

TERCERA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

(Viene de la Segunda Sección)

Valor normal

533. Durante el periodo de investigación, Halcón Cerámicas realizó ventas en el mercado del Reino de España de 41 de los 165 códigos de producto a los que se refiere el punto 528 de esta Resolución.

534. La Secretaría determinó que las ventas de 40 de los 41 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

535. Respecto a los 124 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable y aquel código cuyo volumen de ventas en el mercado español fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares, seleccionados de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta Resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

536. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 165 códigos de producto (40 idénticos y 125 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

537. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 165 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

538. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito, diferencias físicas y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta Resolución.

Comisiones

539. Halcón Cerámicas explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

540. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

541. Para los códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Halcón Cerámicas proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos, así como su costo por

metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

542. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 528 a 541 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Halcón Cerámicas, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Hijos de Cipriano Castello

543. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Hijos de Cipriano Castello exportó a los Estados Unidos Mexicanos 33 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

544. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

545. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por el concepto de crédito, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

Crédito

546. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

547. Durante el periodo de investigación, Hijos de Cipriano Castello realizó ventas en el mercado del Reino de España de 23 de los 33 códigos de producto a los que se refiere el punto 543 de esta Resolución.

548. La Secretaría determinó que las ventas de los 23 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

549. Respecto a los 10 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares, seleccionados de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta Resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

550. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 33 códigos de producto (23 idénticos y 10 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

551. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 33 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

552. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y diferencias físicas, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE.

Comisiones

553. La empresa Hijos de Cipriano Castello explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

554. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

555. Para los códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Hijos de Cipriano Castello proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos, así como su costo por metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

556. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 543 a 555 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Hijos de Cipriano Castello, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Hispania

557. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Hispania exportó a los Estados Unidos Mexicanos 23 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

558. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

559. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de flete, comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Flete

560. Hispania calculó el ajuste por flete a partir de los datos específicos de cada venta de exportación a los Estados Unidos Mexicanos en las cuales se erogó dicho concepto. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Comisiones

561. Hispania explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a

cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

562. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

563. Durante el periodo de investigación, Hispania realizó ventas en el mercado del Reino de España de los 23 códigos de producto a los que se refiere el punto 557 de esta Resolución.

564. La Secretaría determinó que las ventas de los 23 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

565. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 23 códigos de producto según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos.

566. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 23 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

567. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de flete, comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Flete

568. Hispania calculó el ajuste por flete a partir de los datos específicos de cada venta en el mercado español en las cuales se erogó dicho concepto. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Comisiones

569. La empresa Hispania explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

570. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

571. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 557 a 570 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Hispania, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Incea

572. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Incea exportó a los Estados Unidos Mexicanos 24 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

573. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

574. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

575. Incea explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

576. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa propuso utilizar la tasa aplicable al mes de junio de 2001, publicada por el Banco de España. La Secretaría aceptó la fuente de la información, sin embargo, calculó la tasa de interés promedio aplicable al periodo de investigación.

Valor normal

577. Durante el periodo de investigación, Incea realizó ventas en el mercado del Reino de España de 21 de los 24 códigos de producto a los que se refiere el punto 572 de esta Resolución.

578. La Secretaría determinó que las ventas de 20 de los 21 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

579. Respecto a los 3 códigos de producto para los que no hubo ventas en el mercado del Reino de España, así como para aquél cuyo volumen de ventas en el mismo mercado fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo a lo descrito en el punto 190 de esta Resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

580. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 20 códigos de producto señalados en el punto 578 de esta Resolución según el precio de venta en el país de origen.

581. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 20 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

582. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

583. Incea explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

584. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa propuso utilizar la tasa aplicable al mes de junio de 2001, publicada por el Banco de España. La Secretaría aceptó la fuente de la información, sin embargo, calculó la tasa de interés promedio aplicable al periodo de investigación.

Margen de discriminación de precios

585. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 572 a 584 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Incea, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Inalco

586. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Inalco exportó a los Estados Unidos Mexicanos 77 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

587. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

588. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

589. Inalco explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

590. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

591. Durante el periodo de investigación, Inalco realizó ventas en el mercado del Reino de España de 71 de los 77 códigos de producto a los que se refiere el punto 586 de esta Resolución.

592. La Secretaría determinó que las ventas de 69 de los 71 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

593. Respecto a los 6 códigos de producto para los que no hubo ventas en el mercado del Reino de España, así como para los 2 cuyo volumen de ventas en el mismo mercado fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo a lo descrito en el punto 190 de esta Resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

594. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 69 códigos de producto señalados en el punto 592 de esta Resolución según el precio de venta en el país de origen.

595. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 69 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

596. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

597. Inalco explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

598. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

599. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 586 a 598 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Inalco, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 3.70 por ciento.

Italcerámica

600. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Italcerámica exportó a los Estados Unidos Mexicanos 44 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

601. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

602. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el

cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta Resolución.

Crédito

603. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

604. Durante el periodo de investigación, Italcerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de 41 de los 44 códigos de producto mencionados en el punto 600 de esta Resolución.

605. La Secretaría determinó que las ventas de 39 de los 41 códigos de producto vendidos al mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

606. Respecto a los 3 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable y a los 2 códigos cuyo volumen de ventas en el mercado español fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares, seleccionados de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta Resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

607. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 44 códigos de producto (39 idénticos y 5 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

608. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 44 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

609. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito, diferencias físicas y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta Resolución.

Comisiones

610. Italcerámica explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

611. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

612. Para los códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Italcerámica proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de

producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos, así como su costo por metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

613. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 600 a 612 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Italceraámica, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Keraben y su empresa importadora relacionada GNK

614. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Keraben exportó a los Estados Unidos Mexicanos 12 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a clientes no relacionados y 36 a su empresa relacionada GNK.

Precio de exportación a clientes no relacionados

615. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los 12 códigos de producto exportados a clientes no relacionados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Precio de exportación reconstruido

616. Keraben realizó exportaciones de 36 códigos de producto a través de su empresa vinculada GNK, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

617. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de GNK al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación, tomando en cuenta el desfase en las ventas derivado de la aplicación de la rotación de inventarios, debido a que la empresa señaló que no es posible identificar cada venta al primer cliente no relacionado con la compra realizada a Keraben.

618. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que GNK vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Keraben y la reventa de GNK, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por GNK.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

619. Conforme a lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

620. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Keraben y las ventas de GNK, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y los artículos 35 de la LCE y 50 del RLCE.

621. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Keraben y la reventa de GNK, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero, fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora.

622. GNK calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en los estados financieros. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada

transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de dichos gastos entre el valor total de las ventas de la empresa.

623. En el segundo periodo probatorio, GNK manifestó que el factor de gastos generales calculado incluye indebidamente gastos que son de naturaleza extraordinaria ya que se refieren a gastos por el reinicio de operaciones en la ciudad Guadalajara en los Estados Unidos Mexicanos; entre estos gastos se encuentran el pago renta de una bodega que no estaba en uso, los conceptos por liquidaciones de los trabajadores de la operación anterior en la Ciudad de México y otros que no se presentan normalmente en los ejercicios financieros de la empresa. Para documentar lo anterior, la empresa presentó un dictamen de los estados financieros a diciembre de 2001 elaborado por un despacho contable independiente.

624. La Secretaría consideró como aceptables las argumentaciones y pruebas presentadas por GNK, debido a que el artículo 2.2.1.1 del Acuerdo Antidumping establece que es necesario ajustar los costos para considerar las partidas de gastos no recurrentes o para tener en cuenta las circunstancias en que los costos correspondientes al periodo objeto de investigación han resultado afectados por operaciones de puesta en marcha. Por lo anterior, la Secretaría calificó los gastos propuestos por GNK como de naturaleza no recurrente y decidió no asignar dichos gastos en su totalidad al año 2001 sino prorratearlos en el periodo en que según el dicho de la empresa, duró el periodo de reajuste propiciado por el cambio de locación, con fundamento en lo dispuesto en el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping.

625. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de GNK, por lo tanto, incluirlo como una deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

626. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

627. GNK calculó el monto de utilidad aplicable considerando la información disponible en los estados financieros auditados. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de utilidad entre el valor total de las ventas de la empresa. La Secretaría aceptó las cifras y la metodología propuesta por la empresa.

Ajustes

628. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Crédito

629. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

630. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Keraben de la empresa GNK se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Keraben en sus ventas a sus empresas vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

631. Finalmente, para obtener el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó el promedio ponderado de los precios de exportación a clientes no relacionados y los precios de exportación reconstruidos. De esta manera, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado para 38 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Valor normal

632. Durante el periodo de investigación, Keraben realizó ventas en el mercado del Reino de España de los 38 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior.

633. La Secretaría determinó que las ventas de los 38 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

634. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 38 códigos de producto según el precio de venta en el país de origen.

635. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 38 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

636. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de seguro, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Seguro

637. Keraben explicó que este concepto corresponde al gasto erogado por la cobertura de impago por parte de los clientes. La empresa aplicó el ajuste considerando el factor que resulta de dividir el monto erogado entre el total de las ventas. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

638. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

639. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 614 a 638 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Keraben, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Lucena Cerámicas

640. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Lucena Cerámicas exportó a los Estados Unidos Mexicanos 149 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

641. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

642. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Comisiones

643. Lucena Cerámicas explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

644. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

645. Durante el periodo de investigación, Lucena Cerámicas realizó ventas en el mercado del Reino de España de 124 de los 149 códigos de producto a los que se refiere el punto 640 de esta resolución.

646. La Secretaría determinó que las ventas de 123 de los 124 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

647. Respecto a los 25 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable y aquel código cuyo volumen de ventas en el mercado español fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares, seleccionados de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

648. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 149 códigos de producto (123 idénticos y 26 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

649. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 149 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

650. La Secretaría ajustó el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito, diferencias físicas y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Comisiones

651. Lucena Cerámicas explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

652. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

653. Para los códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Lucena Cerámicas proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de

producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos así como su costo por metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

654. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 640 a 653 de esta resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Lucena Cerámicas, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Metropol Cerámica

655. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta resolución, Metropol Cerámica exportó a los Estados Unidos Mexicanos 1 código de producto o tipo de recubrimiento cerámico.

Precio de exportación

656. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para el código de producto identificado en el punto anterior. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

657. La Secretaría ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de seguros y comisiones de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. La Secretaría no ajustó por concepto de crédito en razón de que la venta de exportación fue al contado.

Seguro

658. La Secretaría obtuvo el factor de ajuste por medio de dividir el gasto erogado por concepto de seguro de exportación entre las ventas totales. Las cifras utilizadas para el cálculo se obtuvieron a partir de los datos agregados presentados por la empresa exportadora. Finalmente, el factor calculado se multiplicó por el precio de venta.

Comisiones

659. La Secretaría calculó el factor de ajuste por medio de dividir el gasto erogado por concepto de comisiones de exportación entre las ventas totales. Las cifras utilizadas para el cálculo se obtuvieron a partir de los datos agregados presentados por la empresa exportadora. Finalmente, el factor calculado se multiplicó por el precio de venta.

Valor normal

660. Durante el periodo de investigación, Metropol Cerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España del código de producto mencionados en el punto 655 de esta resolución.

661. La Secretaría determinó que las ventas del código de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping y estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen.

662. La Secretaría calculó el valor normal para el código de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

663. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de seguro, comisiones y crédito, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

Seguro

664. La empresa obtuvo el factor de ajuste por medio de dividir el gasto erogado por concepto de seguro de ventas en el mercado español entre las ventas totales. Las cifras utilizadas para el cálculo provienen de datos agregados presentados por la empresa exportadora. Finalmente, el factor calculado se multiplicó por el precio de venta.

Comisiones

665. La empresa calculó el factor de ajuste por medio de dividir el gasto erogado por concepto de comisiones en el mercado español entre las ventas totales. Las cifras utilizadas para el cálculo provienen de datos agregados presentados por la empresa exportadora. Finalmente, el factor calculado se multiplicó por el precio de venta.

Crédito

666. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

667. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 655 a 666 de esta resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Metropol Cerámica, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Navarti Cerámica

668. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta resolución, Navarti Cerámica exportó a los Estados Unidos Mexicanos 48 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

669. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

670. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Crédito

671. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

672. Durante el periodo de investigación, Navarti Cerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de 41 de los 48 códigos de producto a los que se refiere el punto 668 de esta resolución.

673. La Secretaría determinó que las ventas de 35 de los 41 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

674. Respecto a los 7 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable y a los 6 códigos cuyo volumen de ventas en el mercado español fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares, seleccionados de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

675. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 48 códigos de producto (35 idénticos y 13 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

676. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 48 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

677. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito, diferencias físicas y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Comisiones

678. Navarti Cerámica explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

679. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

680. Para los códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Navarti Cerámica proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos así como su costo por metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

681. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 668 a 680 de esta resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Navarti Cerámica, se realizaron con un margen de discriminación de precios de *minimis*, conforme a lo dispuesto en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping.

Pamesa

682. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta resolución, Pamesa exportó a los Estados Unidos Mexicanos 5 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

683. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

684. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Crédito

685. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

686. Durante el periodo de investigación, Pamesa Cerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de los 5 códigos de producto mencionados en el punto 682 de esta resolución.

687. La Secretaría determinó que las ventas de los 5 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping y estableció el valor normal según el precio de venta en el país de origen.

688. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 5 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación; la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

689. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Comisiones

690. Pamesa explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

691. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado, calculada a partir de sus estados financieros. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

692. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 682 a 691 de esta resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó

que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Pamesa Cerámica, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Peris y su empresa importadora relacionada Peronda México

693. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta resolución, Peris exportó a los Estados Unidos Mexicanos 4 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a clientes no relacionados y 49 a su empresa relacionada Peronda México.

Precio de exportación a clientes no relacionados

694. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los 4 códigos de producto exportados a clientes no relacionados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Precio de exportación reconstruido

695. Peris realizó exportaciones de 49 códigos de producto a través de su empresa vinculada Peronda México, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

696. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Peronda México al primer cliente no relacionado a partir de las compras realizadas a Peris durante el periodo de investigación.

697. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que Peronda México vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Peris y la reventa de Peronda México, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Peronda México.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

698. Conforme a lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

699. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Peris y las ventas de Peronda México, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y los artículos 35 de la LCE y 50 del RLCE.

700. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Peris y la reventa de Peronda México, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero y fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora.

701. Peronda México calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en los estados financieros y en su sistema contable. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por metro cuadrado obtenidos dividiendo el gasto entre el volumen de venta de la mercancía objeto de investigación al primer cliente no relacionado.

702. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de Peronda México, por lo tanto, incluirlo como una deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

703. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

704. Peronda México no calculó un monto de utilidad aplicable, por lo que la Secretaría lo obtuvo considerando la información disponible en los estados financieros auditados de Peronda México y de Peris. En particular, la Secretaría calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de utilidad entre el valor total de las ventas de la empresa.

Ajustes

705. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta Resolución.

Crédito

706. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa propuso utilizar la tasa aplicable al mes de junio de 2001, publicada por el Banco de España. La Secretaría aceptó la fuente de la información, sin embargo, calculó la tasa de interés promedio aplicable al periodo de investigación.

707. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Peris de la empresa Peronda México se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Peris en sus ventas a sus empresas vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

708. Finalmente, para obtener el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó el promedio ponderado de los precios de exportación a clientes no relacionados y los precios de exportación reconstruidos. De esta manera, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado para 42 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Valor normal

709. Durante el periodo de investigación, Peris realizó ventas en el mercado del Reino de España de los 42 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior.

710. La Secretaría determinó que las ventas de dichos códigos cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

711. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 42 códigos de producto señalados en el punto anterior según el precio de venta en el país de origen.

712. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 42 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior, a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

713. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta resolución.

Comisiones

714. Peris explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

715. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa propuso utilizar la tasa aplicable al mes de junio de 2001, publicada por el Banco de España. La Secretaría aceptó la fuente de la información, sin embargo, calculó la tasa de interés promedio aplicable al periodo de investigación.

Margen de discriminación de precios

716. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 693 a 715 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Peris, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Porcelanatto y su empresa importadora relacionada Cerfomex

717. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Porcelanatto exportó a los Estados Unidos Mexicanos 50 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a su empresa relacionada Cerfomex.

Precio de exportación reconstruido

718. Porcelanatto realizó todas sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado a través de su empresa vinculada Cerfomex, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

719. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Cerfomex al primer cliente no relacionado a partir de las compras realizadas a Porcelanatto durante el periodo de investigación.

720. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que Cerfomex vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Porcelanatto y la reventa de Cerfomex México, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Cerfomex.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

721. Conforme a lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

722. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Porcelanatto y las ventas de Cerfomex, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y los artículos 35 de la LCE y 50 del RLCE.

723. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Porcelanatto y la reventa de Cerfomex, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero y fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora.

724. Cerfomex calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en los estados financieros y en su sistema contable. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por metro cuadrado obtenidos dividiendo el gasto entre el volumen de venta de la mercancía objeto de investigación al primer cliente no relacionado.

725. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de Cerfomex, por lo tanto, incluirlo como una

deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

726. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

727. Cerfomex calculó el monto del ajuste por utilidad considerando la información disponible en los estados financieros y en su sistema contable. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por metro cuadrado obtenidos dividiendo la utilidad entre el volumen de venta de la mercancía objeto de investigación al primer cliente no relacionado.

Ajustes

728. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

729. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Porcelanatto de la empresa Cerfomex se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Porcelanatto en sus ventas a sus empresas vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

Valor normal

730. Durante el periodo de investigación, Porcelanatto realizó ventas en el mercado del Reino de España de los 50 códigos de producto a los que se refiere el punto 717 de esta Resolución.

731. La Secretaría determinó que las ventas 47 de los 50 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

732. Respecto a los 3 códigos de producto cuyo volumen de ventas en el mercado español fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo a lo descrito en el punto 190 de esta resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

733. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 47 códigos de producto a los que se refiere el punto 731 de esta resolución según el precio de venta en el país de origen.

734. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 47 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

735. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, flete, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

736. Porcelanatto explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Flete

737. Porcelanatto calculó el ajuste por flete a partir de los datos específicos de cada venta en el mercado español en las cuales se erogó dicho concepto. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

738. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

739. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 717 a 738 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Porcelanatto, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Porcelanosa y su empresa importadora relacionada Porcelanosa México

740. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Porcelanosa exportó a los Estados Unidos Mexicanos 39 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a clientes no relacionados y 44 a su empresa relacionada Porcelanosa México.

Precio de exportación a clientes no relacionados

741. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los 39 códigos de producto exportados a clientes no relacionados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Precio de exportación reconstruido

742. Porcelanosa realizó exportaciones de 44 códigos de producto a través de su empresa vinculada Porcelanosa México, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

743. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Porcelanosa México al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación, tomando en cuenta el desfase en las ventas derivado de la aplicación de la rotación de inventarios, debido a que la empresa señaló que no es posible identificar cada venta al primer cliente no relacionado con la compra realizada a Porcelanosa.

744. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que Porcelanosa México vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Porcelanosa y la reventa de Porcelanosa México, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Porcelanosa México.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

745. Conforme a lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

746. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Porcelanosa y las ventas de Porcelanosa México, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y los artículos 35 de la LCE y 50 del RLCE.

747. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Porcelanosa y la reventa de Porcelanosa México, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero y fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora.

748. Porcelanosa México calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en los estados financieros. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de dichos gastos entre el valor total de las ventas de la empresa.

749. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de Porcelanosa México, por lo tanto, incluirlo como una deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

750. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

751. Porcelanosa México calculó el monto de utilidad aplicable considerando la información disponible en los estados financieros auditados. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de utilidad entre el valor total de las ventas de la empresa. La Secretaría aceptó las cifras y la metodología propuesta por la empresa.

Ajustes

752. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

753. Porcelanosa explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

754. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

755. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Porcelanosa de la empresa Porcelanosa México se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Porcelanosa en sus ventas a sus empresas vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

756. Finalmente, para obtener el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó el promedio ponderado de los precios de exportación a clientes no relacionados y los precios de exportación reconstruidos. De esta manera, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado para 53 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Valor normal

757. Durante el periodo de investigación, Porcelanosa realizó ventas en el mercado del Reino de España de 51 de los 53 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior.

758. La Secretaría determinó que las ventas de los 51 códigos de producto cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

759. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 51 códigos de producto según el precio de venta en el país de origen.

760. Respecto a los 2 códigos de producto restantes que no tuvieron su comparable al exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo a lo descrito en el punto 190 de esta Resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento en razón de que la empresa no presentó la información de costos variables que justificaran la comparabilidad con los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

761. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 51 códigos de producto a los que se refiere el punto 759 de esta Resolución a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

762. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de flete y seguro interno, comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Flete y seguro interno

763. Porcelanosa calculó los ajustes por flete y seguro interno a partir de los datos específicos de cada venta en su mercado interno en las cuales se erogaron dichos conceptos. La Secretaría aceptó dichos ajustes de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Comisiones

764. La empresa exportadora explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

765. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

766. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 740 a 765 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Porcelanosa, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Roig Cerámica y su empresa relacionada Rocersa México

767. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Roig Cerámica exportó a los Estados Unidos Mexicanos 171 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a clientes no relacionados y 164 a su empresa relacionada Rocersa México.

Precio de exportación a clientes no relacionados

768. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los 171 códigos de producto exportados a clientes no relacionados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas

de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Precio de exportación reconstruido

769. Roig Cerámica realizó exportaciones de 164 códigos de producto a través de su empresa vinculada Rocersa México, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

770. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Rocersa México al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación, tomando en cuenta el desfase en las ventas derivado de la aplicación de la rotación de inventarios, debido a que la empresa señaló que no es posible identificar cada venta al primer cliente no relacionado con la compra realizada a Roig Cerámica, lo cual fue constatado durante la visita a la empresa importadora a la que se refiere el punto 152 de esta Resolución.

771. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que Rocersa México vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Roig Cerámica y la reventa de Rocersa México, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Rocersa México.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

772. Conforme a lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

773. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Roig Cerámica y las ventas de Rocersa México, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

774. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Roig Cerámica y la reventa de Rocersa México, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero, fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora. Las deducciones propuestas fueron verificadas durante la visita a la empresa importadora a la que se refiere el punto 152 de esta Resolución.

775. Para aquellas transacciones de venta al primer cliente no relacionado para las cuales Rocersa México no pudo identificar un pedimento específico, la empresa propuso utilizar las cifras promedio obtenidas a partir de los pedimentos de importación. Los ajustes por flete y seguro se calcularon considerando el monto total erogado por estos conceptos entre la cantidad vendida, mientras que los ajustes de gastos aduanales, arancel y derecho de trámite aduanero se obtuvieron aplicando los factores que resultan de dividir los gastos de cada concepto entre el valor total de la importación. Durante la visita a la empresa importadora, la Secretaría pudo validar la metodología propuesta así como las cifras presentadas.

