporation (USDA #788 y #1698) y Bessin Corporation (USDA #48). Para acreditar que el producto proviene de alguna de las empresas mencionadas, se podrá exhibir el certificado de origen de la mercancía, en el cual se indique el nombre del productor estadounidense y se asiente una declaración jurada, "affidavit", del representante de la empresa productora. En ésta se deberá consignar que dicha mercancía es producida por la misma y que conoce las sanciones aplicables a quienes incurran en falsedad; o certificado sanitario de exportación, expedido por la agencia FSIS del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos de América, en el cual se consigne el nombre de la empresa productora; o una carta expedida por la empresa productora, en papel membretado, en la que se asiente una declaración jurada, "affidavit", del representante de la empresa productora en la que se consigne que la mercancía es producida por la misma y que conoce las sanciones aplicables a quienes incurran en falsedad, acompañada de una copia de la factura de venta expedida por la empresa.

681. Las importaciones de carne en canal, carne deshuesada y sin deshuesar, clasificadas en las fracciones arancelarias 0201.10.01, 0202.10.01, 0201.20.99, 0202.20.99, 0201.30.01 y 0202.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, provenientes de la empresa ConAgra, Inc., están sujetas al pago de las cuotas compensatorias señaladas en los puntos 673, inciso B; 674, inciso E y 675 inciso G de esta Resolución, independientemente de la empresa que exporte dichos productos.

682. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refieren los puntos 673 a 676 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

683. 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.

684. Notifíquese a los interesados.

685. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

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

México, D.F., a 15 de julio de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariend**.- Rúbrica.