776. Rocersa México calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en sus estados de resultados. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de dichos gastos entre el valor total de las ventas de la empresa. La Secretaría aceptó las cifras y la metodología propuesta por la empresa, ya que fueron verificadas durante la visita a la empresa importadora a la que se refiere el punto 152 de esta Resolución.

777. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de Rocersa México, por lo tanto, incluirlo como una deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

778. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

779. Rocersa México calculó el monto de utilidad aplicable considerando la información disponible en los estados de resultados. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de utilidad entre el valor total de las ventas de la empresa. La Secretaría aceptó las cifras y la metodología propuesta por la empresa, ya que fueron verificadas durante la visita a la empresa importadora a la que se refiere el punto 152 de esta Resolución.

Ajustes

780. La Secretaría ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones y crédito de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. Los ajustes propuestos fueron verificados durante la visita a la empresa exportadora a la que se refiere el punto 152 de esta Resolución.

Comisiones

781. La empresa exportadora explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta obtenido a partir de su sistema contable. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

782. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

783. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Roig Cerámica de la empresa Rocersa México se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Roig Cerámica en sus ventas a su empresa vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

784. Finalmente, para obtener el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó el promedio ponderado de los precios de exportación a clientes no relacionados y los precios de exportación reconstruidos. De esta manera, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado para los 342 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Valor normal

785. Durante el periodo de investigación, Roig Cerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de 286 de los 342 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior.

786. La Secretaría determinó que las ventas de 279 de los 286 códigos de producto vendidos al mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

787. Respecto a los 56 códigos de producto para los que no hubo ventas en el mercado del Reino de España, así como para los 7 cuyo volumen de ventas en el mismo mercado fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo a lo descrito en el punto 184 de esta Resolución, la Secretaría utilizó la base de datos de ventas en el mercado interno creando un código de producto en el que la variable color no fue considerada, o en su caso aquellos en los que la diferencia fuera el color del decorado y la serie del decorado.

788. Para realizar la comparación entre el valor normal y el precio de exportación para los 63 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior, la Secretaría construyó códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos sin considerar la variable color o en su caso el color del decorado y la serie del decorado. Así la Secretaría obtuvo un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para 41 códigos de producto.

789. Roig Cerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de 15 de los 41 códigos de producto. De esos 15 códigos de producto, la Secretaría determinó que las ventas en el mercado interno de 12 códigos cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

790. Respecto a los 26 códigos de producto para los que no hubo ventas en el mercado del Reino de España, así como para los 3 cuyo volumen de ventas en el mismo mercado fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa no reportó ventas a terceros mercados o el valor reconstruido de conformidad con lo establecido en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE. Derivado de lo anterior, la Secretaría estableció para dichos códigos de producto el margen de discriminación de precios de acuerdo a los hechos de que tuvo conocimiento, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE. Tales hechos se describen en el punto 906 de esta Resolución.

791. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 291 códigos de producto (279 idénticos y 12 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

792. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 291 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior de esta ficha, a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado, neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

793. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones y crédito, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. Lo ajustes propuestos fueron verificados durante la visita a la empresa exportadora a la que se refiere el punto 152 de esta Resolución.

Comisiones

794. La empresa exportadora explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado del Reino de España. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta obtenido a partir de su sistema contable. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

795. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

796. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 767 a 795 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Roig Cerámica, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Sucesores de Manuel Gómez

797. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Sucesores de Manuel Gómez exportó a los Estados Unidos Mexicanos 16 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

798. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

799. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó

el calculó a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Crédito

800. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

801. Durante el periodo de investigación, Sucesores de Manuel Gómez realizó ventas en el mercado del Reino de España de 15 de los 16 códigos de producto a los que se refiere el punto 797 de esta Resolución.

802. La Secretaría determinó que las ventas de los 15 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

803. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 15 códigos de producto señalados en el punto anterior según el precio de venta en el país de origen.

804. Respecto al código de producto para el que no hubo ventas en el mercado interno del Reino de España, de acuerdo a lo descrito en el punto 190 de esta Resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

805. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 15 códigos de producto a los que se refiere el punto 802 de esta Resolución, a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

806. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

807. Sucesores de Manuel Gómez explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

808. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

809. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 797 a 808 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Sucesores de Manuel Gómez, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Supercerámica

810. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Supercerámica exportó a los Estados Unidos Mexicanos 60 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

811. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados

en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

812. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Crédito

813. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

814. Durante el periodo de investigación, Supercerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de 53 de los 60 códigos de producto a los que se refiere el punto 810 de esta Resolución.

815. La Secretaría determinó que las ventas de 44 de los 53 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

816. Respecto a los 7 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable y a los 9 códigos cuyo volumen de ventas en el mercado español fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares, seleccionados de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta Resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación de los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

817. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 60 códigos de producto (44 idénticos y 16 similares) según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares.

818. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 60 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

819. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito, diferencias físicas y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

820. Supercerámica explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

821. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

822. Para los códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Supercerámica proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos así como su costo por metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

823. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 810 a 822 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Supercerámica, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Taullel y su empresa importadora relacionada Tau México

824. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Taullel exportó a los Estados Unidos Mexicanos 17 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a clientes no relacionados y 14 a su empresa relacionada Tau México.

Precio de exportación

825. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los 17 códigos de producto exportados a clientes no relacionados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Precio de exportación reconstruido

826. Taullel realizó exportaciones de 14 códigos de producto a través de su empresa vinculada Tau México, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

827. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Tau México al primer cliente no relacionado a partir de las compras realizadas a Taullel durante el periodo de investigación.

828. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio a que Tau México vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Taullel y la reventa de Tau México, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Tau México.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

829. Conforme a lo dispuesto en el artículo 36 de la LCE y 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

830. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Taullel y las ventas de Tau México, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y los artículos 35 de la LCE y 50 del RLCE.

831. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Taullel y la reventa de Tau México, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero, fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora.

832. Tau México calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en los estados financieros y en su sistema contable. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por metro cuadrado obtenidos dividiendo el gasto entre el volumen de venta de la mercancía objeto de investigación al primer cliente no relacionado.

833. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de Tau México, por lo tanto, incluirlo como una deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

834. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

835. Tau México calculó el monto de utilidad aplicable a partir de la información disponible en estados financieros. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de utilidad entre el valor total de las ventas de la empresa.

Ajustes

836. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Crédito

837. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa propuso utilizar la tasa aplicable al mes de junio de 2001, publicada por el Banco de España. La Secretaría aceptó la fuente de la información, sin embargo, calculó la tasa de interés promedio aplicable al periodo de investigación.

838. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Taullel de la empresa Tau México se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Taullel en sus ventas a sus empresas vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

839. Finalmente, para obtener el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó el promedio ponderado de los precios de exportación a clientes no relacionados y los precios de exportación reconstruidos. De esta manera, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado para 28 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Valor normal

840. Durante el periodo de investigación, Taullel realizó ventas en el mercado del Reino de España de 24 de los 28 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior.

841. La Secretaría determinó que las ventas de los 24 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

842. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 24 códigos de producto señalados en el punto anterior según el precio de venta en el país de origen.

843. Respecto a los 4 códigos de producto para los que la empresa no tuvo su comparable vendido en el mercado español, de acuerdo a lo descrito en el punto 190 de esta Resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

844. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 24 códigos de producto a los que se refiere el punto 842 de esta Resolución, a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

845. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

846. La empresa exportadora explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

847. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

848. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 824 a 847 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Taullel, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Venis y su empresa importadora relacionada Porcelanosa México

849. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta resolución, Venis exportó a los Estados Unidos Mexicanos 26 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos a clientes no relacionados y 21 a su empresa relacionada Porcelanosa México.

Precio de exportación

850. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los 26 códigos de producto exportados a clientes no relacionados. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Precio de exportación reconstruido

851. Venis realizó exportaciones de 21 códigos de producto a través de su empresa vinculada Porcelanosa México, por lo tanto, el precio de exportación se debe calcular conforme a la metodología de precio de exportación reconstruido a que se refieren los artículos 2.3 del Acuerdo Antidumping, 35 de la LCE y 50 del RLCE.

852. La Secretaría identificó las ventas que sirvieron de base para el cálculo del precio de exportación reconstruido a partir de las ventas de Porcelanosa México al primer cliente no relacionado durante el periodo de investigación, tomando en cuenta el desfase en las ventas derivado de la aplicación de la rotación de inventarios, debido a que la empresa señaló que no es posible identificar cada venta al primer cliente no relacionado con la compra realizada a Venis.

853. De acuerdo con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 párrafo segundo del RLCE, la Secretaría calculó el precio de exportación reconstruido a partir del precio al que Porcelanosa México vende a sus clientes no relacionados. Para ello, dedujo de estos precios, todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Venis y la reventa de Porcelanosa México, incluido un monto por concepto de gastos generales de venta y administración y financieros. Adicionalmente, dedujo un monto correspondiente a la utilidad generada por la importación y distribución realizada por Porcelanosa México.

Deducciones al precio de exportación reconstruido

854. Conforme a lo dispuesto en el artículo 36 de la LCE y 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio de exportación neto de reembolsos y bonificaciones post-venta, adicionalmente calculó el monto de las deducciones con base en la información proporcionada por la empresa.

855. Para realizar una comparación equitativa con el valor normal, la Secretaría dedujo del precio al que la importadora relacionada vendió a sus clientes no relacionados todos los gastos en los que incurrió entre la exportación de Venis y las ventas de Porcelanosa México, así como un monto por concepto de gastos generales y utilidad obtenida por dicha importadora por las actividades de importación y distribución, de conformidad con los artículos 2.3 y 2.4 del Acuerdo Antidumping y los artículos 35 de la LCE y 50 del RLCE.

856. Los gastos en los que se incurrió entre la exportación de Venis y la reventa de Porcelanosa México, se calcularon a partir de la información específica de cada una de las transacciones de importación. Los gastos considerados fueron: gastos aduanales, arancel *ad-valorem*, derecho de trámite aduanero, fletes y seguros de la planta en el Reino de España a las instalaciones de la empresa importadora.

857. Porcelanosa México calculó los gastos generales de venta, administración y financieros considerando la información disponible en los estados financieros. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de dichos gastos entre el valor total de las ventas de la empresa.

858. La Secretaría no ajustó el precio de exportación reconstruido por concepto de crédito de las ventas de recubrimientos cerámicos de la empresa importadora al primer cliente no relacionado debido a que dicha deducción está incluida en el rubro de gastos financieros de Porcelanosa México, por lo tanto, incluirlo como una deducción a este precio implicaría una superposición, de acuerdo a lo dispuesto por la nota al pie de página 7 del Acuerdo Antidumping.

859. La Secretaría debe considerar un monto por la utilidad que se genera con motivo de la importación y distribución, con fundamento en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 50 del RLCE.

860. Porcelanosa México calculó el monto de utilidad aplicable considerando la información disponible en los estados financieros auditados. En particular, la empresa calculó los montos aplicables a cada transacción por medio de multiplicar el valor de cada transacción por el factor que resulta de dividir el monto total de utilidad entre el valor total de las ventas de la empresa. La Secretaría aceptó las cifras y la metodología propuesta por la empresa.

Ajustes

861. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

862. Venis explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

863. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

864. La Secretaría no realizó un ajuste por crédito al precio de venta entre partes vinculadas, debido a que en la consolidación que realiza Porcelanosa de la empresa Porcelanosa México se cancelan cuentas relacionadas con las transacciones entre dichas compañías, tal es el caso de los ingresos por intereses contra los gastos por intereses; en consecuencia, el financiamiento que otorgó Porcelanosa en sus ventas a sus empresas vinculadas no puede considerarse como un gasto efectivo.

865. Finalmente, para obtener el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría calculó el promedio ponderado de los precios de exportación a clientes no relacionados y los precios de exportación reconstruidos. De esta manera, la Secretaría obtuvo un precio promedio ponderado para 34 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Valor normal

866. Durante el periodo de investigación, Venis realizó ventas en el mercado del Reino de España de los 34 códigos de producto a los que se refiere el punto anterior.

867. La Secretaría determinó que las ventas de dichos códigos cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

868. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 34 códigos de producto según el precio de venta en el país de origen.

869. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 34 códigos de producto a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

870. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de flete y seguro interno, comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Flete y seguro interno

871. Venis calculó los ajustes por flete y seguro interno a partir de los datos específicos de cada venta en su mercado interno en las cuales se erogaron dichos conceptos. La Secretaría aceptó dichos ajustes de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Comisiones

872. La empresa exportadora explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

873. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

874. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 849 a 873 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último

y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Venis, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Venus Cerámica

875. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Venus Cerámica exportó a los Estados Unidos Mexicanos 70 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

876. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

877. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

878. Venus Cerámica explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

879. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

880. Durante el periodo de investigación, Venus Cerámica realizó ventas en el mercado del Reino de España de 65 de los 70 códigos de producto a los que se refiere el punto 875 de esta Resolución.

881. La Secretaría determinó que las ventas de 64 de los 65 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

882. Respecto a 2 códigos de producto que no tuvieron su idéntico comparable, la empresa presentó las ventas en el mercado interno de los códigos de producto similares de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 183 a 189 de esta Resolución. Para documentar lo anterior, la empresa proporcionó información en la que se indica la homologación del código exportado a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos como similares vendidos en el mercado español, así como sus correspondientes costos variables. La Secretaría aceptó la información y pruebas proporcionadas por la empresa exportadora para utilizar los códigos similares propuestos.

883. Respecto a 3 códigos de producto, la empresa manifestó que no encontró un código de producto similar y por lo tanto optó por presentar una base de datos en la que se incluyen todas las ventas a terceros países del producto idéntico al exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría aceptó la propuesta de la empresa y encontró que solamente hubo ventas del código de producto idéntico al exportado a los Estados Unidos Mexicanos a un tercer país de destino en cada código. Las ventas reportadas cumplen con el criterio de representatividad a la que alude el artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

884. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para 66 códigos de producto (64 idénticos y 2 similares) según el precio

de venta en el país de origen de los códigos de producto idénticos y similares, mientras que para 3 códigos de producto con base en los precios de venta a un tercer país.

885. Respecto a un código de producto para los que no hubo ventas en el mercado del Reino de España, de acuerdo a lo descrito en los puntos 190 de esta Resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

886. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 69 códigos de producto a los que se refiere el punto 884 de esta Resolución, a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

887. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito, diferencias físicas y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54 y 56 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en los puntos 191 a 195 de esta Resolución.

Comisiones

888. Venus Cerámica explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español y a terceros mercados de exportación. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

889. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Diferencias físicas

890. Para los 2 códigos de producto en los que la empresa propuso la comparación con códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Venus Cerámica proporcionó el ajuste por diferencias físicas correspondiente. En particular, la empresa comparó los costos variables de cada uno de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos con sus correspondientes similares vendidos en el mercado del Reino de España. Las diferencias en los costos variables se aplicaron a los precios de venta de los códigos similares. Para documentar lo anterior, la empresa presentó las fichas de aplicación y estructuras de costos en donde se desglosan los distintos materiales que componen los productos así como su costo por metro cuadrado. La Secretaría aceptó el ajuste por diferencias físicas de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

891. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 875 a 890 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Venus Cerámica se realizaron con un margen de discriminación de precios de 5.77 por ciento.

Venus Dos

892. De acuerdo con lo expuesto en los puntos 180 y 181 de esta Resolución, Venus Dos exportó a los Estados Unidos Mexicanos 41 códigos de producto o tipos de recubrimientos cerámicos.

Precio de exportación

893. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados

en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 51 del RLCE.

Ajustes

894. La Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

895. Venus Dos explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

896. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Valor normal

897. Durante el periodo de investigación, Venus Dos realizó ventas en el mercado del Reino de España de 36 de los 41 códigos de producto a los que se refiere el punto 892 de esta Resolución.

898. La Secretaría determinó que las ventas de 33 de los 36 códigos de producto en el mercado interno cumplen con el requisito de representatividad que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

899. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 primer párrafo de la LCE, la Secretaría estableció el valor normal para los 33 códigos de producto señalados en el punto anterior según el precio de venta en el país de origen.

900. Respecto a los 5 códigos de producto para los que no hubo ventas en el mercado interno del Reino de España, así como para los 3 cuyo volumen de ventas en el mercado interno del Reino de España fue inferior al cinco por ciento del volumen exportado a los Estados Unidos Mexicanos, de acuerdo a lo descrito en los puntos 190 de esta resolución, la Secretaría resolvió de acuerdo con los hechos de que tuvo conocimiento.

901. La Secretaría calculó el valor normal para cada uno de los 33 códigos de producto a los que se refiere el punto 899 de esta Resolución, a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas durante el periodo de investigación en el mercado español, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado por código de producto, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE. Con fundamento en el artículo 51 del RLCE, se consideró el precio efectivamente pagado neto de reembolsos y bonificaciones otorgados en cada transacción.

Ajustes

902. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por los conceptos de comisiones, crédito y picking, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. En lo referente al ajuste por picking, la empresa no proporcionó el cálculo a partir de información proveniente de sus registros contables por lo que la Secretaría lo calculó considerando la metodología expuesta en el punto 196 de esta Resolución.

Comisiones

903. Venus Dos explicó que este concepto corresponde al pago a comisionistas por ventas en el mercado español. La empresa aplicó el ajuste considerando el porcentaje de comisión correspondiente a cada factura de venta. La Secretaría aceptó el ajuste de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Crédito

904. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, la empresa utilizó la tasa promedio aplicable a sus pasivos de corto plazo durante el periodo investigado. La Secretaría aceptó el ajuste por crédito de acuerdo con la información y metodología proporcionada por el exportador.

Margen de discriminación de precios

905. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 892 a 904 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE, la Secretaría calculó la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación en relación con este último y determinó que las importaciones de recubrimientos cerámicos, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Venus Dos se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a cero.

Todas las demás empresas exportadoras

906. Para la empresa Ballesmar de conformidad con lo señalado en el punto 170 de esta Resolución y las demás empresas exportadoras que no comparecieron, y de acuerdo con lo expuesto en los puntos 172 y 173 de esta Resolución, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE la Secretaría estableció que el margen de discriminación aplicable a las importaciones de recubrimientos cerámicos, que se clasifican actualmente en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, será de 25.20 por ciento. Lo anterior con base en la información proporcionada por la solicitante y de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos del 23 al 43 de la resolución de inicio de investigación, publicada en el DOF el 16 de mayo de 2002, los cuales se deben tener como insertados a la letra de la presente Resolución.

907. Para el caso de las empresas Colorker Porcelánico (relacionada con Colorker) y Vives Azulejos y Gres (relacionada con Azulejos Vives y Cerámica Vives) que no exportaron el producto investigado durante el periodo de enero a junio de 2001, la Secretaría determinó que en caso de realizar exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos del producto investigado proveniente de empresas diferentes a sus empresas relacionadas el margen aplicable corresponderá al margen residual, calculado de acuerdo con lo dispuesto en el punto anterior.

Análisis de daño y causalidad

Similitud de producto

A. Descripción del producto

908. Los recubrimientos cerámicos se clasifican de la siguiente forma:

- A.** Azulejos: recubrimientos para muro fabricados por un proceso de prensado en seco y cocido por monococción o bicocción; son piezas esmaltadas de alta porosidad, el cuerpo o bizcocho de la pieza puede ser elaborado indistintamente con pastas de color blanco, claro o rojo, y
- B.** Pavimentos: recubrimiento para piso, conocidos como pavimento gresificado, pavimento cerámico esmaltado o simplemente piso cerámico; el cuerpo o soporte es de gres (absorción de agua baja) o semi-gresificado (absorción de agua media-baja), son fabricados por prensado en seco, cocidos por monococción, esmaltados y elaborados con pastas de color blanco, claro o rojo.

909. De acuerdo con lo descrito en los puntos 6 y 720 de las resoluciones de inicio y preliminar, respectivamente, las solicitantes señalaron que los recubrimientos cerámicos originarios del Reino de España y los de producción nacional son similares en cuanto a características físicas-químicas, dimensiones, proceso de cocción, espesor, dureza al rayado, resistencia a la abrasión, resistencia al ataque químico, absorción de agua, coeficiente de fricción, tipo de decorado y resistencia a la flexión, la observación de normas técnicas internacionales, materias primas equivalentes, proceso de cocción y temperatura, en donde las diferencias entre el producto importado y el nacional se refieren básicamente al diseño, en tanto que cada productor cuenta con sus diseños propios. En adición a lo anterior, las importadoras manifestaron que la fabricación se lleva a cabo mediante procesos de elaboración del cuerpo, y esmaltado o decorado: el primero incluye los insumos utilizados, dimensiones, proceso de cocción, espesor, dureza al rayado, resistencia a la abrasión,

resistencia al ataque químico, absorción de agua, coeficiente de fricción y resistencia a la flexión; el segundo, incluye tipo de decorado, inversión en tecnología y temporabilidad de los diseños.

910. En general, los recubrimientos cerámicos tienen forma rectangular con tendencia a ser cuadrada, se comercializan en metros cuadrados y se clasifican en gresificados, semigresificados, porcelánicos y cottoforte (monoporoso), aunque el último tipo sólo fue considerado por algunas importadoras y las solicitantes. De los elementos enunciados en el punto anterior, y de acuerdo con la información proporcionada por las partes, se concluye que entre las principales características que distinguen a cada uno de los recubrimientos cerámicos se encuentran la temperatura de cocción, el grado de absorción de agua y la resistencia, en los términos que a continuación se indican.

Característica	Porcelánico*	Gresificado	Semigresificado	Cottoforte/ monoporoso
Cocción (°C)	1,250 a 1,300	1,150 a 1,250	1,050 a 1,150	1,050 / 1,020
Absorción de agua (%)	Menor a 0.5	0.5 a 3	3 a 7	7 a 20
Resistencia	Muy resistente para cualquier tráfico	Resistente para tráfico pesado	Resistente para tráfico medio	Poco resistente para tráfico residencial.

* Por lo señalado en el punto 933 de esta Resolución, no formarían parte de la cobertura de producto investigado.

911. La absorción de agua se define como la capacidad del recubrimiento para aceptar y retener agua; el grado de cocción es la temperatura en grados centígrados a la que es sometida la pieza en el proceso de fabricación, y la resistencia se refiere a la flexión que soporta cada pieza.

B. Normas técnicas

912. Los recubrimientos cerámicos importados y los de producción nacional cumplen diversas normas técnicas, entre ellas, la ANSI, ASTM y UNE. Las solicitantes proporcionaron copia del Proyecto de Norma Mexicana de losetas cerámicas esmaltadas y sin esmaltar para piso y muro del Organismo Nacional de Normalización y Certificación de la Construcción y Edificación, S.C., PROY-NMX-C-422-ONNCCCE-2002, donde se definen las especificaciones que, en su caso, deberán cumplir los recubrimientos nacionales e importados.

913. Por su parte, las importadoras indicaron que las especificaciones generales del producto español están previstas en las normas europeas elaboradas por el CEN (Comisión Européene de Normalisation): la norma "EN" 87 contiene definiciones, clasificaciones, características y requisitos de designación para los azulejos de cerámica para revestir pavimentos y paredes; la norma "EN" 163 establece las reglas para la composición de lote de muestras, norma del producto, además de definir para cada grupo de productos dimensiones, tolerancias dimensionales, características mecánicas, físicas y químicas, aspecto y designación de los azulejos cerámicos; normas para métodos de prueba, definen los métodos para la determinación de las características dimensionales y de aspecto, propiedades físicas y químicas.

C. Proceso productivo

914. De acuerdo con lo señalado en el punto 722 de la resolución preliminar, las empresas solicitantes, importadoras y exportadoras coincidieron en que la elección del proceso de fabricación está condicionado por su propia situación en el mercado, la inversión a realizar, el tipo de producto de su catálogo y el riesgo tecnológico que esté dispuesto a adquirir cada productor. Particularmente, las solicitantes han manifestado que los procesos de fabricación del producto español y el nacional son similares; mientras que las importadoras señalaron que el proceso productivo en el Reino de España y en los Estados Unidos Mexicanos para la fabricación de recubrimientos tienen en términos generales las mismas etapas, aunque existen diferencias que dan lugar a productos con características distintas.

915. En términos generales, las solicitantes y las importadoras indicaron que el proceso para la fabricación de recubrimientos cerámicos inicia con la explotación de las materias primas en la mina; posteriormente éstas se trituran, se mezclan con aditivos y agua (en el caso del producto importado se tamiza para eliminar impurezas). La mezcla se mantiene en reposo y se atomiza para secarla y obtener el grado de humedad requerido por cada productor, para luego ser compactada para moldear las piezas. A continuación las piezas

se secan y se esmaltan para luego decorarse, llevarse a la etapa de cocción y, finalmente, seleccionarse y empacarse. Al respecto, cabe señalar que en la visita de verificación a las plantas de Porcelanite en el Estado de Tlaxcala se constataron, en general, las distintas etapas del proceso productivo, tal como se indica en el reporte de verificación que obra en el expediente del caso.

916. No obstante lo anterior, las importadoras indicaron diferencias entre el proceso productivo del Reino de España y en los Estados Mexicanos que, a su decir, dan como resultado que el producto final posea atributos que hacen diferentes a ambas mercancías. Por una parte, si bien las materias primas en el producto nacional e importado son similares, existen diferencias en la calidad de las arcillas, forma y proporción en que se emplean. En cuanto al proceso de cocción las importadoras indicaron que consiste en un calentamiento de acuerdo con un plan preestablecido de las piezas crudas moldeadas, seguido de un proceso de enfriamiento. Conforme a lo argumentado por las partes comparecientes, tanto en el Reino de España como en los Estados Unidos Mexicanos se utiliza el proceso de monococción y bicocción.

917. Por lo que se refiere a las diferencias derivadas del proceso de esmaltado o decorado, las importadoras indicaron como ventajas del producto español con respecto al nacional que en el Reino de España se utiliza el sistema Rotocolor manufacturing printing, con una gran variedad de decorados; técnicas como el esmaltado por dispersión, burbuja de agua, campana, pincelado, granillo, esfumado y oxidación de minerales, mejor calidad y mayor cantidad de capas de esmalte; no presentan problemas de defecto en esmalte, diferencias en tamaño y en colores de un mismo lote, además, de que los productos se ofrecen en coordinados o familias.

918. Las importadoras argumentaron que la industria Española cuenta con la Asociación para la Promoción del Diseño Cerámico (ALICER) con objeto de desarrollar nuevos productos y proyectos, difundir una nueva cultura de diseño y elevar la calidad de sus productos. Entre las pruebas aportadas para sustentar sus afirmaciones presentaron recortes periodísticos y de revistas especializadas de cerámica, así como una relación de las principales empresas españolas productoras de colorantes para cerámica.

919. Las importadoras indicaron que la industria española cuenta con infraestructura que le permite cambiar sus líneas de diseño cada seis meses con las nuevas tendencias del mercado y de la moda para obtener formatos, texturas, vidriados y colores distintos, lo que a su vez, les confiere un producto propio para ofrecer en los mercados internacionales. Por su parte, consideran que los productores nacionales sólo son seguidores de moda y diseños que determina el mercado español.

920. Por lo que se refiere a las dimensiones de los formatos, las importadoras y exportadoras señalaron que durante el periodo de investigación los productores nacionales solicitantes no fabricaron recubrimientos en formatos mayores a 25 x 40 para muro y 40 x 40 para piso. Además, las exportadoras indicaron que los productores nacionales no fabricaron piezas en formatos muy pequeños, aunque no precisaron dimensiones.

921. En relación con lo argumentado por las importadoras y exportadoras para desvirtuar la similitud entre los recubrimientos españoles y nacionales, las solicitantes indicaron que los recubrimientos cerámicos, por su naturaleza, son productos diferenciados, lo cual no invalida que sean productos similares entre sí, puesto que aun cuando no son iguales en todos sus aspectos, tienen características y composición semejante; de hecho, los propios importadores aceptan la similitud de los productos con sus mismas argumentaciones o hacen afirmaciones equívocas. En apoyo a su afirmación argumentaron lo siguiente:

- A.** Los recubrimientos cerámicos utilizan para su fabricación las mismas materias primas y las supuestas diferencias en calidad y proporción en que se usan, dependen de cada productor en el mundo, de acuerdo con el yacimiento más cercano de que disponen. Tanto los recubrimientos españoles como los nacionales se fabrican mediante procesos similares. Tomando en cuenta lo anterior, presentan las mismas o muy cercanas características físicas y químicas.
- B.** En los Estados Unidos Mexicanos y en el Reino de España se fabrican los recubrimientos cerámicos gres, semigres, cottoforte y monoporoso; en el caso del porcelánico se inició su fabricación en agosto del 2001, razón por la cual no fue incluido como producto investigado.
- C.** Aunado a ello, y contrario a lo señalado por importadoras y exportadoras, en el Reino de España y en los Estados Unidos Mexicanos las técnicas de decorado y esmaltado son las mismas. Como prueba a su afirmación presentaron constancias de empresas proveedoras de esmaltes y colores cerámicos con instalaciones en diversas partes del mundo, incluyendo el Reino de España y la República Italiana, así como de uno de los fabricantes más reconocidos por la sofisticación de sus materiales, el cual abastece a los productores nacionales.

922. De acuerdo con la información y pruebas proporcionadas por las partes, así como los resultados de las visitas de verificación a las empresas exportadoras y una solicitante, la Secretaría confirmó su determinación preliminar en el sentido de que aun cuando puedan existir algunas diferencias en los recubrimientos cerámicos, éstas no inciden de manera determinante para que *per se* deban considerarse productos no similares en cuanto a características físicas y químicas, tomando en cuenta la evaluación conjunta de los siguientes elementos:

- A.** Tanto los recubrimientos españoles como los nacionales pasan por las siguientes etapas productivas: recepción y/o almacenamiento de arcillas, prensado y mezcla de arcillas, secado, aplicación de temperatura en hornos, molturación de esmaltes, preparación de pastas serigráficas, esmaltado, decorado, empaque, embalaje y almacenamiento. En ambos casos se utilizan los procesos de monococción y bicocción para la fabricación de recubrimientos cerámicos, y las temperaturas en el proceso varían de acuerdo al grado de absorción de agua que se desea obtener (gres, semigres o cottoforte).
- B.** Ambos productos incorporan los mismos insumos, independientemente de la proporción en que se utilicen: arcillas, aditivos, feldespato, sílica, caolines, bentonita, colores, engobes, pasta serigrafías y esmaltes, así como caja de cartón, pegamento, tarimas, fleje, tinta y cinta adhesiva para el empaçado.
- C.** No existen elementos que permitan suponer que las técnicas y materiales empleados por los productores españoles sean exclusivos de estas empresas, pues los productores nacionales adquieren equipos roll print y multiroll, así como materiales de empresas que abastecen también a los productores españoles; de hecho, una empresa solicitante aplica la técnica Rotocolor manufacturing printing, lo que indica que en el mercado mexicano se encuentren productos con las características que señalan los importadores y exportadores. La afirmación referente a que las productoras nacionales copian diseños de productoras españolas fue una afirmación que no tuvo sustento objetivo y, menos aún, desvirtúa la similitud entre los productos.
- D.** A diferencia de lo que suponen los importadores, la industria nacional fabrica recubrimientos con espesores menores a 9 mm; por otro lado, de acuerdo con la tabla "mohs" de los minerales, los productos españoles no difieren significativamente de los nacionales en cuanto a la dureza al rayado; en algunos casos, los valores incluso coinciden entre sí.
- E.** En cuanto a que los productos españoles pudieran tener ventaja sobre los nacionales por la cantidad de absorción de agua de los cerámicos como suponen los importadores, las pruebas que obran en el expediente administrativo muestran que la industria nacional también fabrica recubrimientos tipo gres y semigres, como la española.
- F.** Por lo que se refiere al ataque químico, la resistencia a la flexión y a la abrasión, las mismas importadoras reconocieron que no existen diferencias significativas entre el producto español y el nacional que limiten la intercambiabilidad de los productos.
- G.** La Secretaría coincide con los importadores en el sentido de que el tipo de "decorado" del esmalte no es una propiedad medible que indique la inexistencia de similitud, sino la estética de los productos, ya que el dibujo o decorado depende de lo que el productor pretenda obtener. La temporalidad y variedad de los diseños también son argumentos subjetivos, en virtud de que éstas dependen de cada productor y difiere incluso entre los mismos fabricantes españoles; por otro lado, de acuerdo con los catálogos de venta de Porcelanite, se observó que la industria nacional, al igual que los productores españoles, también ofrece al mercado recubrimientos en coordinados o familias.
- H.** Con base en el informe de la ASCER sobre las características técnicas y composición de productos o piezas especiales, elaborado por el portavoz de la representación de la Asociación Española de Normalización y Certificación, se confirma que incluso los esmaltes y colores utilizados por los productores están en función de la tecnología que se utiliza y de las características físico-químicas que demanda el fabricante, de tal forma que se reconoce que no es factible obtener una fórmula general.
- I.** Con base en la información que obra en el expediente administrativo de la presente investigación, no existen elementos objetivos que sustenten las afirmaciones de los importadores y exportadores sobre los supuestos defectos y diferencias en tamaño y color del producto nacional y, en su caso, cómo impactarían en la similitud.

- J.** La existencia en el Reino de España de una asociación que promueva una política global sobre el diseño de los productos, no puede ser un elemento que determine la existencia o no de similitud entre los productos, es decir, si éstos tienen características y composición semejantes que les permita ser comercialmente intercambiables.

923. En suma, la información que obra en el expediente administrativo muestra que, con excepción de los productos incluidos en el punto 933 de esta resolución, los recubrimientos cerámicos de producción nacional y los originarios del Reino de España tienen características y composición semejantes en los términos del artículo 37 fracción II del RLCE, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables. De hecho, de la información que proporcionaron los importadores, se observó que incluso entre las mismas empresas españolas varían algunas de las características, entre ellas el formato, espesor, absorción de agua, dureza al rayado y resistencia a la flexión, la cual se explica porque se trata de productos - por definición- diferenciados.

D. Funciones y usos

924. De acuerdo con las solicitantes, los productos investigados tienen los siguientes usos y funciones: el azulejo se utiliza como revestimiento de paredes interiores en locales residenciales o comerciales y su función es de protección y/o de decoración; el pavimento de gres o piso cerámico es adecuado para los suelos interiores en locales residenciales o comerciales, aunque los cerámicos cuyas características les permiten resistir bajas temperaturas y tener alta resistencia a la abrasión pueden utilizarse también para revestimiento de fachadas y suelos exteriores. Normalmente, los cerámicos esmaltados tipo semigres y porcelánico son recomendados para piso y aquellos con proceso cottoforte suelen ser adecuados para muro.

925. En este sentido, tanto las exportadoras como las importadoras no aportaron argumentos para desvirtuar las funciones y usos del producto objeto de esta investigación. No obstante, argumentaron que al considerar los productos importados y nacionales similares, no habría fundamento legal para rechazar la similitud también con respecto a los recubrimientos de mármol, madera, vinyl, linóleo e inclusive las alfombras, puesto que tendrían los mismos usos y funciones que el producto nacional, es decir, revestir muros y pisos, y las mismas solicitantes reconocieron que estas mercancías eran sustitutas del producto investigado.

926. Al respecto, la Secretaría desestimó la argumentación de las importadoras en el sentido de que los productos señalados en el punto anterior eran similares a los recubrimientos cerámicos objeto de investigación, debido a que no presentan, entre otros elementos, características y composición semejantes, requisito indispensable para determinar la similitud entre los productos.

927. Por otro lado, las importadoras señalaron que los formatos mayores a 25 x 40 para muro y 40 x 40 para piso se utilizan preferentemente en fachadas de edificios y para recubrir áreas de grandes dimensiones. Al respecto, la Secretaría requirió a las importadoras que presentaran pruebas de que recubrimientos con dimensiones inferiores no suelen utilizarse en este tipo de construcciones. En su respuesta, estas empresas reconocieron que no era correcto interpretar que existía una imposibilidad de utilizar formatos inferiores para estos usos, pues la preferencia por formatos mayores está en función del gusto de los consumidores, modas o reglas de diseño; en este sentido, proporcionaron opiniones de especialistas en esta materia.

928. Al respecto, las pruebas que obran en el expediente administrativo permiten concluir que aspectos tales como la estética, vanguardia, diseño, textura o moda de formatos de mayores dimensiones, no son elementos objetivos que impliquen usos y funciones diferentes a los recubrimientos de menores dimensiones. Las supuestas características superiores de formatos de mayor tamaño no tienen sustento técnico; de hecho, en las cartas de diferentes arquitectos, empresas de diseño y construcción presentadas por las importadoras, no se acredita que el tamaño sea un aspecto que altere las características físicas de los recubrimientos investigados y, en su caso, determine un uso y función diferente.

929. Es importante destacar que las mismas empresas importadoras reconocen que no existe imposibilidad técnica o comercial para que los recubrimientos con formatos menores a los señalados se puedan utilizar en fachadas de edificios o exteriores; en su lugar, tal como se explica en los puntos 927 y 928 de esta resolución, la evidencia disponible indica que los recubrimientos nacionales e importados tienen los mismos usos y atienden los mismos mercados. Independientemente de ello, durante la investigación se acreditó que sí existe producción nacional de formatos superiores a 25 x 40 y 40 x 40, al menos por dos empresas durante el periodo investigado; este hecho se corroboró en la visita de verificación realizada a la productora nacional, quien fabricó y vendió formatos en dimensiones superiores a las señaladas.

E. Cobertura del producto investigado

930. Las empresas importadoras y exportadoras también indicaron que los recubrimientos en formatos pequeños, las piezas especiales y los productos denominados porcelánicos o porcelanatos, en lo sucesivo porcelánicos, debían excluirse de la cobertura de producto investigado, así como aquellos productos que cada empresa exportadora demuestre que no es fabricado por las solicitantes, como el caso del recubrimiento “poroso esmaltado y pulido” exportado por Keraben.

931. La Secretaría consideró improcedente excluir *per se* los recubrimientos con formatos en dimensiones "pequeñas", salvo por lo indicado en el punto 934 de esta resolución, ya que las empresas importadoras y exportadoras no proporcionaron elementos objetivos que acreditaran la inexistencia de producción nacional con características muy parecidas. Además, aun cuando en el punto 746 de la resolución preliminar se indicó que no habían especificado las dimensiones de los recubrimientos a los que se referían, en esta etapa de la investigación, las empresas importadoras y exportadora no proporcionaron información adicional.

932. En relación con las piezas especiales, las partes interesadas coincidieron en que no debían formar parte de la cobertura de producto investigado, en virtud de que las mismas solicitantes reconocieron no haberlas incluido ante la imposibilidad de proporcionar pruebas de valor normal y precio de exportación, y por su reducido volumen. Esta situación es similar en el caso de los productos porcelánicos, ya que no existió producción nacional de éstos durante el periodo investigado, hecho reconocido por las partes interesadas.

933. En consecuencia, la Secretaría consideró que tanto ciertas piezas especiales como los porcelánicos no forman parte de la cobertura de producto investigado (principalmente por el reconocimiento expreso de los solicitantes). No obstante, de acuerdo con lo señalado en el punto 756 de la resolución preliminar, la Secretaría debió allegarse de mayor información, con el objeto de describir y distinguir dichos productos, debido a que no existen definiciones universalmente válidas para los mismos. Los resultados se indican a continuación.

Piezas especiales

934. A partir de normas técnicas, catálogos y definiciones de especialistas proporcionadas por las partes, se puede concluir que los productos especiales son, por lo general, piezas cerámicas que funcionan como complemento de recubrimientos para piso y muro formando coordinados o familias, o para recubrir partes que requieren formas específicas. Algunos elementos que permiten diferenciar las piezas especiales de los recubrimientos cerámicos objeto de investigación son los siguientes:

A. Aspectos relacionados con la forma y función de las piezas especiales, como se muestra en el siguiente cuadro:

Nombre	Descripción
Angulo	Pieza que se utiliza en las esquinas internas o externas de cubiertas de baño y cocina instaladas con muro o revestimiento de pared, las cuales dan continuidad a cenefas y listelos. Presenta un radio convexo o cóncavo en uno de sus bordes.
Cenefa	Pieza de forma rectangular obtenida mediante corte o molde, constituye elementos repetidos de un mismo adorno, pueden presentarse sobre revestimientos, unidas con una malla de cartón o con terminación en punta.
Cordón o trenza	Pieza tipo bordura que tiene moldeado los bordes de una sogá.
Listelo	Pieza de forma rectangular más pequeño que una cenefa, rectos, obtenido mediante corte o molde.
Decorado o inserto	Pieza decorada que se utiliza para acentuar el decorado de pisos y muros.
Modular	Pieza cortada de la base original en cuadros o rectángulos para hacer instalaciones combinadas.
Moldura	Pieza con una bordura o relieve que sobresale de la base cerámica o parte plana, generalmente no son decoradas.
Media caña	Pieza con bordura o relieve con apariencia de medio círculo.
Peldaño para escalón	Pieza cuadrada o rectangular, que en una orilla se le inserta una media caña o media vuelta, o en la misma pieza presenta un boleado. Sirve para recubrir escaleras.
Rosetón	Pieza cuadrada formada por pedazos de varios colores, decorados sobre malla de cartón.
Taco o esquina	Pieza cuadrada que da vuelta o continuidad a una cenefa.

Taco sobre malla	Pieza formada por cortes regulares o irregulares de varios colores de piso unidas con una malla de cartón que sirven para dar continuidad a una cenefa.
Triángulo	Pieza con forma de triángulo que al invertirlas van formando una cenefa.
Torelo	Pieza con una o dos borduras que salen de la base que se usan para acentuar el producto. Vistos de forma transversal tienen una forma convexa que asemeja un cilindro en su parte central, también llamado pecho de paloma.
Ventana	Pieza perfectamente rectangular que deja un hueco para insertar una cenefa, sobre las bases de revestimiento de muro o pared.
Zoclo o rodapié	Pieza de forma rectangular, en la cual uno de sus bordes largos están boleados o con una curva. Protege y decora la parte inferior de los muros.

- B. Comúnmente las piezas anteriores se comercializan en piezas en lugar de metros cuadrados a precios relativamente altos.
- C. Las piezas especiales suelen tener una superficie no plana que al ser instaladas a nivel del piso o muro, sobresalen o se hunden en algunas de sus partes respecto del plano determinado por el resto de las losetas a las que sirven como accesorio, dándole a la terminación una apariencia estética de decorados realizados con grabados promontorios y salientes.
- D. En muchos casos, presentan una gran diversidad de formas geométricas distintas a cuadrados o rectángulos, tales como triangulares, lados curvos, aristas laterales no planas (bordes curvos o en forma de ángulo), polígonos irregulares de más de 4 lados, relieves o molduras que hacen que sus cortes transversales no sean planos; pueden tener decorados especiales, y/o tienen insertada otra pieza en su parte frontal.

935. Por otra parte, es importante mencionar que las partes interesadas no coincidieron con las medidas que tienen las denominadas piezas especiales; por su parte, las solicitantes señalaron que al menos dos de sus lados son menores a 10 centímetros, mientras que las importadoras y Roig Cerámica señalaron que solían tener una altura de hasta 14.9 centímetros. A partir de la revisión de copias de pedimentos y facturas que cubrió el 87 por ciento del volumen total de importaciones del Reino de España del periodo investigado, la Secretaría observó que las piezas especiales registraron medidas incluso superiores a las descritas (de 20 hasta 99 centímetros) en al menos dos de sus lados (medida inferior o altura), lo que llevó a concluir que la altura de la pieza *per se* no puede representar una característica que las diferencie del producto investigado, salvo que se trate de las piezas indicadas en el punto 934 de esta resolución.

936. En suma, con base en lo descrito anteriormente, se colige que regularmente las piezas especiales se distinguen de los recubrimientos objeto de investigación a partir de un conjunto de características que les otorgan propiamente el calificativo de "especiales", ya que al considerar dichas características de manera aislada o individual, no necesariamente se podrían diferenciar de los recubrimientos cerámicos.

Productos porcelánicos

937. Las partes interesadas en la investigación coincidieron en que los productos porcelánicos son recubrimientos cerámicos con alta resistencia, similar a la del granito, para utilizarse en cualquier tráfico; poseen baja absorción de agua, una elevada resistencia al tráfico, a la abrasión, hielo, ácidos y alcalinos; presentan uniformidad de color, impermeabilidad y facilidad de mantenimiento. Como prueba documental, consta en el expediente administrativo copia de la Norma Mexicana NMX-C-422-ONCNCCE-2002, artículo de Clarice Heck, "El porcelánico-gres" e información obtenida de la página de Internet <http://spaintiles.info/esp/diseno/gres.asp>.

938. Las partes interesadas coincidieron en que la característica que distingue los recubrimientos porcelánicos objeto de investigación es el bajo grado de absorción de agua: menor o igual a 0.5 por ciento.

939. Por otra parte, con el objeto de que la Secretaría estuviera en posibilidad de identificar en las estadísticas las cifras correspondientes a las piezas especiales y productos porcelánicos, las solicitantes presentaron una propuesta basada en identificar y eliminar de la base de importación, las operaciones que registraban cierto nivel de precios alto en el que, a su decir, se encuentran los productos que no forman parte de la cobertura de producto investigado, entre otras razones porque no dañan a la producción nacional.

940. La empresa Roig Cerámica y algunas importadoras manifestaron que era improcedente decidir la cobertura de producto investigado mediante un método basado en rango de precios, ya que en el umbral propuesto por las solicitantes se registran transacciones de productos porcelánicos y piezas especiales que

no deben formar parte de la cobertura de producto investigado. Asimismo, indicaron que la cobertura se debe definir a partir de los usos, funciones y especificaciones técnicas de los productos, y que la identificación de los productos que no forman parte de la cobertura debe realizarse a partir de pedimentos y facturas.

941. La Secretaría no tomó en cuenta la propuesta de los solicitantes para identificar las piezas especiales y los productos porcelánicos, ya que aun cuando las partes interesadas coincidieron en que las piezas especiales y los porcelánicos registran comúnmente un nivel de precios relativamente alto, ello no es una regla de carácter general y pueden traslaparse los precios para diferentes productos, independientemente de que las solicitantes no presentaron elementos que sustentarán o justificarán dicha propuesta sobre la base de datos representativos de las importaciones. Al respecto, es importante mencionar que la Secretaría requirió dichos elementos; sin embargo, fueron presentados de manera extemporánea. En su lugar, la Secretaría contó con mejor información para identificar dichos productos, tal como se explica en el punto 979 de esta Resolución.

Otros productos

942. Por su parte, la exportadora Keraben y la importadora GNK solicitaron la exclusión de los recubrimientos esmaltados, porosos y pulidos, por considerarlos productos de calidad, especificaciones técnicas superiores y elevados precios. Como prueba de sus afirmaciones proporcionaron un informe ITC, en el cual se indica que el producto presenta un elevado brillo en su superficie esmaltada, son piezas perfectamente planas, tienen alta dureza superficial, es rectificado en sus lados y su diseño se asemeja a la piedra natural. Asimismo, proporcionó las especificaciones técnicas en cuanto a resistencia a la flexión, a la abrasión, dureza, resistencia a las manchas, entre otras y copias de facturas para acreditar el alto precio.

943. Al respecto, la Secretaría consideró que los argumentos y medios de prueba proporcionados por las empresas Keraben y GNK no permiten determinar que el recubrimiento cerámico "poroso, esmaltado y pulido" cuente con características y composición diferentes a las del producto nacional de tal forma que no puedan considerarse comercialmente intercambiables. En efecto, a partir de los catálogos del producto nacional y la información recabada en la visita de verificación, se observó que algunas líneas de producción nacional presentan características similares, como es la línea "Alessandra" que incluye productos porosos y rectificados que semejan al mármol. Además, de acuerdo con lo manifestado por el especialista de la ASCER en la audiencia pública, los recubrimientos cerámicos del tipo poroso, esmaltado y pulido tienen como característica particular una absorción de agua de aproximadamente 10 por ciento, cifra que no permitiría su exclusión.

944. Con base en lo descrito en los puntos 752 y 753 de la resolución preliminar y 785 de esta Resolución, la Secretaría confirma que los productos rectificados forman parte de la cobertura de producto investigado, ya que son recubrimientos cerámicos a los cuales sólo se les pulen los bordes o cantos, lo cual no es óbice para que ciertas piezas rectificadas cumplan con lo descrito en los puntos 934 o 938 de esta Resolución y, de ser así, no serían objeto de investigación.

F. Similitud del producto

945. De acuerdo con lo señalado en los puntos 908 al 944 de esta Resolución, la Secretaría determinó que existen suficientes elementos en el expediente administrativo para determinar que los recubrimientos cerámicos originarios del Reino de España y los de fabricación nacional que se clasifican por la fracción arancelaria 6908.90.01 tienen características y composición muy parecidas, lo que les permite cumplir con las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE.

946. Asimismo, la Secretaría determinó que no están incluidos dentro de la cobertura del producto investigado las piezas y productos que cumplan con las características descritas en los puntos 934 o 938 de esta Resolución.

Análisis de mercado internacional

947. Para el análisis del comportamiento en el mercado internacional del producto investigado, las solicitantes aportaron información sobre producción, exportaciones, importaciones y consumo en el mundo de recubrimientos cerámicos a partir del informe de la ASCER denominado "El Sector Español de Fabricantes de Baldosas Cerámicas, 2000". Con base en esta publicación, así como su experiencia y conocimiento del mercado, diversas importadoras aportaron información adicional sobre los indicadores referidos.

948. Por su parte, las exportadoras indicaron que el Reino de España, junto con la República Italiana, ejercen un liderazgo en el mercado mundial de recubrimientos cerámicos. Al respecto, es importante mencionar que los datos que a continuación se describen pueden variar con respecto a las cifras señaladas en la etapa preliminar, en virtud de que la ASCER detectó disparidad en las cifras de la República Popular China, tal como lo señala en el informe correspondiente a 2001.

949. De acuerdo con el informe de la ASCER del 2001, la producción mundial creció 5.8 por ciento con respecto al 2000; sin embargo, la producción de la Unión Europea ha perdido participación en la producción mundial en los últimos años al pasar del 45 por ciento en 1990 al 25.7 por ciento en 2001. Los principales productores en el 2001 fueron la República Popular China, República Italiana, Reino de España, la República Federativa de Brasil, República de Turquía y los Estados Unidos Mexicanos.

950. Por lo que se refiere a las exportaciones mundiales de recubrimientos cerámicos, éstas aumentaron 21 por ciento de 1998 a 2001, al pasar de 974 a 1,179 millones de metros cuadrados. En 2001, los principales exportadores fueron República Italiana, Reino de España, la República Federativa de Brasil, República de Turquía, República Popular China, República Federal de Alemania y los Estados Unidos Mexicanos que, en conjunto, participaron con el 83 por ciento de las exportaciones totales. En particular, la República Italiana y el Reino de España figuran como los principales exportadores al concentrar el 66 por ciento; por su parte, los Estados Unidos Mexicanos participaron sólo con el 2.3 por ciento.

951. El flujo de las exportaciones se dirigió principalmente a la República Federal de Alemania, los Estados Unidos de América, la República Francesa, la República de Polonia, la República Portuguesa, el Reino Unido de la Gran Bretaña y la República Helénica, países que en conjunto concentraron el 47 por ciento de las importaciones totales entre 1997 y 1999. Destacan la República Federal de Alemania y los Estados Unidos de América como principales importadores con el 28 por ciento del total. En el 2001 los Estados Unidos de América se convirtieron en el principal importador, seguido de República Federal de Alemania, República Francesa y el Reino de Arabia Saudita; los Estados Unidos Mexicanos no figuran dentro de los veinte primeros países importadores.

952. En cuanto al consumo mundial de recubrimientos cerámicos, éste aumentó 16 por ciento de 1998 a 2001. En el 2001, los principales países consumidores fueron la República Popular China, la República Federativa de Brasil, el Reino de España, los Estados Unidos de América, la República Italiana y la República Federal de Alemania, quienes en forma conjunta concentraron el 58.8 por ciento del consumo mundial.

Análisis de mercado nacional

A. Producción nacional

953. En el periodo investigado, es decir, enero-junio de 2001, la industria nacional de recubrimientos cerámicos se integró por las empresas Porcel, Lamosa y Vitromex (empresas solicitantes), así como por InterCeramic, Dal Tile, Comercializadora de Productos Cerámicos y Santa Julia de Puebla.

954. De las productoras no solicitantes que dieron respuesta a los requerimientos de información de la Secretaría, Dal Tile reiteró su apoyo a la presente investigación.

955. Con base en lo descrito en los dos puntos anteriores, se confirma que tanto las solicitantes como la empresa que apoya la investigación constituyen una proporción importante de la producción nacional del periodo enero-junio de 2001, ya que las solicitantes representaron el 67 por ciento de la producción nacional total y Dal Tile el 13 por ciento. En total, la investigación cuenta con el apoyo del 80 por ciento de la producción nacional total.

956. Por otro lado, de acuerdo con lo descrito en los puntos 765 y 772 de la resolución preliminar, y al no haber información adicional en esta etapa de la investigación, la Secretaría confirmó lo siguiente:

- A.** Se consideró improcedente incluir en la investigación productos no similares a los recubrimientos cerámicos, tales como mármol, madera, vinyl, linóleo y alfombras, puesto que no presentan, entre otros elementos, características y composición semejantes, en términos de lo establecido en la legislación aplicable (véase sección sobre similitud de productos).
- B.** De acuerdo con lo indicado en los puntos 775 y 776 de la resolución preliminar, así como lo señalado en el punto 993 de esta Resolución, las importaciones realizadas por Lamosa y Vitromex no fueron significativas e incluso parte de ellas correspondieron a producto no investigado (que está excluido de la cobertura), de manera que no pudieron ser la causa del daño o la amenaza de daño a la industria nacional.

957. En la presente etapa de la investigación, las importadoras señalaron que las diferencias en los indicadores económicos presentadas por la AMPREC y las solicitantes restaban veracidad a la información analizada por la autoridad, de manera que debía darse por concluida la investigación. Al respecto, la Secretaría constató que las diferencias en los indicadores de la producción nacional no afectaron la representatividad de las solicitantes, en tanto que no alcanzaron porcentajes mayores al 3 por ciento, de acuerdo con lo descrito en el punto 973 de esta Resolución.

958. En suma, con base en lo establecido en los puntos 953 a 957 de esta Resolución, la Secretaría determinó que las productoras nacionales Porcelanite, Porcel, Lamosa y Vitromex, reúnen los requisitos de representatividad de la rama de la producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping, de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60, 61 y 62 del RLCE y 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

B. Canales de comercialización y consumidores

959. De acuerdo con las solicitantes, los recubrimientos cerámicos objeto de análisis son bienes de uso final que llegan al consumidor principalmente a través de distribuidores de materiales para la construcción o grandes mayoristas. En el caso de los recubrimientos cerámicos de producción nacional, el 100 por ciento de las ventas de dos de las solicitantes se realizan por este medio; otro productor destina sus ventas en mayor proporción a distribuidores independientes y, el resto, a tiendas propias y home centers. Al respecto, las importadoras y Roig Cerámica señalaron que comercializan el producto importado a través de grandes o menores distribuidores o incluso a clientes finales.

960. Las importadoras y Roig Cerámica argumentaron que aun cuando el producto nacional e importado comparten canales de comercialización (grandes o menores distribuidores, o directamente a clientes finales), los productos no compiten entre sí porque se dirigen a diferentes segmentos de mercado: mientras que el producto nacional se destina al segmento de consumidores de menores ingresos, el producto importado se dirige a consumidores de ingresos elevados, lo cual hace que sean productos no intercambiables comercialmente.

961. Para sustentar sus afirmaciones, las empresas importadoras y exportadoras presentaron las siguientes pruebas: A. listado de ubicación de establecimientos que muestran que el producto importado se vende preferentemente en zonas de alto ingreso; B. cartas y encuestas de consumidores para demostrar que el producto nacional es adquirido para obras de interés social, casas habitación de ingreso bajo y moderado o grandes obras de construcción pública, mientras que el producto importado se dirige preferentemente a la remodelación del segmento de alto ingreso; C. cartas de diseñadores y arquitectos que indican que la sustitución del producto importado por el nacional rompería con la apariencia, aspecto e impacto visual del diseño originalmente concebido; D. ventas a sus clientes principales en el periodo investigado, donde se observa que el producto nacional se coloca a precios menores que el importado; E. listado de clientes que muestra que su producto se dirige básicamente a consumidores de reposición, mientras el nacional se destina a construcción; F. el hecho de que un productor nacional reconoció que importó recubrimientos cerámicos para complementar líneas de mercado que no puede fabricar por ser productos de alto precio y especificaciones especiales y G. declaraciones de dos productoras nacionales, en las que afirman que no dirigen su producto a estratos superiores de vivienda.

962. Asimismo, agregaron que el mercado de recubrimientos se divide en construcción y reposición; en el primero, la mayor parte son constructoras de obras públicas y privadas que adquieren recubrimientos de más bajo precio, de manera que los recubrimientos españoles no son materiales viables para las grandes obras de infraestructura pública, ni para vivienda de nivel medio o interés social por su alto precio; el segundo mercado representa un segmento de alto ingreso, donde se consume el producto importado por sus altas especificaciones, entre ellas el diseño. Como prueba de sus afirmaciones proporcionaron estadísticas del mercado de vivienda. Además, indicaron que la introducción de productos de Inter Ceramic y Lamosa al estrato de ingresos altos confirmaba la existencia de la segmentación de mercado, tal como lo reconocían estas empresas en sus informes a la Bolsa Mexicana de Valores.

963. Al respecto, las solicitantes cuestionaron la existencia de tal segmentación de mercado, y señalaron que ambos productos se ofrecen en el mercado nacional en una variedad de formatos, diseños, calidades y precios para que los consumidores puedan elegir conforme a sus necesidades. Indicaron que, con alguna excepción, tanto el producto importado como el nacional se venden en los mismos establecimientos y usan los mismos canales de comercialización, prueba de ello, es que seis de los importadores no vinculados con exportadores que comparecen en esta investigación adquieren ambos productos.

964. Con base en el listado de ubicación de establecimientos proporcionado por las importadoras y exportadoras, la Secretaría observó que, contrario a lo argumentado por éstas, el producto nacional e importado del Reino de España se venden indistintamente en zonas de alto y bajo ingreso; incluso en algunos

establecimientos ubicados en zonas de mayores ingresos, como las de Polanco o Santa Fe en la Ciudad de México, las ventas en metros cuadrados del producto nacional suelen ser superiores a las del producto importado.

965. De hecho, en el expediente administrativo existe información que se contrapone con las afirmaciones de las importadoras y exportadoras, por ejemplo, dos importadoras que indicaron que sus clientes se ubicaban en el segmento de mercado moderado o alto, reportaron ventas de producto español a clientes ubicados en zonas consideradas de bajo ingreso como Ecatepec, Cuautitlán Izcalli o Nezahualcóyotl en el Valle de México. Asimismo, información referente a la localización de clientes de las solicitantes obtenida de los registros del padrón del Sistema de Información Empresarial de México (www.siem.gob.mx) muestran que existen clientes de las solicitantes que se ubican en zonas que pueden considerarse de medio y alto ingreso como Coyoacán, Colonia del Valle y San José Insurgentes en el Distrito Federal.

966. Respecto a las cartas de clientes proporcionadas por las importadoras y exportadoras para evidenciar la supuesta segmentación de mercado, éstas no proveen elementos técnicos que permitieran determinar que el producto nacional se destina preferentemente al sector de la construcción (pública y privada) y el producto importado al de remodelación; además carecen de elementos cuantitativos como volumen o valor de adquisición. En su lugar, se detectó que incluso uno de los clientes adquirió producto español para utilizarlo justamente en obra de infraestructura, en la construcción de escuelas en Ecatepec (zona presumiblemente de bajo ingreso).

967. Las importadoras y exportadoras también manifestaron que el elevado precio del producto importado hace que no compita con el producto nacional y no sean comercialmente intercambiables. Al respecto, la evidencia disponible indica que en la demanda de recubrimientos cerámicos con niveles de precio relativamente elevados también participa la producción nacional; por ejemplo, ello se observa en la información de importadores con política de compra dual, o bien con información de ventas nacionales de las líneas "Amazonas y Giallo" de la Colección 2001 de Lamosa y la línea "Alessandra" de la productora Porcelanite. Además, a partir de lo descrito en el punto 1031 de esta Resolución, si bien en promedio las importaciones españolas se ubican a precios mayores que los nacionales, no es un patrón que se observe en todas las operaciones.

968. En suma, después de analizar los argumentos y pruebas aportados por las partes interesadas, se concluye que los recubrimientos españoles y los nacionales se destinan a los mismos mercados, en similares establecimientos; a su vez, los consumidores de altos ingresos pueden elegir indistintamente entre el producto importado y el nacional, ya que la producción nacional también comercializa líneas consideradas de lujo y medio lujo.

Análisis de daño, amenaza de daño, y causalidad

969. Las empresas solicitantes manifestaron en el transcurso del procedimiento que las importaciones originarias del Reino de España a precios dumping representaron un daño o amenaza de daño a la producción nacional, en particular a las empresas solicitantes. De acuerdo con lo señalado en los puntos 789 a 794 de la resolución preliminar, sus argumentos fueron los siguientes:

- A.** En el periodo analizado las importaciones del Reino de España mostraron una tendencia creciente en términos absolutos y con respecto al CNA, mientras que las originarias del resto de los países que exportaron a los Estados Unidos Mexicanos registraron cantidades mucho menores y sin tendencia al crecimiento, lo cual ocasionó un deterioro de los principales indicadores de la industria nacional, tales como participación de mercado, utilización de la capacidad instalada, inventarios, empleo y situación financiera.
- B.** El Reino de España ha incrementado su capacidad de producción a una tasa mayor que su producción y ventas, lo que le ha permitido contar con capacidad libremente disponible para ubicarse como el segundo productor mundial y principal exportador, de manera que la industria nacional enfrenta además una amenaza de daño, aunado a las ventajas arancelarias del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.
- C.** Estimaron mediante un modelo ARIMA que las importaciones investigadas tenderían a incrementarse, alcanzando un volumen de 3.9 millones de metros cuadrados en el primer semestre de 2002 con respecto al periodo investigado, lo que significaría un aumento de 14 por ciento.

970. En esta etapa del procedimiento, las empresas importadoras y exportadoras indicaron que el daño alegado está sustentado en las cifras de la AMPREC, información que mostró diferencias con respecto a la reportada por las solicitantes. A decir de éstas, las diferencias restan veracidad al análisis de la autoridad y deben conducir a practicar visitas de verificación a la AMPREC o todas las solicitantes, o bien dar por terminada la investigación. Agregaron que al no haber examinado la exactitud y pertinencia de las cifras antes de emitir el inicio de la investigación y con anterioridad a la resolución preliminar, no se cumplió con lo establecido en los artículos 1, 5.3 y 6.6 del Acuerdo Antidumping al combinar la información de diferentes fuentes sin revisar la veracidad de la información.

971. Por otra parte, indicaron que ante la respuesta extemporánea de las solicitantes al requerimiento realizado por la autoridad, no se tienen en el expediente administrativo pruebas para acreditar daño o amenaza de daño, ni información completa y correcta sobre el producto nacional investigado, debido a que las solicitantes incluyen información relativa a porcelánicos y piezas especiales.

972. Durante la audiencia pública y en sus alegatos las solicitantes señalaron que la información del requerimiento no representaba una prueba como lo supone la contraparte, pues la Secretaría ya contaba con información básica para evaluar el daño alegado. En particular, indicaron que el análisis de la autoridad se basó de manera importante en la información proporcionada por las solicitantes y Dal Tile, quienes en conjunto representaron el 80 por ciento de la producción nacional, mientras que la información de la AMPREC se utilizó para complementar datos sobre el resto de los productores. En la audiencia pública indicaron que las diferencias entre las dos fuentes de información se explican principalmente porque las productoras nacionales reportan a la AMPREC cifras preliminares con fines estadísticos.

973. Después de evaluar los argumentos y pruebas aportadas por las partes interesadas, la Secretaría no encontró elementos que hicieran dudar sobre la exactitud y pertinencia de las pruebas aportadas en la solicitud, por los siguientes motivos:

- A.** En muchos casos, las diferencias entre la información de la AMPREC y las cifras proporcionadas de manera directa por las solicitantes fueron no significativas al analizar la información agregada (generalmente no alcanzaron porcentajes mayores al 3 por ciento); en su defecto, la Secretaría recurre a la información que directamente remiten las empresas a la autoridad investigadora, la cual es susceptible de verificar; por su parte, las cifras de Dal Tile no mostraron diferencias con las reportadas por la AMPREC.
- B.** Haciendo uso de las facultades indagatorias que le confiere la legislación en la materia, la Secretaría practicó una visita de verificación a la principal empresa productora nacional y constató que la información proporcionada directamente en la solicitud de la investigación fue correcta, completa y provino de sus registros contables, de manera que no existen razones para dudar sobre la exactitud del resto de la información proporcionada directamente por las solicitantes.
- C.** En relación con las cifras de otras productoras no solicitantes, la Secretaría no contó con información directa de las mismas (salvo de Dal Tile), no obstante habérselas requerido; de esta manera, las cifras proporcionadas por la AMPREC constituyen la mejor información disponible en cuanto a información agregada se refiere, conforme a lo establecido en el artículo 54 de la LCE; cabe destacar que las productoras para las cuales no se tuvo información representaron sólo 20 por ciento, pero sí se contó con información específica del 80 por ciento de la producción total.
- D.** La información proporcionada por Lamosa, Vitromex y Dal Tile no incluye piezas especiales o porcelánicos, conforme lo explicado por ellas mismas. En el caso de Porcelanite, la información correspondiente al periodo de enero de 1999 a junio de 2001, incluye una proporción insignificante de piezas especiales, como se corroboró en la visita de verificación. Al respecto, es importante señalar que hasta el segundo semestre de 2001, Porcelanite inició la producción de porcelánicos, de manera que fue hasta el año de 2002 que se incluyen estas mercancías; en la mayoría de los casos se trató de información específica a los productos investigados y, en menor medida, a la gama más restringida que incluyó a éstos, en términos de lo establecido en el artículo 3.6 del Acuerdo Antidumping.

974. Por otro lado, no existe un ordenamiento legal que obligue a la autoridad a verificar al 100 por ciento de la producción nacional, ni a verificar el mismo número de productoras nacionales y exportadoras, de manera que se desestimó el argumento de las importadoras y exportadoras sobre la supuesta "inequidad" en las visitas de verificación; además, estas empresas no toman en cuenta que en la verificación nacional practicada a Porcelanite, la cual es la principal productora nacional de recubrimientos cerámicos, se cubrió

una parte significativa de la producción nacional si se compara, por ejemplo, con la participación de Roig y Rocersa en la producción española e importaciones.

975. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 y 42 de la LCE, 59, 64 y 68 del RLCE, 3.4 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por las solicitantes, importadoras y exportadoras comparecientes, a fin de determinar la existencia de daño o amenaza de daño a la industria nacional por causa de las importaciones de recubrimientos cerámicos originarias del Reino de España, realizadas en condiciones de discriminación de precios.

A. Importaciones objeto de dumping

a. Volumen de las importaciones investigadas

976. Las empresas exportadoras manifestaron que las cifras oficiales de importación reflejaban un comportamiento opuesto al denunciado por las solicitantes; a decir de éstas, resultaba “sorprendente” que una sola operación errónea inclinara la balanza a favor de los argumentos de las solicitantes. Por otra parte, Tau México cuestionó que siguiendo la metodología descrita en la resolución preliminar no le fue posible llegar a los resultados de la Secretaría. Señaló encontrarse en estado de indefensión, al tener dificultades para reconstruir las cifras empleadas por la Secretaría, debido a la mezcla de fuentes utilizadas y la combinación que de ellas se hizo.

977. Al respecto, la Secretaría consideró improcedentes los cuestionamientos anteriores, ya que toda la información utilizada para el análisis de importaciones se encuentra disponible en el expediente administrativo. Sobre las dificultades derivadas de la mezcla de fuentes y combinación de la información que atribuye la importadora, conviene resaltar que la metodología fue plenamente explicada en la resolución preliminar, y confirmada en la reunión técnica y las notas explicativas posteriores, atendiendo las dudas que al respecto hubieran planteado. Las “dificultades” en la reconstrucción no deben ser atribuibles a alguna imprecisión por parte de la autoridad investigadora; independientemente de ello, enseguida se describen los pormenores de la información utilizada.

978. Desde el inicio de la investigación la Secretaría detectó una diferencia en una de las operaciones de importación entre las cifras del Sistema de Información Comercial de México y la información de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público proporcionada por las solicitantes; en consecuencia, en la etapa preliminar de la investigación la Secretaría se allegó de copia del pedimento físico y la factura correspondiente a esta transacción, con lo cual se constató el dato correcto de la operación realizada.

979. Por otro lado, con base en lo descrito en los puntos 933 a 941 de esta Resolución, la Secretaría calculó las cifras de importación que corresponden exclusivamente al producto investigado mediante el siguiente procedimiento:

- A.** Del listado de pedimentos de importación por la fracción arancelaria 6908.90.01 de la TIGIE, se excluyeron las transacciones correspondientes a piezas con las características indicadas en el punto 934 de esta resolución. El análisis se realizó a partir de una muestra suficientemente representativa, ya que las copias de pedimentos y facturas cubrieron el 82, 84 y 87 por ciento de las importaciones investigadas en los primeros semestres de 1999, 2000 y 2001, respectivamente.
- B.** En total, las piezas especiales excluidas representaron el 7.7, 6.3 y 7.4 por ciento del volumen en el primer semestre de 1999, 2000 y 2001, respectivamente; en términos de valor, los porcentajes fueron 17.7, 17.3 y 18.5, respectivamente (debido a los precios relativamente mayores). Estos porcentajes se aplicaron al resto de las importaciones de las que no se dispuso de copia de pedimentos y facturas (Reino de España y otros países).
- C.** Por otro lado, los pedimentos físicos y las facturas no identifican los recubrimientos porcelánicos, de manera que para excluir estos productos se tomó información directamente de los exportadores; la participación de este producto fue relativamente baja al ubicarse alrededor del uno por ciento del total importado del Reino de España durante el periodo analizado.

980. En la presente etapa de la investigación, las partes interesadas no cuestionaron la metodología empleada para convertir el volumen de las importaciones en metros cuadrados. No obstante, a partir de un número mayor de copias de pedimentos y facturas, representativos de las importaciones, se actualizaron los factores de conversión en los siguientes términos: 16.64, 17.22 y 17.39 kilogramos por metro cuadrado para los primeros semestres de 1999 a 2001. Estos factores se aplicaron al resto de las importaciones (Reino de España y otros países).

981. Por otro lado, conforme lo señalado en el apartado de discriminación de precios, para efectos de evaluar el comportamiento de las importaciones que se efectuaron en condiciones de dumping y ponderar su

impacto sobre la industria nacional, la Secretaría separó del valor y volumen de las importaciones investigadas, las compras provenientes de empresas exportadoras españolas que no incurrieron en márgenes de discriminación de precios o éste fue de mínimos (aunque siguen formando parte de las importaciones totales y del CNA).

b. Comportamiento de las importaciones en condiciones de dumping

982. Las solicitantes señalaron que las importaciones totales originarias del Reino de España mantuvieron una tendencia creciente ya que el volumen total de importación aumentó 107 por ciento en el periodo investigado con respecto al primer semestre de 1999 y 28 por ciento con respecto al primer semestre de 2000.

983. Con base en la metodología descrita en los puntos 976 a 981 de esta Resolución, entre enero de 1999 y junio de 2001, se observó el siguiente comportamiento de las importaciones totales de recubrimientos cerámicos: del periodo enero-junio de 1999 al mismo periodo de 2000 aumentaron 41 por ciento y, en el periodo investigado, se incrementaron 24 por ciento; en el periodo analizado el incremento acumulado fue de 75 por ciento al pasar de 2,190 miles de metros cuadrados en el primer semestre de 1999 a 3,824 miles de metros cuadrados en el mismo periodo de 2001.

Importaciones de recubrimientos cerámicos (m²) 1_/

Concepto	1999	2000	2001	VARIACION (%)		
	ENE-JUN	ENE-JUN	ENE-JUN	b/a	c/b	c/a
	a	b	c			
Importaciones totales	2,190,027	3,095,179	3,824,794	41.3	23.6	74.6
Reino de España con Dumping	694,437	1,261,471	1,378,340	81.7	9.3	98.5
Reino de España sin Dumping 2_/	891,449	1,251,697	1,766,287	40.4	41.1	98.1
Imp. Otros países (O.P.)	604,140	582,011	680,167	-3.7	16.9	12.6
Con Dumping	694,437	1,261,471	1,378,340	81.7	9.3	98.5
Sin evidencia de Dumping (España+O.P.)	1,495,589	1,833,708	2,446,453	23	33.4	63.6

1_/ Excluye producto no investigado.

2_/ Márgenes equivalentes a cero o de mínimos.

984. Por su parte, las importaciones originarias de países distintos a España disminuyeron 4 por ciento entre el primer semestre de 1999 al mismo periodo de 2000, para luego aumentar 17 por ciento en el periodo investigado.

985. Las importaciones originarias del Reino de España se incrementaron 59 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000 y 25 por ciento en el periodo investigado. De acuerdo con los resultados de dumping, no todas las transacciones se efectuaron en estas condiciones. En particular, la Secretaría recibió información de 47 exportadoras, dos de las cuales exportaron sólo producto no investigado (porcelánicos y piezas especiales); se calcularon márgenes específicos para 44 empresas y una más obtuvo el margen residual, en los términos que a continuación se indican:

Exportadoras comparecientes (de producto investigado)	Margen de dumping	% del total (comparecientes)
38 empresas	Sin márgenes	82%
2 empresas	Márgenes de mínimos	3%
5 empresas	Con márgenes: 2.24 / 3.70 / 4.79 / 5.77 / 25.20 ^{1/}	15%
45 empresas comparecientes ^{2/}		100%

Fuente: Información de exportadores.

1/ Sujeto al margen residual.

2/ No están incluidas operaciones de exportadores no comparecientes.

986. Como se observa en el cuadro anterior, diversos exportadores no incurrieron en dumping o este fue de mínimos. De las empresas comparecientes este porcentaje ascendió a 85 por ciento.

987. En total, del volumen importado del Reino de España (no sólo de exportadores comparecientes) el 56 por ciento correspondió a importaciones que no se efectuaron en prácticas de discriminación de precios, y el 44 por ciento sí incurrió en estas condiciones. Este resultado contrasta significativamente con las cifras obtenidas hasta la resolución preliminar, cuando el porcentaje de importaciones presumiblemente en condiciones de dumping fue de 82 por ciento, es decir, una amplia mayoría del producto español.

988. Las solicitantes indicaron que las importaciones a precios discriminados muestran la misma tendencia que la importación total del Reino de España, ya que se incrementaron en 113 por ciento en el periodo investigado respecto del primer semestre de 1999 y 28 por ciento respecto del primer semestre de 2000, logrando una participación creciente en las importaciones totales.

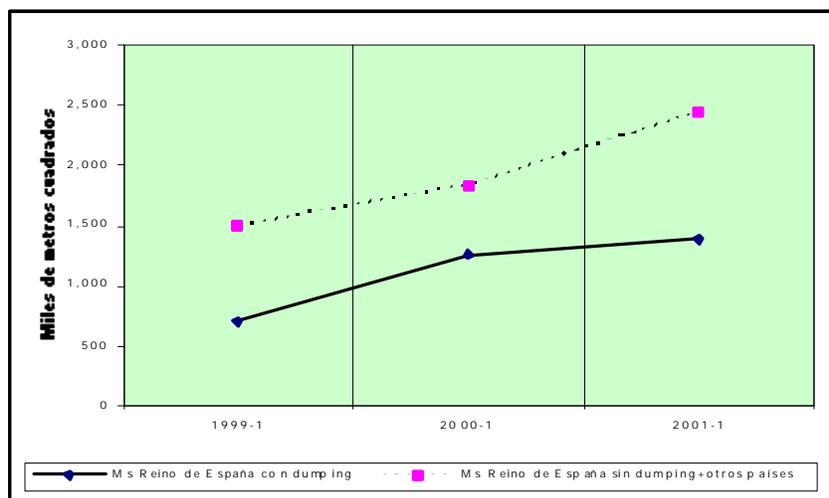
989. Las importadoras y Roig Cerámica señalaron, por su parte, que de acuerdo con la metodología descrita por la Secretaría en la resolución preliminar, las importaciones sin dumping del Reino de España registraron un crecimiento acumulado de 141 por ciento, tasa superior al crecimiento de 106 por ciento de las importaciones con dumping, de lo cual derivan que el crecimiento de las importaciones del Reino de España no esta asociado al dumping.

990. Al respecto, la Secretaría observó que las importaciones en condiciones de dumping se incrementaron 82 por ciento en el primer semestre de 2000 con respecto al mismo periodo de 1999 al pasar de 694 a 1,261 miles de metros cuadrados y, en el periodo investigado, se importaron 1,378 miles de metros cuadrados con una tasa de crecimiento de 9 por ciento.

991. Respecto a las importaciones del Reino de España que fueron realizadas sin discriminación de precios, éstas registraron un crecimiento de 40 y 41 por ciento en el primer semestre de 2000 y 2001, respectivamente, con los siguientes volúmenes: 891; 1,251 y 1,766 miles de metros cuadrados.

992. De acuerdo con el comportamiento de las importaciones totales originarias del Reino de España, el incremento de 631 miles de metros cuadrados en el periodo investigado se explica principalmente por las importaciones no objeto de dumping con 514 miles de metros cuadrados (81 por ciento), mientras que las investigadas participaron con los 116 miles de metros cuadrados restantes (19 por ciento).

Importaciones de recubrimientos cerámicos (m²)



Fuente: Listado de pedimentos del SIC-MEX.

993. Con base en el punto 803 de la resolución preliminar, las importadoras y exportadoras solicitaron que las importaciones del producto investigado realizadas por Lamosa, Vitromex y otras productoras nacionales no solicitantes fueran excluidas de la presente investigación. Por su parte, las solicitantes argumentaron que las importaciones de Lamosa y Vitromex fueron insignificantes e incluso una parte correspondió a producto no investigado por lo cual no pudieron ser causa del daño o amenaza de daño.

994. Al respecto, la Secretaría constató a través de la relación de pedimentos y facturas respectivas, que las importaciones de una de las solicitantes correspondieron a producto no investigado. Por lo que se refiere a las importaciones que realizara Vitromex, éstas registraron el 1 por ciento del volumen total de recubrimientos cerámicos durante el periodo analizado, de manera que su volumen no influyó en la tendencia de las

importaciones investigadas, y su magnitud no es suficiente para considerarla causa del daño alegado. En el periodo investigado no se observaron importaciones realizadas por otros productores nacionales.

995. Las solicitantes señalaron que si una parte de las importaciones investigadas no se realiza en condiciones dumping, no se desacredita el crecimiento en las importaciones españolas en el periodo analizado y el posterior al investigado, así como su mayor participación en el mercado nacional y en la importación total.

996. Las importadoras indicaron que si bien las importaciones investigadas se han incrementado, la producción nacional sólo mostró un desplazamiento de dos puntos porcentuales durante todo el periodo de análisis, pero no modificó la participación mayoritaria de la producción nacional en el mercado (superior al 90 por ciento). Resaltaron que la participación de la producción orientada al mercado interno sólo perdió un punto porcentual en el periodo investigado, pérdida que también está asociada a la desgravación arancelaria, de manera que los efectos del dumping serían aún más insignificantes.

997. Tau México indicó que de acuerdo con lo que se señala en el punto 827 de la resolución preliminar, las importaciones sin dumping representaron en el periodo investigado 0.9 por ciento del CNA, porcentaje que considera deberá aumentar en la presente etapa al agregar las empresas que demuestren no haber incurrido en discriminación de precios.

998. La Secretaría analizó la participación de las importaciones en el mercado nacional a través del CNA, medido como la suma de la producción nacional y las importaciones menos las exportaciones. Para las cifras de producción nacional y exportaciones totales se consideraron las correspondientes a la industria nacional total aportadas directamente por las solicitantes y Dal Tile y, para el resto de los productores que no aportaron su información, las estimadas por la AMPREC.

999. Los resultados mostraron que durante el periodo investigado, las importaciones objeto de dumping no incrementaron su participación en el mercado nacional al mantenerse en 2 por ciento entre los primeros semestres de 2000 y 2001, en tanto que respecto al primer semestre de 1999 registraron un aumento de un punto porcentual.

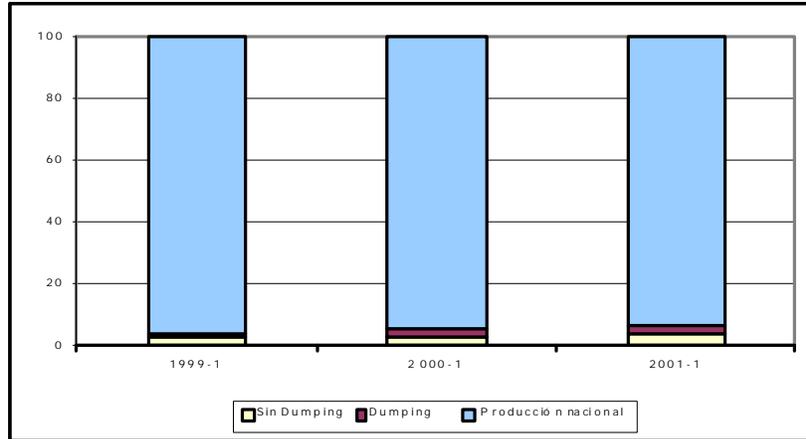
1000. Por su parte, las importaciones que no se efectuaron en condiciones de dumping (incluye las provenientes del Reino de España y las de otros orígenes), incrementaron su participación en un punto porcentual en el periodo investigado al ubicarse en 4 por ciento del mercado nacional, después registraron una participación constante de 3 por ciento entre el primer semestre de 1999 y 2000.

1001. Con el objeto de ponderar los posibles efectos del crecimiento de las importaciones en el mercado nacional, se tomó en consideración la participación relativa de la industria nacional y la de importaciones que no incurrieron en dumping. Los datos indican que durante el periodo analizado (1999-2001) la producción registró un crecimiento positivo del orden de 14 por ciento y, en particular, las solicitantes, con un incremento acumulado de 20 por ciento.

1002. La participación de la producción nacional en el mercado interno pasó del 96 por ciento en el primer semestre de 1999 al 95 y 94 por ciento en los mismos periodos de 2000 y 2001, respectivamente. En todo el periodo analizado, la baja relativa se explicó en un punto porcentual por las importaciones objeto de dumping y, en otro punto porcentual, por las mercancías que no incurrieron en este tipo de prácticas (las del Reino de España sin dumping y las de otros países).

1003. Es importante destacar que de manera específica al periodo investigado, la pérdida de mercado nacional se explicó fundamentalmente por mercancías en condiciones leales de competencia, ya que fueron éstas las que ganaron el punto porcentual que bajó la industria local, y este comportamiento se observó en una situación de dinamismo tanto en la demanda como para la producción nacional.

Participación porcentual en el mercado nacional de recubrimientos cerámicos (%)



Fuente: Estimación propia, a partir del SIC-M; solicitantes, AMPREC y exportadores.

1004. Por otro lado, de acuerdo con lo descrito en el punto 833 de la resolución preliminar, la Secretaría indicó que la desgravación arancelaria de las importaciones de la Unión Europea de 23 a 12 por ciento a partir de julio de 2000, no era el único factor para explicar el aumento registrado por las importaciones del Reino de España, puesto que las procedentes de otros países con los cuales se tienen acuerdos comerciales y que concurren al mercado mexicano, entre ellos los Estados Unidos de América, la República Bolivariana de Venezuela y la República Oriental de Uruguay, mantuvieron su participación en el mercado nacional aun cuando tenían un arancel menor (entre 1 y 10 por ciento).

1005. Al respecto, las importadoras manifestaron que lo señalado en el punto 833 de la resolución preliminar no corresponde con su argumento, ya que la comparación de aranceles entre países nada tiene que ver con el aumento en la demanda que genera la desgravación arancelaria. En este sentido, manifestaron que al reducirse el arancel baja el precio relativo de las mercancías, por lo cual se debe esperar un aumento en la demanda de importaciones, inclusive con menores precios. En complemento de lo anterior señalaron que una apreciación del tipo de cambio también aumenta la demanda de un producto exportado.

1006. En relación con el punto anterior, importadoras y exportadoras coincidieron con la Secretaría en el sentido de que la desgravación arancelaria no era el único factor para explicar el aumento de importaciones pero que sí influyó, debido a que favorece nuevos pedidos por la baja del precio. Agregaron que la desgravación arancelaria de otros países tuvo efecto al momento en que los tratados correspondientes entraron en vigor.

1007. Al respecto, la Secretaría consideró improcedente el argumento de las importadoras, debido a que si bien es cierto que la desgravación arancelaria tiene un efecto en la demanda, ello no justificaría que los países exporten a precios dumping y no se trata de eventos "excluyentes". En este sentido, la vigilancia contra prácticas desleales de comercio internacional tendría más sentido en procesos de apertura comercial que bajo economías cerradas; el dumping lesivo podría tener mayores consecuencias para la industria nacional conforme se permita el libre flujo de mercancías y las reglas antidumping podrían ser un factor importante para sostener metas de liberalización comercial en condiciones equitativas de competencia.

1008. Además, la afirmación de la Secretaría en el punto 833 de la resolución preliminar no es una comparación de aranceles, como lo suponen las importadoras y exportadoras, ya que tiene que ver con la demanda de recubrimientos cerámicos de otras fuentes de abastecimiento con aranceles inferiores al del Reino de España o que, incluso en el periodo investigado y anterior a éste, quedaron exentas de arancel y no incrementaron sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos, como es el caso de Canadá, Estados Unidos de América, República Bolivariana de Venezuela, República de Colombia y República de Guatemala.

1009. Las exportadoras, tal como se indicó en el punto 836 de la resolución preliminar, indicaron que las importaciones investigadas están recuperando el nivel que tenían en 1994. Indicaron que Interceramic había señalado que las importaciones volvieron a ganar participación en el mercado nacional hasta alcanzar prácticamente el 7 por ciento en el 2001. En ese sentido, las importadoras y exportadoras coincidieron en señalar que el incremento de las importaciones investigadas tiene una participación modesta en el mercado nacional.

1010. Por otra parte, en relación con el punto 789 de la resolución preliminar, Tau México señaló que al considerar el crecimiento de las importaciones del Reino de España a partir de periodos anteriores a 1999, se

observa que la tasa de crecimiento es menor a la que obtienen los solicitantes, por lo que solicitó que la Secretaría tome en cuenta las cifras anteriores a este año para su análisis.

1011. Al respecto, la Secretaría consideró inapropiado recurrir en esta investigación a periodos previos a 1999 por dos razones fundamentales. En primer término, el periodo de análisis se dio a conocer desde el inicio de la investigación y las partes interesadas presentaron sus argumentos y pruebas sobre éste y, en su caso, su actualización; en el expediente administrativo no se tiene información que permita obtener cifras comparables, por ejemplo, con los volúmenes de importación de acuerdo con la metodología descrita en los puntos 976 a 981 de esta Resolución. En segundo término, el periodo de análisis de la presente investigación, cumple lo establecido en los artículos 65 y 76 del RLCE y no hay razones que justifiquen su modificación.

B. Efectos sobre los precios

1012. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 41 y 42 de LCE; 64 y 68 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó si en el periodo investigado los precios de las importaciones del Reino de España concurren al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional y al resto de las importaciones, o bien si su efecto fue deprimir de otro modo los precios internos o impedir el alza que en otro caso se hubiera producido; si el nivel de precios fue el factor determinante para explicar el comportamiento de las mismas en el mercado nacional así como aumentar la demanda de nuevas importaciones.

1013. Las solicitantes manifestaron que la mayor parte de las importaciones originarias del Reino de España se efectuaron a precios inferiores al nacional con una tendencia a disminuir más que otros proveedores como los Estados Unidos de América y la República Italiana, lo que explica su aumento, y a una depreciación significativa de los precios nacionales para compensar la competencia desleal, que ocasionó disminución en los márgenes de ganancia, utilidades e ingresos.

1014. Tau México y las exportadoras e importadoras indicaron que era incorrecta la comparación de precios que realizaron las solicitantes en el inicio de la investigación con base sólo en cinco tipos de recubrimientos españoles. Al respecto, la Secretaría consideró improcedente este señalamiento, ya que desde la resolución preliminar el análisis de precios incluyó todas las transacciones registradas en el SIC-MEX, y no sólo la muestra inicial de productos sugerida por las solicitantes, tal como se describe en los puntos 848 y 853 a 855 de dicha resolución.

1015. Por otro lado, con base en lo descrito en los puntos 840 (inciso f), 845 a 847 y 868 a 870 de la resolución preliminar, la Secretaría confirma su determinación en el sentido de que los índices nacionales de precios al consumidor y al productor no son idóneos para inferir el desempeño de los precios del producto objeto de investigación, principalmente porque se tiene información específica de los precios de recubrimientos cerámicos.

a. Metodología de cálculo de precios

1016. La Secretaría obtuvo los precios promedio de las importaciones originarias del Reino de España realizadas en condiciones de discriminación de precios y las procedentes de otras fuentes de abastecimiento para los periodos enero-junio de 1999, 2000 y 2001 de la manera siguiente:

- A.** Se obtuvo el valor (dólares) y volumen (metros cuadrados) de operaciones en la frontera mexicana del listado de pedimentos del SIC-MEX, excluyendo piezas especiales y porcelánicos y separando importaciones que no incurrieron en dumping. Al valor en frontera se le agregaron los gastos aduanales (arancel, derechos de trámite aduanero y gastos de agente aduanal); finalmente, a este valor se le agregaron gastos de internación (flete y seguro), de la información proporcionada por las importadoras, hasta llevar el precio a bodega del importador.
- B.** Los precios de las importaciones del Reino de España que se realizaron sin dumping o de *mínimis* se obtuvieron de acuerdo con lo descrito en el inciso anterior, tratándose de empresas no vinculadas. Para importaciones de empresas vinculadas se consideró el precio de venta al primer cliente no relacionado, en bodega del importador.
- C.** Al precio de las importaciones de países distintos al Reino de España, también se le agregó arancel, derecho de trámite aduanero y gastos de agente aduanal.

1017. Los precios en planta de las solicitantes se obtuvieron de la información en valor y volumen de las ventas netas internas reportadas por dichas empresas; los precios nacionales se obtuvieron de la información proporcionada por la AMPREC.

1018. Las importadoras y Roig Cerámica consideraron que la comparación de precios realizada por la Secretaría era incorrecta y subestimaba el diferencial de precios entre el producto español y el nacional, debido a que muchas transacciones que se reportan como puestas en la aduana mexicana corresponden a

operaciones a nivel ex-works y deben añadirse los fletes desde la planta del exportador y del flete marítimo del Reino de España a los Estados Unidos Mexicanos.

1019. Al respecto, la Secretaría consideró improcedente la afirmación de las importadoras y exportadora, puesto que, de acuerdo con lo descrito en el capítulo III, artículo 56 y 65 de la Ley Aduanera, así como de la revisión puntual y representativa de las copias de pedimentos y facturas que proporcionaron las importadoras y agentes aduanales, se constató que el valor registrado de las mercancías reportadas en el listado de pedimentos del SIC-MEX incluye gastos tales como seguros, fletes y embalajes hasta la frontera mexicana.

b. Subvaloración de precios de importaciones dumping

1020. Las solicitantes manifestaron que el producto importado registró una subvaloración de precios que impidió absorber el impacto inflacionario en los precios nacionales. Debido al diferencial de precios en los productos importados, propusieron evaluar los niveles de subvaloración ordenando los precios en diferentes rangos. Consideraron que al eliminar las operaciones de importación que registraron niveles de precio alto (últimos 3 deciles), y tomar como referencia los primeros siete deciles de las importaciones a precios costo, seguro y flete (CIF) del Reino de España respecto de los precios nacionales a nivel planta, se observaría que del primer semestre de 1999 a mismo periodo de 2000 el margen de subvaloración aumenta de forma importante, mientras se incrementan las importaciones, para ajustarse ligeramente en el periodo investigado.

1021. En contraste, las importadoras y Roig señalaron que el precio importado del Reino de España se ubicó por arriba del precio promedio del producto nacional en el periodo analizado, por lo que las importaciones investigadas no impidieron el crecimiento de sus precios.

1022. Las solicitantes manifestaron que la Secretaría reconoció en los puntos 859 y 874 de la resolución preliminar que una participación creciente de importaciones con dumping se situó por debajo del precio promedio nacional. Por su parte, las importadoras indicaron que lo señalado en el punto 859 de dicha resolución era incorrecto de acuerdo con lo siguiente:

- A.** No se obtuvo el comportamiento promedio del precio sino sólo de una muestra que aunque mayoritaria es sesgada, al escoger deliberadamente las importaciones de precio menor al promedio nacional, por lo que en todo caso debería cambiar la cobertura del producto, o bien realizar un análisis de precios separando por nivel tanto los precios nacionales como los de importación.
- B.** No se analizan los márgenes de dumping, ya que varias de las empresas tienen márgenes inferiores al diferencial de precios señalado por la autoridad.
- C.** El nivel de comercialización elegido no necesariamente es el idóneo, ya que el referente en bodega del importador y planta del productor nacional deja de lado el precio de venta al consumidor final, precio al cual se define la participación en el mercado.

1023. Asimismo, las importadoras y Roig Cerámica señalaron que la Secretaría no debe dejar de lado los niveles efectivamente encontrados de discriminación de precios para su cotejo contra los diferenciales de precios y comparar el precio de los productos importados y nacionales a niveles de comercio más variados y representativos.

1024. Por lo que respecta al análisis de subvaloración de precios mediante deciles propuesto por las solicitantes, la Secretaría determinó desestimarla en tanto no proporcionaron elementos que justificaran la "exclusión" de los productos de los últimos tres deciles, en términos de la legislación vigente (tomando en cuenta que ya se excluyeron los productos no investigados); tampoco proporcionaron una explicación de por qué los precios de los deciles 4o., 5o. y 6o. no fueron considerados en los de más alto precio promedio. Cabe señalar que aunque esta información fue requerida, ésta no fue considerada por ser presentada de manera extemporánea.

1025. La Secretaría descartó analizar los precios a nivel consumidor final debido a que, por las características específicas de la industria de recubrimientos cerámicos, el efecto desplazamiento y cualquier presión entre competidores tendería, en su caso, a observarse desde el primer nivel de comercialización y distribución de los productos, con influencia significativa en el mercado, además de que las importadoras no proporcionaron información que permitiera realizar un análisis como lo propusieron.

1026. En su lugar, por tratarse de productos diferenciados para los cuales existe una variedad de precios, la Secretaría realizó la comparación entre mercancías importadas y las de fabricación nacional, tomando en cuenta no sólo el precio promedio ponderado, sino también el cotejo de transacciones individuales de importación (pedimento por pedimento) contra precios nacionales representativos, conforme la información disponible así lo permitió, en los términos que a continuación se indican. Cabe señalar que, a diferencia de las

importaciones, los precios de las solicitantes no reflejan una dispersión significativa; en el periodo investigado el coeficiente de variación fue de 3.3 por ciento.

1027. De acuerdo con lo descrito en los puntos 1016 a 1019 de esta Resolución, la Secretaría observó que los precios promedio de las importaciones con dumping en bodega del importador fueron superiores al precio en planta de las solicitantes en todo el periodo analizado, con diferenciales que pasaron del 58 al 35 y 26 por ciento del primer semestre de 1999 a los mismos periodos de 2000 y 2001.

1028. Al analizar el diferencial de precios promedio entre las importaciones originarias del Reino de España que no se efectuaron con dumping (en bodega del importador) con respecto al precio en planta de las solicitantes, se observó que aquellos fueron sistemáticamente superiores en 68, 75 y 50 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000 y 2001. Al respecto, es importante mencionar que las diferencias de precios varían con respecto a lo descrito en la resolución preliminar (por ejemplo, el párrafo 856 y otros que se mencionan a lo largo de la misma), en función de los cálculos definitivos en los márgenes de dumping (una proporción menor en estas condiciones), la actualización de las cifras de productos no investigados (piezas especiales o porcelánicos) y, en su caso, la referencia de precios nacionales.

1029. Por lo que se refiere a los precios promedio de otros orígenes, la información disponible mostró que también fueron superiores a los precios nacionales en porcentajes de 42, 66 y 56 por ciento, respectivamente, para el primer semestre de 1999 a 2001.

1030. Los resultados obtenidos en los puntos anteriores y en la sección sobre volúmenes de importación indican que en el periodo investigado, las importaciones que registraron el mayor nivel de precios (Reino de España sin dumping y otros países) también registran los mayores incrementos tanto en términos absolutos como en relación con el mercado interno.

1031. Por otra parte, al analizar el volumen de las transacciones de importación procedentes del Reino de España que se efectuaron en condiciones de dumping y, al mismo tiempo, se ubicaron por debajo del precio promedio de las solicitantes en el periodo investigado, se observó que éstas representaron solamente 36 por ciento de dichas importaciones, lo que significa que el 64 por ciento de las importaciones dumping se realizaron a precios superiores a los de la producción nacional.

1032. Ahora bien, con el objeto de ponderar la importancia de las mercancías que pudieran causar daño a la industria nacional, en términos de la legislación antidumping, se cuantificó el porcentaje que se efectuó con dumping y a precios inferiores a los productos nacionales, sobre el total de las importaciones (del Reino de España sin dumping y de otros países). Los resultados indican que del total importado, sólo el 13 por ciento reunió estas dos condiciones, en tanto que el 87 por ciento de las mercancías se ubicaron, ya sea a precios mayores que los nacionales o bien no se efectuaron en condiciones dumping.

1033. Las importadoras y Roig Cerámica señalaron que las caídas en precios derivadas de la desgravación arancelaria y el deslizamiento cambiario fueron la causa de la pérdida de competitividad de los precios nacionales, ya que explican perfectamente los incrementos en el volumen importado. Asimismo, indicaron que los efectos en volumen de la elasticidad de la demanda al introducir el supuesto dumping son irrelevantes, y que las importaciones sin dumping crecieron igual o más rápidamente de aquellas con dumping. Asimismo, Tau México manifestó que en el informe de Lamosa de 2001 se indica que la competitividad disminuyó considerablemente debido a los factores cambiarios al favorecer las importaciones en la región.

1034. Al respecto, las solicitantes argumentaron que el comportamiento del precio de las importaciones españolas en el primer semestre de 2002 demuestra que los precios españoles son independientes de los movimientos cambiarios, ya que las importaciones investigadas siguieron creciendo aun cuando disminuyó el tipo de cambio, además de que consideran dichos aspectos ajenos a las investigaciones antidumping. Asimismo, indicaron que la tendencia creciente de las importaciones con dumping aunada a la oportunidad que ofrece la desgravación arancelaria representa un daño inminente en el corto plazo.

1035. Las importadoras y Roig Cerámica presentaron una propuesta para valorar los efectos en precios de la práctica del dumping calculando el promedio ponderado de los márgenes de dumping registrados, con el objeto de que se compararan los efectos en precios derivados de estas prácticas, el deslizamiento del euro y la desgravación, ya que los mayores efectos en volúmenes dependerán de los mayores decrementos de precios.

1036. Por una parte, la Secretaría reitera lo señalado en los puntos 833 de la resolución preliminar y 1006 de esta Resolución, en el sentido de que la desgravación arancelaria, así como el tipo de cambio no pueden verse de manera aislada de las presuntas prácticas desleales y no serían factores independientes para explicar el incremento de importaciones. Sobre lo sugerido por las importadoras de identificar el crecimiento de las importaciones que no registraron márgenes de dumping y compararlos con las que si registraron dumping, la Secretaría observó que en el periodo investigado con respecto al similar previo, las importaciones sin dumping aumentaron 41 por ciento, tasa muy superior a las importaciones con dumping que se incrementaron en 9 por ciento.

c. Comportamiento de los precios

1037. Las solicitantes manifestaron que los precios dumping de las importaciones españolas mostraron en el periodo analizado una tendencia significativa a la disminución en comparación con otros proveedores, los Estados Unidos de América. Señalaron que en el lapso enero-junio de 2000 todos los países exportadores a los Estados Unidos Mexicanos aumentaron sus precios, mientras que los precios con dumping disminuyeron 5.0 por ciento y que, al comparar el periodo investigado con el primer semestre de 1999, esta disminución alcanzó 16.5 por ciento, la mayor caída en los precios de importación.

1038. Por su parte, las importadoras indicaron que la brecha entre el precio nacional y el del Reino de España se redujo debido a que una parte de los productores nacionales no siguió la tendencia internacional de precios a la baja, tal como se observó en el comportamiento del nivel de precios de las importaciones de recubrimientos cerámicos de los Estados Unidos de América y de las exportaciones de la República Italiana.

1039. Las importadoras señalaron que fue el aumento en los precios nacionales lo que restó competitividad frente al producto español y que la baja en los precios de los productos investigados no pudo ser causa del daño o amenaza de daño. Al respecto, las solicitantes consideraron que los precios no tendrían que haber disminuido como sucedió en el periodo investigado y en contraste con el incremento registrado en un periodo previo, debido a que el mercado nacional de recubrimientos está en crecimiento.

1040. De acuerdo con la metodología descrita en el punto 1016 de esta resolución, la Secretaría observó que los precios de las importaciones de orígenes diferentes al Reino de España se incrementaron 27 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000, y disminuyeron 6 por ciento en el periodo investigado con respecto al similar anterior.

1041. Por su parte, los precios de las importaciones del Reino de España que no incurrieron en dumping mostraron un comportamiento positivo del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000 con un crecimiento de 12 por ciento, mientras que en el periodo investigado registraron una disminución de 16 por ciento.

1042. A su vez, los precios de las importaciones que sí incurrieron en dumping disminuyeron 9 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000 y, posteriormente, bajaron 7 por ciento en el periodo investigado.

1043. En relación con los precios de algunos de los principales orígenes diferentes del Reino de España, la información estadística muestra que en el periodo investigado con respecto al similar anterior disminuyeron en el caso de la República Italiana 9 por ciento, los Estados Unidos de América 10 por ciento, República de Indonesia 7 por ciento, República Francesa 54 por ciento y República de Colombia 38 por ciento, entre otros. De esta manera, y a diferencia de lo manifestado por las solicitantes, varios países disminuyeron sus precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos en mayor proporción que las importaciones dumping (7 por ciento).

1044. De manera adicional, las importadoras y exportadoras presentaron información sobre la reducción de precios en otros mercados internacionales; en particular, datos de la USITC (Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos de América) y EUROSTAT (Oficina de Estadísticas de la Comunidad Europea), muestran que el precio de importación de recubrimientos cerámicos en el mercado norteamericano registró disminuciones de 6 y 3 por ciento del primer semestre de 2000 y en el periodo investigado, respectivamente, o bien que las exportaciones de la República Italiana registraron disminuciones similares de 8 y 3 por ciento en los mismos periodos. Por otra parte, la Secretaría observó que en el primer semestre de 2001 con respecto al similar anterior, los precios de las exportaciones de las solicitantes disminuyeron en 3 por ciento.

1045. En suma, la información disponible en el expediente administrativo indica que en el periodo investigado, la disminución de precios de las importaciones en condiciones dumping (7 por ciento) coincidió con una reducción de precios de otros productos: A. recubrimiento español que no incurrió en estas prácticas (caída de 16 por ciento); B. mercancía proveniente de otros países (reducciones de 9 hasta 54 por ciento); C. precios nacionales a mercados de exportación (reducción de 3 por ciento) y D. así como de otros mercados.

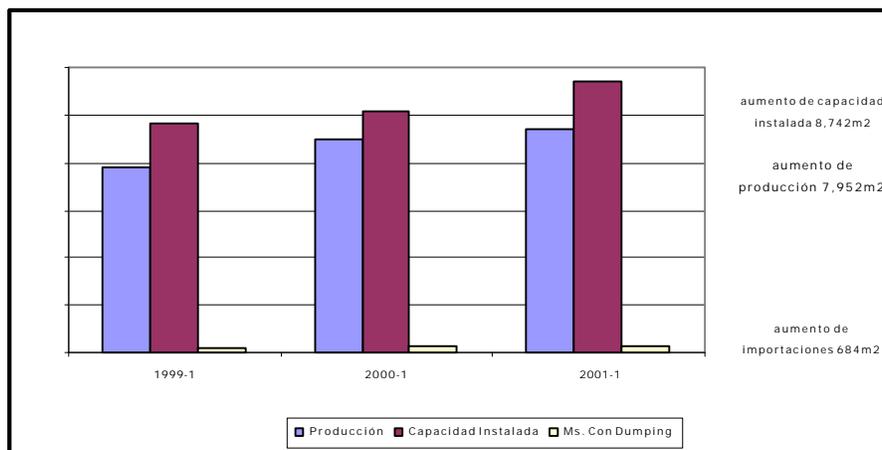
1046. En contraste, el precio promedio nacional en la bodega del cliente se incrementó 14 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000, y continuó aumentando en el periodo investigado al registrar un incremento de 2 por ciento con respecto al periodo previo comparable. Por su parte, el precio en planta de las empresas solicitantes se incrementó 9 por ciento en el primer semestre de 2000 y se mantuvo prácticamente constante en el periodo investigado.

1047. Por otra parte, para aislar el efecto de la desgravación arancelaria en el periodo investigado la Secretaría también tomó en consideración los precios a nivel frontera -sin gastos aduanales ni de internación- de las importaciones investigadas, de lo cual se observó que los precios disminuyeron en 9 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000, mientras que en el periodo investigado registraron un crecimiento de 2 por ciento.

1048. Por los resultados descritos en los puntos 1037 al 1047 de esta Resolución, se determinó que no existe evidencia objetiva en el expediente administrativo para concluir que, por el dumping, se hubieran

afectado los precios nacionales, por tres razones fundamentales, aunque no exclusivas: A. no se registró una significativa subvaloración de precios dumping; la mayoría de estas transacciones se ubicó por encima de los precios nacionales; B. las importaciones que pudieron ser lesivas para la industria nacional, representaron sólo el 13 por ciento del total importado, y C. no se registró una reducción en los precios de los solicitantes. En todo caso, cualquier contención en los precios estaría más relacionada con incrementos en producción y capacidad instalada (7,952 miles de metros cuadrados y 8,742 miles de metros cuadrados, respectivamente) de las propias solicitantes, que con el incremento de las importaciones dumping (684 miles de metros cuadrados) como se muestra en la siguiente gráfica:

Oferta de recubrimientos cerámicos en el mercado nacional 1_/



Fuente: Producción y capacidad instalada de empresas solicitantes y listado de pedimentos del SIC-MEX

1_/ Empresas solicitantes y listado de pedimentos del SIC-MEX

C. Efectos sobre la producción nacional

1049. De conformidad con lo previsto en los artículos 41 y 42 de la LCE; 64 y 68 del RLCE, 3.4 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría examinó los efectos reales o potenciales de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de recubrimientos cerámicos, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyeron en la situación de la industria del producto nacional.

1050. En la presente etapa de la investigación, de acuerdo con lo establecido en los artículos 63 del RLCE y 4.1 del Acuerdo Antidumping, las solicitantes indicaron que la autoridad debe realizar el análisis de daño o amenaza de daño sobre la parte principal de la producción, representada por éstas, considerando lo siguiente: A. no es necesario demostrar daño a la producción nacional total, ya que al representar la parte principal de la producción nacional basta con que demuestren daño a ellas mismas; B. en caso de que la parte minoritaria no se vea afectada, podría implicar no imponer cuotas y; C. en la etapa preliminar, la Secretaría valoró indicadores de empleo y salarios con información únicamente de las solicitantes.

1051. La Secretaría coincide en que el análisis de daño puede versar sobre la producción nacional que constituya la parte principal; sin embargo, no puede dejar de analizar la información correspondiente a la producción nacional total, cuando esté disponible o a través de una estimación, como lo prevé el segundo párrafo del artículo 63 del RLCE y, principalmente, para efectos de causalidad. Es de esperar que si una parte importante de la producción nacional está afectada y la parte minoritaria no, el comportamiento de los indicadores agregados de la producción total debería reflejar básicamente la condición de la primera. Cuando la información agregada no está disponible, el análisis se realiza sobre la base de la representatividad de la industria nacional.

1052. Por otra parte, las solicitantes manifestaron que la autoridad no debe considerar en su análisis la información correspondiente a Dal Tile e Interceramic por lo siguiente: A. Dal Tile es una empresa que destina al mercado externo el 75 por ciento de sus ventas, por lo que no procede atribuir que el daño que sufrieron las solicitantes se debió a la caída en ingresos por las ventas de exportación y, B. Interceramic no se puede considerar parte de la rama de producción nacional por no haber dado respuesta al requerimiento formulado por la Secretaría y en razón de que, su interés está más ligado al de los importadores como se demuestra con las declaraciones en el informe de 2002 a la Bolsa Mexicana de Valores.

1053. Al respecto, las importadoras y exportadoras manifestaron que Interceramic realizó importaciones de productos que no forman parte de la cobertura de producto fuera del periodo investigado y que, de acuerdo

con la misma prueba superveniente presentada por las solicitantes, se corrobora que Interceramic sigue siendo productor nacional de acuerdo con las cifras de capacidad instalada y de las plantas que Interceramic manifiesta en dicho informe. Asimismo, indicaron que el daño o amenaza de daño no puede aplicarse para unas empresas y otros no, ya que las solicitantes pidieron que se excluyan del análisis empresas de acuerdo a su conveniencia.

1054. Por otra parte, las importadoras y Roig Cerámica señalaron que la producción de las empresas no solicitantes registró crecimiento, mientras que el resto enfrentó tasas negativas. Señalaron que al considerar la suma agregada, pese a su menor participación, el comportamiento de las no solicitantes lleva a la baja los indicadores de la producción nacional total. En este sentido, solicitaron que el análisis de daño se realice con una clara distinción entre los indicadores de la parte solicitante y no solicitante, ya que no se verificaron las cifras de la mayoría de las productoras.

1055. La Secretaría determinó que la petición de las solicitantes de no considerar la información de Dal Tile e Interceramic en el análisis de daño es improcedente, ya que participaron y formaron parte del mercado y de la producción nacional en el periodo investigado, lo que no impide referir el análisis tanto al desempeño de las solicitantes como al de la industria nacional. Además, es importante mencionar que Interceramic no realizó importaciones objeto de investigación durante el periodo investigado.

1056. Por otra parte, las exportadoras e importadoras, indicaron que la Secretaría no tomó en consideración que al analizar las cifras de producción, ventas al mercado interno, importaciones, ventas al mercado externo y CNA, existe una marcada estacionalidad en las que el primer semestre de cada año registra volúmenes menores, en todos sus conceptos, en relación con el desempeño del segundo semestre. Al respecto, la Secretaría considera que en caso de existir dichas distorsiones, el efecto se anula al comparar periodos similares (enero-junio de 2001 respecto a los mismos semestres de años anteriores).

a. Efectos en los factores económicos

1057. Las solicitantes manifestaron que la producción registró una tendencia decreciente, ya que para el primer semestre de 2000 se incrementó 15 por ciento y en el periodo investigado sólo 4.6 por ciento, en tanto que las importaciones investigadas crecieron 28 por ciento, mientras que los ingresos en el periodo investigado crecieron en 2.3.

1058. Las importadoras y exportadoras indicaron que el desempeño de los productores nacionales fue adecuado al entorno económico, en donde las solicitantes observaron un crecimiento altamente diferenciado. Al respecto, las solicitantes manifestaron que si algunos de sus indicadores mostraron un comportamiento positivo en el periodo analizado, ello no desacredita la existencia de daño o amenaza de daño, pues el crecimiento de su producción y ventas ha sido menor al registrado por las importaciones investigadas.

1059. De acuerdo con el punto 878 de la resolución preliminar, las importadoras y exportadoras señalaron que los datos de la Encuesta Industrial Mensual del INEGI reflejan un incremento en las ventas y en la producción nacional que contrasta con la información proporcionada por las solicitantes. Indicaron que el comportamiento de la producción nacional de recubrimientos fue más favorable si se compara con el sector manufacturero y, en general, con la economía nacional. Al respecto, las solicitantes indicaron que estas afirmaciones se deben desestimar porque incluyen información fuera del periodo analizado; sus conclusiones sobre el comportamiento de la industria nacional no son exactas a partir de una muestra, y el comportamiento del sector manufacturero no desvirtúa los efectos negativos de las importaciones investigadas sobre la producción nacional.

1060. Por otra parte, las importadoras y exportadoras consideraron que el comportamiento adverso del sector de la construcción impactó en forma importante a la producción nacional y que el hecho de que una parte de las compras del sector de la construcción haya sido destinada para remodelación impidió que la tendencia adversa de los indicadores de dicho sector no se tradujese en una caída de la producción nacional, sino en una moderación de su tasa de crecimiento. Consideraron que el análisis de daño debía hacerse a la luz del comportamiento del sector de la construcción, en virtud de que la industria de recubrimientos cerámicos es dependiente de este sector.

1061. De acuerdo con lo descrito en los puntos 897 a 899 de la resolución preliminar, la Secretaría considera que los indicadores del sector de la construcción no necesariamente deben reflejar el desempeño de la rama de producción nacional de recubrimientos cerámicos, debido a que el cálculo del PIB del sector construcción toma en cuenta una cesta de bienes mucho más amplia que las losetas investigadas; por ejemplo, en la edificación se consume cemento, varilla, arena, vidrio, madera, lámina, tubería, entre otros; asimismo, incluye la construcción de carreteras, calles, puentes, parques, centros deportivos entre otros espacios públicos que requieren algún tipo de construcción para su funcionamiento.

1062. Por otra parte, las importadoras y exportadoras manifestaron que el daño o la amenaza de daño se debe a una sobreoferta y guerra de precios entre los productores nacionales, mientras que las importaciones españolas tienen un porcentaje mínimo y un papel complementario en el mercado mexicano. Asimismo, señalaron que los mismos productores nacionales saturaron el mercado que demanda producto nacional, resultado de una expectativa de crecimiento que no correspondió con el comportamiento real del mercado.

1063. Al respecto, las solicitantes señalaron que no existió una sobreoferta sino un crecimiento de mercado menor al esperado; no obstante, en la audiencia pública, reconocieron la existencia de una sobreoferta, que atribuyeron a las importaciones españolas con la presencia de nuevos distribuidores. Indicaron que por el lado de las solicitantes no se registró una sobreoferta, ya que tanto Dal Tile, Interceramic como otros pequeños productores no han incrementado su capacidad instalada, además de que la primera destina la mayor parte de sus ventas al mercado externo.

1064. Al respecto, las solicitantes indicaron que han continuado realizando inversiones en capacidad instalada para enfrentar el crecimiento del mercado, ya que registraban niveles de utilización de 90 por ciento con poco margen de incremento. Señalaron que existe una demanda nacional insatisfecha que permite una expansión de mercado aún en etapas de bajo o nulo crecimiento económico; a decir de éstas, el incremento ha sido aprovechado por importaciones dumping al aumentar su participación en el CNA.

1065. El mercado nacional de recubrimientos cerámicos, medido a través del CNA, registró un comportamiento positivo durante el periodo analizado: de enero a junio de 1999 al mismo periodo de 2000 aumentó 14 por ciento, para luego incrementarse 6 por ciento en el periodo investigado.

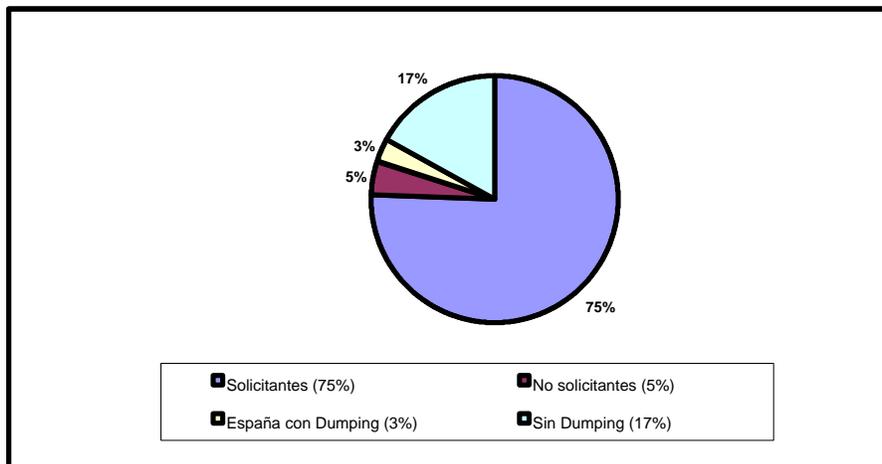
Producción nacional y participación de mercado

1066. Por su parte, la producción nacional aumentó del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000 en 11 por ciento, mientras que en el periodo investigado el incremento fue de 3 por ciento. En lo referente a la producción orientada al mercado interno, el incremento fue de 13 y 5 por ciento para los mismos periodos, respectivamente. De la misma manera, las importaciones con dumping registraron un aumento de 82 y 9 por ciento en los mismos periodos, de lo que se concluye que en el periodo investigado, tanto la producción nacional como las importaciones registraron un crecimiento menor al del periodo comparable anterior, como reflejo del menor dinamismo en la demanda. Es importante destacar que la producción al mercado interno de las solicitantes registró un crecimiento de 7 por ciento, mayor al del resto de productores nacionales y ligeramente superior al del consumo interno.

1067. Tal como se señaló anteriormente, al analizar la participación de la producción nacional en el CNA se observó una disminución de 2 puntos porcentuales en el periodo de análisis, al pasar del 96 por ciento en el primer semestre de 1999 a 94 por ciento en el periodo investigado. Sin embargo, las importaciones objeto de dumping no incrementaron su participación en el periodo analizado, pues mantuvieron el 2 por ciento entre el primer semestre de 2000 y el de 2001, aunque previamente habían aumentado en un punto porcentual. Las importaciones no objeto de dumping (del Reino de España y las de otros países) registraron participaciones del 3 por ciento en el primer semestre de 1999 y 2000 para aumentar al 4 por ciento en el periodo investigado.

1068. Al analizar el incremento del CNA en el periodo investigado, se observó que, contrario a lo manifestado por las solicitantes, el crecimiento del mercado fue aprovechado fundamentalmente por la producción nacional de la siguiente manera: las solicitantes ganaron el 75 por ciento y las productoras no solicitantes 5 por ciento, en tanto que las importaciones que no se registraron en condiciones de dumping 17 por ciento y las que incurrieron en dumping 3 por ciento.

Participación en el crecimiento del mercado nacional de recubrimientos cerámicos



Fuente: Información de empresas solicitantes, Dal Tile, AMPREC y listado del pedimentos del SIC-MEX.

1069. En términos absolutos, el CNA creció 3,642 miles de metros cuadrados, de los cuales 2,912 miles fueron abastecidos por la producción al mercado interno, 514 miles por las importaciones no objeto de dumping (Reino de España y otros países) y 116 miles por las importaciones objeto de dumping. En este contexto de expansión de mercado, la producción nacional creció 1,821 miles de metros cuadrados y disminuyó sus exportaciones en 1,090 miles de metros cuadrados.

Capacidad instalada y crecimiento

1070. Por otro lado, las empresas solicitantes incrementaron su capacidad instalada 5 por ciento del primer semestre de 1999 al correspondiente de 2000, mientras que en el periodo investigado se registró un incremento mayor del orden de 13 por ciento. Al respecto, es importante señalar que una de las solicitantes incrementó su capacidad instalada en el periodo investigado 39 por ciento, mientras que las otras dos anunciaron inversiones en nuevas plantas.

1071. La información que se describe en los puntos anteriores, muestra que el incremento en el CNA en el periodo investigado, fue aprovechado principalmente por las productoras nacionales e importaciones no objeto de dumping. Asimismo, se observó que la caída de las exportaciones implicó que las productoras nacionales destinaran un mayor volumen de recubrimientos al mercado interno, equivalente a varias veces el incremento absoluto de las importaciones objeto de dumping. Este comportamiento se registró ante un incremento de la capacidad instalada de las empresas solicitantes en una proporción significativamente mayor que el incremento en el CNA y el nivel total de importaciones.

1072. La información estadística indica que, de existir expectativas de sobreoferta en el periodo investigado, se deben explicar más por el desempeño de la producción nacional o importaciones no investigadas (Reino de España y otros países) que por las importaciones objeto de dumping. Al respecto, es importante mencionar que este mismo comportamiento se observa al analizar las cifras de producción y exportaciones correspondientes a las empresas solicitantes, donde incluso la caída de sus exportaciones es mayor al incremento absoluto de las importaciones.

Utilización de la capacidad instalada

1073. Las solicitantes argumentaron que el incremento de las importaciones investigadas ocasionó que la utilización de la capacidad instalada disminuyera en el periodo investigado, luego de que en el periodo enero-junio de 2000 registró un incremento. Al respecto, las importadoras indicaron que más bien la utilización de la capacidad instalada muestra un efecto cíclico: en 1999 y 2001 la utilización fue menor a la observada en 1998 y 2000, como consecuencia de la disminución en la demanda de la industria de la construcción.

1074. En ese mismo sentido, las exportadoras agregaron que el incremento de la capacidad instalada del periodo investigado originó la disminución de su utilización. Manifestaron que las solicitantes han agregado al mercado capacidad instalada en exceso, creando presión sobre los precios y causando disminuciones en los márgenes de utilidad, por lo que en todo caso el aumento en la capacidad debe ser la causa del daño alegado.

1075. La Secretaría observó que en el periodo enero-junio de 1999 al mismo periodo de 2000 la capacidad instalada nacional aumentó 4 por ciento y en el periodo investigado creció 9 por ciento. Por su parte, la utilización de la capacidad pasó de 84 a 90 y 85 por ciento en los primeros semestres de 1999 a 2001, respectivamente. Este comportamiento se observó, al tiempo en que se registraron incrementos significativos en los niveles de producción de 11 y 3 por ciento en el primer semestre de 2000 y 2001, respectivamente.

1076. El comportamiento descrito en el punto anterior refleja la tendencia en los niveles de utilización de capacidad instalada registrados por las empresas solicitantes, los cuales fueron del orden de 82, 89 y 83 por ciento en los mismos periodos, respectivamente; al mismo tiempo, estas empresas registraron incrementos en la capacidad instalada de 5 y 13 por ciento en los periodos enero junio de 2000 y 2001, respectivamente y del 15 y 5 por ciento en los niveles de producción.

1077. Con base en la información descrita en los puntos 1073 al 1076 de esta resolución, se colige que los niveles de utilización de la capacidad instalada están asociados más a los incrementos en la capacidad instalada que en el desempeño o las expectativas de producción, comportamiento incluso reconocido por las solicitantes. Además, es importante resaltar que el incremento en la capacidad instalada es 57 veces mayor al incremento de las importaciones objeto de dumping en el periodo investigado.

1078. Por otra parte, Lamosa indicó que por la caída en la demanda y consiguiente incremento en sus inventarios a junio de 2001, se vio obligada al cierre temporal de sus plantas; en el caso del cierre de la planta de Monterrey, se dio además la inversión en una nueva planta que la sustituye. Por su parte, Porcelanite señaló que la caída de sus ventas en el segundo semestre de 2001 e incrementos de inventarios a noviembre de dicho año la obligaron al cierre temporal de su planta en Tlaxcala.

1079. Sobre los cierres de las plantas de las solicitantes, las importadoras manifestaron que no se deben tomar en cuenta, debido a que tuvieron lugar fuera del periodo investigado; además, en el caso de Lamosa se dio junto con la inversión en una nueva planta para ampliar su capacidad de producción. Al respecto, las solicitantes señalaron que aún cuando el cierre de sus plantas tuvo lugar fuera del periodo investigado, los efectos de las importaciones investigadas tuvieron influencia en el mismo, tomando en cuenta que el cierre de una planta no ocurre de manera inmediata.

1080. Al respecto, la Secretaría considera que si bien el cierre de plantas tuvo lugar fuera del periodo investigado, difícilmente podría atribuirse al incremento de las importaciones objeto de dumping, tomando en cuenta los niveles de éstas y el desempeño favorable en los indicadores económicos de la industria nacional descritos en puntos precedentes. Además, en el caso de Lamosa, aun cuando incrementó sus inventarios 2 por ciento en junio de 2001, el resto de los meses del periodo investigado registraron disminuciones de 11 al 26 por ciento; por su parte, Porcelanite incrementó sus ventas al mercado interno 5 por ciento en el periodo investigado. Destaca, asimismo, que el cierre de plantas se dio al tiempo en que se invertía en nuevas plantas productivas.

Ventas internas

1081. Las solicitantes argumentaron que en el periodo investigado la producción y las ventas internas registraron un débil comportamiento, en contraste con el crecimiento acelerado observado en años previos. El bajo crecimiento de las ventas internas combinado con el crecimiento de las importaciones españolas resultaron en una pérdida de participación de la producción nacional en el CNA; mientras que de enero-junio de 1999 al mismo periodo de 2000 la contribución de las ventas internas en el incremento del CNA fue de 82 por ciento, de enero-junio de 2000 al periodo investigado su contribución disminuyó al 52 por ciento.

1082. Las solicitantes manifestaron que sus ventas internas crecieron 3.1 por ciento, mientras que las exportaciones disminuyeron en 14.7 por ciento en el periodo investigado. No obstante, indicaron que la baja en sus ingresos no tiene que ver con sus exportaciones sino con la disminución de precios para poder competir con las importaciones a precios dumping. En este sentido, indicaron que sus exportaciones no tienen una participación relevante en las ventas totales, ya que en el periodo analizado fue del 9 por ciento.

1083. Por el contrario, las importadoras y exportadoras señalaron que el crecimiento de las importaciones objeto de dumping, no afectó la producción nacional en su posición dominante en el mercado. Manifestaron que las ventas internas como proporción del CNA aumentaron su participación en el periodo enero a junio de 2000 y de 2001 en razón de la disminución de las exportaciones.

1084. La Secretaría observó que los volúmenes de ventas al mercado interno aumentaron 11 y 4 por ciento en los primeros semestres de 2000 y 2001, respectivamente. En cuanto al comportamiento de los

precios nacionales, éstos aumentaron en 14 y 2 por ciento en los mismos periodos. Esta tendencia también se observa en el caso de las solicitantes, ya que las ventas internas se incrementaron en 13 y 3 por ciento en el primer semestre de 2000 y el periodo investigado, ambos en relación con el mismo periodo anterior, mientras que los precios aumentaron en el primer periodo 9 por ciento y en el periodo investigado prácticamente se mantuvieron constantes.

1085. Por otra parte, la Secretaría observó que las ventas nacionales al mercado interno en relación con el CNA pasaron de representar 91 por ciento en el primer semestre de 1999 al 86 por ciento en el periodo investigado. Por lo que se refiere a las ventas internas de las solicitantes en relación con el consumo interno, éstas registraron una participación de 67 por ciento en el primer semestre de 1999 y 2000, mientras que en el periodo investigado representaron 65 por ciento, es decir, una pérdida de dos puntos porcentuales en el periodo analizado.

1086. En relación con la baja participación de las exportaciones en las ventas totales argumentada por las solicitantes, la Secretaría observó que en el primer semestre de 1999 las solicitantes exportaron el 11 por ciento de sus ventas totales y para el periodo investigado el 9 por ciento, con una reducción de 15 por ciento. Este comportamiento fue similar con el de las exportaciones totales. La caída del 8 por ciento de las exportaciones nacionales obedece principalmente a la baja en las ventas al mercado externo de las solicitantes, ya que ésta representó el 60 por ciento del volumen perdido en el mercado externo.

1087. En los puntos 829 y 884 de la resolución preliminar, la Secretaría señaló que en el periodo investigado 4 de los principales clientes de las solicitantes aumentaron sus importaciones del Reino de España al tiempo que disminuyeron sus compras nacionales. Al respecto, las importadoras indicaron que las ventas a clientes principales de las solicitantes se incrementaron por lo que no sustituyeron compras por importaciones

1088. Para la presente etapa del procedimiento, las importadoras y Roig Cerámica señalaron que la Secretaría subestimó las compras de los 4 clientes mencionados, ya que en el caso de una de ellas sólo se consideró a una empresa y no al grupo en su conjunto. Al respecto, la Secretaría considera que la inclusión en el análisis del resto de las razones sociales como parte del corporativo no es procedente, en virtud de que dicha empresa manifestó en el formulario presentado a la Secretaría, no tener relación económica, jurídica o vinculación con otras empresas. Por lo anterior, la Secretaría considera relevante aclarar que en todo caso la omisión o error en las cifras es atribuible a la importadora y no a la Secretaría como lo supone la compareciente.

1089. En relación con lo señalado en el punto 884 de la resolución preliminar, en la presente etapa de la investigación la Secretaría constató que de los 4 clientes que redujeron sus compras nacionales al tiempo que incrementaron sus importaciones, representaron únicamente el 5 por ciento de las ventas internas de las solicitantes, de manera que no podría considerarse representativo de la industria nacional. De hecho, las cifras agregadas indican que las ventas internas de las solicitantes registraron un incremento del 3 por ciento en el periodo investigado con respecto al similar anterior y, las compras del producto importado se realizaron a precios superiores al nivel registrado por la producción nacional.

1090. Durante la audiencia pública, la Secretaría cuestionó sobre el mecanismo de transmisión del daño aludido por las solicitantes; al respecto, las empresas indicaron que la forma más directa es cuando las empresas que tradicionalmente participan en el mercado comienzan a perder ciertos pedidos, y no necesariamente la pérdida de clientes. Lo anterior, dio lugar a la imposibilidad de incrementar las ventas a clientes de alto potencial. Al respecto, la Secretaría observó que si bien los dos clientes indicados por las solicitantes disminuyeron sus compras de producto nacional en el periodo investigado, las compras que realizaron de importaciones originarias del Reino de España se realizaron a un nivel de precios promedio superior al precio de los recubrimientos nacionales.

1091. Asimismo, indicaron que en el caso de Porcelanite cinco de sus clientes han suspendido la compra de producto nacional por importado. Por su parte, Lamosa indicó que en el 2002, dos de sus clientes disminuyeron sus compras entre un 70 y 80 por ciento, debido a que incrementaron sus importaciones de producto español. Como prueba de la afectación de las importaciones del Reino de España a Porcelanite, esta solicitante proporcionó copia de reportes generados por personal de la propia empresa. No obstante estos argumentos, no se proporcionaron elementos que permitieran cuantificar las pérdidas aludidas, pues estos clientes no aparecen reportados en los listados de las solicitantes de ventas a sus principales clientes que obran en el expediente administrativo.

1092. Sobre este aspecto, los solicitantes señalaron que la sustitución del producto nacional por el importado no debía ser analizado únicamente en función de los clientes principales, sino también en el crecimiento observado en las principales importadoras que no son clientes de las solicitantes, en tanto que esas importaciones también desplazarían a las solicitantes a nivel del consumidor final.

1093. Sin negar esta posibilidad, los hechos no mostraron que hubiera un deterioro en las ventas, la producción o las expectativas de crecimiento de las solicitantes en el periodo investigado, como ya se mencionó. A nivel empresa, la Secretaría observó que dos solicitantes aumentaron sus ventas totales, una con disminución en el precio de 0.7 por ciento y otra con un ligero incremento del 0.1 por ciento; la solicitante que redujo sus ventas aumentó 1 por ciento sus precios.

Inventarios

1094. En la etapa preliminar las solicitantes indicaron que debido al incremento de las importaciones desleales sus inventarios se acumularon. Por su parte, las importadoras habían argumentado que el incremento de los inventarios fue resultado de una baja demanda en la construcción, o bien la disminución en las exportaciones de los productores nacionales en el periodo investigado, ya que éstas disminuyeron mucho más de lo que aumentaron las importaciones, como se indica en el punto 892 de la resolución preliminar.

1095. De acuerdo con lo señalado en los puntos 891 y 892 de la resolución preliminar, la Secretaría observó una significativa relación entre el incremento de los inventarios promedio con la disminución de las exportaciones. Al respecto las solicitantes indicaron que en el periodo analizado los inventarios mostraron un crecimiento constante, el cual no está asociado al comportamiento de sus ventas de exportación, sino con el menor desplazamiento en el mercado nacional.

1096. En este sentido, la Secretaría observó que los inventarios nacionales se incrementaron en 6 por ciento del primer semestre de 1999 al mismo periodo de 2000, mientras que en el periodo investigado se incrementaron 4 por ciento. Los inventarios de las solicitantes registraron incrementos del 10 por ciento en el periodo investigado y primer semestre de 2000 con respecto al periodo previo correspondiente.

1097. Las exportaciones de la industria nacional aumentaron 6 por ciento del primer semestre de 1999 al mismo periodo de 2000, para luego caer 8 por ciento, al pasar en términos absolutos de 14,324 a 13,234 miles de metros cuadrados, es decir, una disminución de 1,090 miles de metros cuadrados en el periodo investigado, cantidad mayor en 369 mil metros cuadrados respecto al monto absoluto en que se incrementaron los inventarios, y varias veces mayor al monto en que crecieron las importaciones en condiciones dumping (con una diferencia de 974 mil metros cuadrados), de manera que en términos cuantitativos, la acumulación de inventarios debería en su caso reflejar más el desempeño exportador que las condiciones en el mercado interno.

1098. El comportamiento descrito en el punto anterior es similar al que registraron los inventarios y exportaciones de las solicitantes; por ejemplo, del incremento absoluto que registraron los inventarios de las solicitantes en el periodo investigado, 62 por ciento equivale a la caída en sus ventas de exportación.

Empleo

1099. En la etapa preliminar las solicitantes indicaron que como consecuencia del incremento de las importaciones desleales y el aumento de sus inventarios el nivel de empleo disminuyó, luego de que había mostrado un crecimiento. Por su parte las exportadoras e importadoras argumentaron que si el empleo aumentó de 1998 a 2000, era de esperarse un reajuste en el 2001, lo cual consideran normal en conjunción con la apertura de plantas más automatizadas, la baja en la actividad económica, así como de incrementos de productividad de la industria nacional, puesto que las ventas observaron un incremento en el periodo investigado.

1100. La Secretaría evaluó el comportamiento del empleo, salarios y productividad con base sólo en la información de las empresas solicitantes, en tanto que no se contó con información del resto de productores nacionales. Con base en el punto anterior, la Secretaría observó que el empleo aumentó 7 por ciento del primer semestre de 1999 al primer semestre de 2000, para luego disminuir 4 por ciento en el periodo investigado.

1101. Por lo que se refiere al comportamiento de la productividad, medida como el cociente de producción y empleo, aumentó 7 y 9 por ciento, en los mismos periodos, respectivamente. Asimismo, ninguna de las solicitantes consideradas individualmente registró disminuciones en sus niveles de productividad. Por otra parte, los salarios registraron un comportamiento positivo, 30 por ciento del primer semestre de 1999 al mismo periodo de 2000 y 10 por ciento en el periodo investigado.

1102. Los resultados anteriores permiten concluir que la disminución en el empleo estuvo más asociada a los incrementos en los niveles de productividad en un mercado altamente competitivo entre productores locales y extranjeros y distribuidores independientes, que a los resultados en la actividad de operación de las solicitantes, tomando en cuenta el comportamiento positivo en los indicadores de producción, ventas, capacidad instalada y salarios, entre otros.

b. Efectos en los indicadores financieros

1103. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 fracción III y 42 fracción VI de la LCE; 64 fracción III inciso C y 68 fracción V y VI del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la autoridad investigadora realizó un examen de la situación financiera de las solicitantes y Dal Tile las cuales concentraron el 80 por ciento de la producción nacional del producto similar en el periodo investigado.

1104. La autoridad investigadora actualizó la información de los estados financieros auditados de cada una de dichas empresas correspondiente a los años 1999 a 2002, mediante el método de cambios en el nivel general de precios de acuerdo con lo que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Asimismo, actualizó el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar de cada una de estas empresas.

1105. Una vez que se contó con estados financieros actualizados, la Secretaría procedió a efecto de obtener los estados financieros de la rama de producción nacional de recubrimientos cerámicos. De la misma forma, a fin de contar con información de los resultados operativos, agregó el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar del periodo investigado y sus dos previos comparables de las solicitantes y Dal Tile.

1106. Cabe señalar que los ingresos por ventas de los recubrimientos cerámicos participaron en los años 1999 y 2000 con el 82 por ciento en los ingresos totales de las empresas solicitantes, lo que permite apreciar que el comportamiento de los productos investigados influye en forma significativa en la condición financiera y los resultados operativos de las empresas.

1107. La importadora Tau México manifestó en esta etapa de la investigación que en los informes de 2001 presentados por los corporativos de las solicitantes a la Bolsa Mexicana de Valores, no se incluye mención alguna sobre la investigación antidumping como evento relevante que tendría efectos desfavorables en sus finanzas. Los reportes presentados a la Bolsa Mexicana de Valores por las tres empresas nacionales -agrega Tau México- son optimistas y positivos, en tanto que los presentados a la Secretaría, son negativos, y al no reportar la existencia de la investigación se ha ocultado información al público inversionista. Tau México indicó que la Secretaría debía actuar de conformidad con la LCE e informar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sobre posibles violaciones a la Ley del Mercado de Valores.

1108. Al respecto, la Secretaría consideró improcedente la petición del importador por diversos motivos; en primer término, la LCE no prevé que la autoridad investigadora deba informar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores sobre la información financiera que se presenta en el curso de una investigación; además, se trata de información financiera auditada por personal independiente que posee autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para dictaminar ese tipo de información. En segundo término, los estados financieros de las solicitantes que recibió la Secretaría en el curso de la investigación, no contienen en sí mismos ningún análisis financiero por parte de los auditores o de la administración de la empresa que pueda ameritar el adjetivo de negativo, sino que se trata de los estados financieros básicos donde la interpretación que de éstos se haga es responsabilidad exclusiva de los usuarios.

1109. Adicionalmente, la Secretaría contrastó la información de los estados financieros de las empresas solicitantes reportados a la Bolsa Mexicana de Valores con la presentada a la Secretaría en la investigación. Se advirtió que las diferencias existentes obedecen a que se trata de información con niveles de agregación distintos:

- A.** Los estados financieros de la Bolsa Mexicana de Valores sobre Lamosa, se refieren al Grupo Lamosa, S.A. de C.V. y no a la entidad legal Lamosa Revestimientos, S.A. de C.V., que es sólo uno de los negocios del Grupo.
- B.** La información financiera presentada a la Bolsa Mexicana de Valores por Vitromex, corresponde en realidad a los estados financieros de Grupo Industrial Saltillo.
- C.** Finalmente, la información financiera reportada a la Bolsa Mexicana de Valores sobre Porcelanite se refiere al Grupo Carso, S.A. de C.V., en tanto que los estados financieros auditados con los que la Secretaría realizó parte de su análisis se refiere a la consolidación de Porcelanite. y subsidiarias incluida Porcel, que representan tan sólo una división del Grupo Carso.

1110. Por otra parte, Tau México manifestó en escrito del 19 de mayo de 2003 lo siguiente: "Lo primero que queremos objetar de los cálculos arriba señalados, es que no se puede sumar la información financiera de las solicitantes, porque se estarían sumando cosas diferentes y sería como sumar "peras con manzanas".

[...] las estrategias seguidas a cabo por cada una de ellas hace que se establezcan diferencias en la toma de decisiones. Finalmente, la ponderación que tiene Porcelanite en la industria, desvirtúa cualquier comentario o decisión, debido a que para 2001 cambiaron de estrategia como se marca en las notas de sus estados financieros de 2001, en donde se comenta que Porcelanite funcionará como operadora básicamente...".

1111. Señaló que de acuerdo con la nota 11 de los estados financieros de 2000 de Porcelanite, una de las subsidiarias de ésta, Porcel concentra el 100 por ciento de la producción del Grupo de manera que: "...la prioridad de esta empresa como tenedora es operar y no generar utilidades, esas se van a quedar en la comercializadora. Es por eso que no se pueden sumar las cifras de las tres empresas...". De igual forma, agregó que el análisis cuantitativo de Porcelanite no se puede llevar a cabo porque se estarían comparando empresas distintas.

1112. Por su parte, la Secretaría requirió de Tau México una explicación técnica desde un punto de vista de contabilidad financiera que sustentase en forma suficiente esas afirmaciones. En su escrito de respuesta, dicha empresa señaló lo siguiente:

- A.** En los puntos 115 al 130 del escrito fechado el 19 de mayo de 2003, presentó una amplia explicación respecto a lo solicitado por la autoridad en la pregunta 2 del requerimiento realizado mediante oficio UPCI.310.03.1761/2 relativo a por qué se estarían comparando empresas distintas.
- B.** En otras investigaciones -citó dos casos: poliéster filamento textil texturizado y fibras químicas-, la Secretaría ha realizado su análisis sin sumar la información financiera de las solicitantes ya que es más conveniente realizarlo "empresa por empresa" a fin de obtener un mejor diagnóstico estudiando las diversas estrategias.
- C.** Son los grupos a los que pertenecen las solicitantes los que dictan las estrategias, situación que hace difícil una adecuada interpretación de la suma de los estados financieros sin considerar los factores que originan cambios en dichos estados. Las estrategias disimulas que establecen las "Holdings" hacen poco confiable sumar la información, como ejemplo, Grupo Industrial Saltillo decidió disminuir el capital de Vitromex, repartir dividendos e incrementar los pasivos, lo que afecta las cifras de la empresa y al sumar con los estados financieros del resto de las solicitantes se tendría una realidad desvirtuada.
- D.** La Secretaría hizo una interpretación incorrecta de lo señalado en el párrafo 88 de su escrito fechado el 19 de mayo de 2003. Para su correcta interpretación el párrafo se divide en dos partes, en la primera se concluye que la prioridad de Porcelanite es operar y no generar utilidades, mientras que en la segunda parte, se refiere a que "no se pueden sumar las cifras de las tres empresas buscando establecer parámetros de mercado, ya que los objetivos son distintos...".
- E.** El análisis cuantitativo de Porcelanite no se puede llevar a cabo ya que se estarían comparando empresas distintas.

1113. No obstante lo señalado en el punto anterior, la Secretaría advirtió que en la respuesta ofrecida por Tau México, no existe la explicación técnica requerida, basada en principios de contabilidad financiera que den sustento a sus afirmaciones. Respecto a las investigaciones donde la Secretaría analiza la situación financiera por empresas de forma separada, dependerá de la situación particular de la investigación de manera casuística, tomando en cuenta, entre otros aspectos, si los productos investigados representan proporciones significativamente diferentes en cuanto a su importancia dentro de las operaciones totales de las empresas.

1114. En la investigación que nos ocupa, la importancia relativa de los recubrimientos cerámicos en las operaciones totales de cada una de las tres empresas solicitantes es significativa. El producto investigado representó para Vitromex 72 por ciento de los ingresos totales en el periodo 1999-2001; 90 por ciento para Porcelanite -consolidando a Porcel-, y 81 por ciento para Lamosa, de manera que los recubrimientos investigados tienen una incidencia importante en cada empresa y en la industria en su conjunto, lo que no significa que la Secretaría en uso de sus facultades, no pueda hacer un análisis financiero por empresa en otra investigación que lo amerite.

1115. En la Audiencia Pública celebrada el 22 de agosto de 2003, el representante de las empresas importadoras, realizó diversos cuestionamientos a las solicitantes en relación con la modificación de ciertos rubros del balance general de la industria, así como de algunos coeficientes de rendimiento del capital.

1116. Por su parte, las empresas solicitantes respondieron mediante escrito recibido el 27 de agosto de 2003 que, para explicar las causas de la disminución y variaciones de los indicadores financieros consolidados -se refieren a la agregación de las tres empresas-, es necesario primero analizar las cifras de cada una de las solicitantes y determinar cuál de ellas tiene mayor impacto en el consolidado, toda vez que cada empresa tiene características propias en el manejo de su situación.

1117. En este sentido, se debe tener en cuenta que las razones financieras que se obtienen al agregar la información financiera de los productores son, de hecho, coeficientes promedio resultantes de la combinación de varios factores, incluidos el tamaño de la inversión y de la deuda de cada una de las empresas, el monto total de sus ventas, la estructura de costos, entre otros. Es indudable que cada empresa es una entidad económica que puede analizarse individualmente a la luz de su propia estrategia empresarial; sin embargo, como ya se apuntó, es importante tener en cuenta, por un lado, que las tres empresas solicitantes se dedican fundamentalmente al negocio de recubrimientos cerámicos y, por el otro, que no existe en los PCGA en los Estados Unidos Mexicanos, prohibición alguna para agregar la información financiera de empresas que compiten entre sí. De hecho, compañías de servicios financieros como Dun & Bradstreet o Standard & Poor's, agregan la información financiera de empresas integrantes de una industria, obtienen las razones financieras promedio e inclusive el cuartil superior e inferior de cada razón, que son medidas a las que los mercados financieros están plenamente acostumbrados.

1118. Por lo que, la Secretaría considera que la metodología de agregar la información financiera de las empresas productoras nacionales es adecuada para llegar a una determinación sobre el comportamiento de los indicadores financieros del conjunto de las empresas integrantes de la rama de producción nacional.

1119. Por otra parte, las solicitantes señalaron en su escrito de respuesta a los cuestionamientos de los importadores y exportadores, que el análisis financiero proporcionado en la Audiencia Pública por los representantes de éstos es incorrecto, ya que comparan los resultados de Porcelanite y subsidiarias para 1999 y 2000 con los resultados de Porcelanite Holding, S.A. de C.V., y subsidiarias para 2001. En dicho documento, agregaron que para una comparación válida de los tres años, es necesario que para 2001 se combinen los estados financieros de Porcelanite y Porcelanite Holding, S.A. de C.V., y subsidiarias.

1120. Por su lado, Tau México manifestó que el análisis financiero proporcionado en la Audiencia Pública es adecuado contable y financieramente, y que la información analizada corresponde a la que los representantes de las solicitantes presentaron como información de Porcelanite. La importadora Tau México, precisó que en el análisis presentado en la Audiencia Pública no combinó la información de Porcelanite y Porcelanite Holding, S.A. de C.V., "...ya que de haberlo hecho se estaría cayendo en interpretaciones."

1121. La Secretaría estima pertinente explicar las razones por las que la consideración de la información financiera de Porcelanite y Porcelanite Holding, S.A. de C.V., fue técnicamente consistente para el análisis de daño a lo largo de la investigación, al tenor de lo siguiente:

- A.** En la presente investigación tanto Porcel como Porcelanite son solicitantes. Esta última fue tenedora de Porcel y de las demás sociedades de ese grupo de empresas hasta el 7 de diciembre de 2001, fecha en que mediante una escisión se constituyó Porcelanite Holding, S.A. de C.V., cuyo carácter es el de compañía tenedora del mismo grupo -nótese que la autoridad no está refiriéndose al Grupo Carso-.
- B.** Si bien desde un punto de vista legal Porcelanite y Porcel son personas morales distintas, no significa que los estados financieros consolidados de Porcelanite no concentren la totalidad de las operaciones de producción -inclusive la producción de Porcel desde enero de 2001- y ventas de los recubrimientos cerámicos.
- C.** La información financiera (2001) de la nueva sociedad Porcelanite Holding, S.A. de C.V., es comparable desde un punto de vista financiero con la información de Porcelanite para 1999 y 2000, en virtud de que ésta es la sociedad escindida cuyo activo más importante es la inversión en acciones y crédito mercantil de las compañías que fueron subsidiarias de Porcelanite hasta el 7 de diciembre de 2001, conforme a la carta del Auditor a los accionistas de Porcelanite Holding.
- D.** A su vez, el Auditor Independiente de Porcelanite en los estados financieros de 2001, indicó a sus accionistas que la escisión representa una reestructuración accionaria y que los estados financieros de Porcelanite Holding, S.A. de C.V. al 31 de diciembre reflejan la continuidad de la entidad consolidada sustituyendo a Porcelanite.
- E.** De lo anterior se colige que es adecuada la comparación financiera entre las operaciones de Porcelanite Holding, S.A. de C.V., (que sólo representa el mes de diciembre de 2001, es decir, fuera

del periodo investigado), y Porcelanite (11 meses de 2001 e incluye el periodo investigado completo), puesto que sólo se trata de un traslado de acciones de una sociedad a otra.

- F. Desde el inicio de la investigación se tomaron en cuenta los estados financieros consolidados de Porcelanite y subsidiarias de los años 1998 a 2000. De acuerdo con las notas a dichos estados (año 2000), las bases de presentación indican que Porcelanite y subsidiarias tienen por objeto "...la explotación e industrialización de materias primas y materiales para la fabricación y comercialización de recubrimientos...", es decir, se trata de una operación productiva integrada por varias sociedades, misma que se concentró hasta diciembre de 2001 en la inversión de Porcelanite como propietaria directa o indirecta de los activos productivos de las subsidiarias, incluida Porcel.
- G. A partir de las notas 1 y 11 de los estados financieros de 2000, se desprende que desde julio de 2000 la comercialización se realiza al 100 por ciento a través de Porcelanite, es decir, como mínimo entre julio y diciembre de 2000 esa empresa estuvo a cargo, además de la comercialización de una parte de la producción, aun cuando fue entidad productora por ser la propietaria de las acciones que representan la inversión en Porcel.
- H. En la prevención, la Secretaría requirió una explicación sobre si el estado de costos, ventas y utilidades del producto investigado (anexo 6 del formulario oficial) fue preparado bajo la misma lógica de consolidación de las operaciones que los estados financieros de Porcelanite, en virtud de lo que señalan las notas 1 y 11 de los estados financieros comentados. Dicha empresa respondió que para la elaboración del estado de costos, ventas y utilidades se consideró la información consolidada a partir de los estados financieros de Porcelanite y subsidiarias, y que, hasta el 31 de diciembre de 2001 Porcel concentraba la totalidad de la fabricación de productos cerámicos del Grupo, mientras que Porcelanite realizaba su comercialización. Las transacciones comerciales entre ellas fueron eliminadas en la consolidación de las empresas en su conjunto.

1122. De lo anterior, se concluye que debido al tipo de integración empresarial para la producción es correcto utilizar los estados financieros consolidados de Porcelanite (1998 a 2000) y Porcelanite Holding, S.A. de C.V., (2001), en virtud de que se muestra la continuidad de las operaciones de producción, y que es Porcelanite la entidad que refleja las operaciones que se derivan de clientes no relacionados. Asimismo, es correcto el planteamiento metodológico para la preparación del estado de costo, ventas y utilidades del producto similar (anexo 6 del formulario oficial). Por lo que, la Secretaría procedió en forma adecuada al considerar la información de Porcelanite y Porcelanite Holding, S.A. de C.V.

1123. En tal virtud, la Secretaría determinó que si bien combinar -es decir, eliminando transacciones entre las compañías- la información financiera de 2001 de Porcelanite Holding, S.A. de C.V., y Porcelanite no es incorrecto en términos de lo que establece el Boletín B-8 de los PCGA, resulta por demás hacerlo toda vez que el Auditor Independiente llegó con toda claridad a la conclusión de que Porcelanite Holding, S.A. de C.V., refleja la continuidad de la entidad consolidada, es decir, la continuidad de las operaciones. De hecho, la Secretaría observó, por ejemplo, que sin combinar la información de ambas sociedades, la utilidad de operación disminuyó 36 por ciento en términos de pesos constantes, mientras que al combinarse, la utilidad operativa cae 28 por ciento, es decir, la tendencia de los resultados operativos no cambia.

1124. Por otra parte, Tau México presentó mediante el escrito del 19 de mayo de 2003 un análisis financiero de las tres empresas solicitantes en forma separada. De acuerdo con ese documento -en el que por cierto la autoridad investigadora advirtió que las actualizaciones son imprecisas para la información del año 1999-, se señala lo siguiente:

- A. En cuanto a Lamosa: que sus ventas entre 2000 y 2001 disminuyeron 16.9 por ciento por la caída de la industria de la construcción. Indicó además, que según el informe anual de 2001 de Grupo Lamosa, la desaceleración de la economía y un mercado con nulo crecimiento fueron factores que afectaron los resultados del negocio de revestimientos disminuyendo 7 por ciento el volumen de ventas.

La caída en la utilidad de operación obedece a que los costos de la empresa Lamosa se han elevado, así, el incremento en los precios del gas ha afectado los costos, y que en el periodo investigado la mano de obra creció 86 por ciento cuando el número de empleados disminuyó.

- B. Sobre Vitromex, manifestó que el Reporte anual de 2001 de Grupo Industrial Saltillo señala "El negocio de recubrimientos cerámicos enfrentó la desaceleración [...] logrando un incremento en volumen de 5%". Según esta importadora, la utilidad de Vitromex se ha mantenido constante y los efectos de las importaciones no se aprecian por ningún lado.
- C. Por lo que hace a Porcelanite, la importadora indicó que el reporte anual de Grupo Carso señala que la capacidad de la industria continuó creciendo lo que generó sobreoferta y una presión de precios

que, en términos reales, mostraron una disminución de 8.3 por ciento. Señalan además que dicho informe indicó que "...La baja en ventas y márgenes se explica por la reducción de precios no fue compensada por el aumento del volumen de ventas, mayores costos de producción por la nueva planta y gastos extraordinarios por el cierre de la planta Pavillion 1".

1125. Tal como se planteó en el punto anterior, las afirmaciones vertidas en los reportes de los corporativos a los que pertenecen las empresas solicitantes, corresponden a niveles de agregación diferentes a la información de los estados financieros auditados de las empresas solicitantes proporcionados a la autoridad investigadora en el curso de la investigación, por lo que la Secretaría considera que esta información no es idónea para analizar los resultados de las operaciones de la rama de producción nacional.

Utilidades y rentabilidad

1126. En consecuencia, la Secretaría confirma lo señalado en los numerales 915 al 917 de la resolución preliminar, mismo que contiene el análisis de los resultados operativos y el rendimiento de la inversión del conjunto de las empresas que representan a la rama de producción nacional (Lamosa, Vitromex, Porcelanite - que consolida a Porcel- y el productor no solicitante Dal Tile). Asimismo, decidió efectuar un análisis conjunto de los resultados de operación de tres las empresas solicitantes.

1127. Dicho análisis revela que en el año 2000, la utilidad de operación disminuyó 2 por ciento, principalmente debido al incremento en los costos de venta de las empresas Porcelanite, Lamosa y Vitromex, lo que se reflejó en que el margen operativo cayera 2 puntos porcentuales quedando en 20 por ciento. En el año 2001, las utilidades operativas de la industria cayeron 28 por ciento, por una parte, a causa de que los ingresos por ventas disminuyeron 6 por ciento y, por la otra, a que los gastos operativos crecieron 23 por ciento. En este sentido los ingresos de las tres empresas disminuyeron, mientras que los gastos operativos se movieron a la alza en virtud de que Porcelanite y Vitromex incrementaron fuertemente sus gastos en dicho año, lo cual tuvo un impacto negativo en el margen operativo que se ubicó en 15 por ciento.

1128. Como se colige de lo señalado en los dos puntos anteriores, la tendencia de los resultados de operación de la industria es a la baja, principalmente por un incremento de costos y gastos, independientemente de que se analicen a las tres empresas solicitantes, o incluso se agregue a Dal Tile.

1129. En cuanto al desempeño exclusivamente del producto investigado, las empresas exportadoras indicaron que los productores nacionales gozan de márgenes operativos adecuados. Manifestaron que los márgenes de ganancia efectivamente se moderaron pero este hecho está asociado al aumento sostenido en los costos de venta y operación de la producción nacional, pese a la disminución de los ingresos. Los representantes de los exportadores agregaron "...la autoridad ha confirmado el punto de vista de mis representadas: la producción nacional enfrentó un deterioro en sus márgenes operativos, como producto de una política de negocios en la que continuaron incrementando sus gastos más allá de sus ingresos e incluso en un escenario en el que estos decrecían", y que la autoridad encontró que la caída en el ingreso está asociada básicamente a una baja en las exportaciones.

1130. Por su lado, las solicitantes señalaron que en el punto 920 de la resolución preliminar la Secretaría deduce que la disminución de los ingresos totales del producto similar se atribuye principalmente a la baja de los ingresos por ventas de exportación directamente vinculadas a la caída de 12.2 por ciento en el volumen exportado. Señalaron que la Secretaría atribuye a las solicitantes un comportamiento que no han tenido y que, en todo caso, la baja en los ingresos por ventas de exportación es atribuible en mayor medida a Dal Tile, empresa productora que está enfocada al exterior.

1131. En relación con lo señalado en el punto 920 de la resolución preliminar, la Secretaría requirió a las empresas solicitantes el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar de cada una de ellas, correspondiente tanto a las ventas internas como a la exportación, con la finalidad de ponderar de manera más específica el impacto que tuvo sobre las utilidades la disminución de las exportaciones de la industria.

1132. En este sentido, las solicitantes tuvieron la oportunidad de presentar los argumentos y pruebas que a su derecho conviniese, sin embargo, proporcionaron su respuesta en forma extemporánea, de manera que la Secretaría estuvo impedida para tomarla en cuenta y procedió a la realización el análisis financiero, sobre la base de los datos que obran en el expediente administrativo.

1133. La Secretaría advirtió que en el periodo investigado los ingresos de las tres empresas solicitantes por ventas de exportación del producto investigado disminuyeron 23 por ciento en pesos constantes, lo se que se atribuye principalmente a la disminución de 14.7 por ciento en el volumen de ventas al exterior y a un menor precio de exportación. Asimismo, se observó que al incluirse a las ventas de exportación de Dal Tile, el ingreso por ventas externas cayó 13.5 por ciento en pesos constantes, lo cual se considera es reflejo de la caída de 12.2 por ciento en el volumen exportado y también a un precio de exportación más bajo.

1134. De esta forma, la Secretaría confirmó lo señalado en los puntos 918 al 920 de la resolución preliminar en el sentido de que, en el primer semestre de 2000 las utilidades de operación de recubrimientos cerámicos crecieron por un incremento en los ingresos por ventas totales y el margen operativo quedó en 19.5 por ciento; para el periodo investigado, las utilidades de operación del producto similar cayeron debido principalmente a que los ingresos por ventas totales mostraron una reducción, lo que se atribuye principalmente a la baja en los ingresos derivados del mercado de exportación, como se indicó en el punto anterior.

Flujo de caja y capacidad para reunir capital

1135. Las empresas exportadoras señalaron que las solicitantes son empresas con saludables indicadores de endeudamiento y capacidad de pago, y que lejos de deteriorarse el sector tuvo un menor peso de sus compromisos de corto plazo, con una mejoría en su capacidad de pago y razonable equilibrio en su endeudamiento.

1136. La importadora Tau México, proporcionó en su escrito del 19 de mayo de 2003, un análisis del flujo de efectivo y las principales razones financieras de cada una de las empresas solicitantes. Indicó lo siguiente: A. el ciclo financiero de Porcelanite se redujo de manera importante, en tanto que la generación de efectivo de la empresa es buena a pesar del cambio de estrategia, el pasivo aumenta con sus afiliadas y la liquidez es mala por efecto de la escisión; B. la liquidez de Lamosa es satisfactoria manteniéndose por encima de la unidad en los tres años analizados, mientras que el ciclo financiero se mantiene constante y el apalancamiento ha disminuido debido al pago de pasivos. Su flujo de efectivo se ha mantenido y la capacidad de pago de la deuda total se redujo, por lo que su situación financiera no es mala ni está en peligro de desaparecer; C. la liquidez de Vitromex es buena al ubicarse por arriba de la unidad en los últimos tres años, la prueba ácida es cercana a la unidad. El crecimiento en días de ciclo financiero indica deterioro por el pago más rápido a proveedores y mayor plazo de pago a clientes. La reducción de capital en 2001 y el aumento de pasivos bancarios y no bancarios incrementaron el apalancamiento. La generación de efectivo medida como el EBITDA (utilidad operativa más depreciación) se ha mantenido constante en el periodo analizado. Por lo que la situación financiera de Vitromex no es mala a pesar del incremento en el endeudamiento.

1137. Cabe señalar que en el punto 928 de la resolución preliminar, la Secretaría determinó que profundizaría en el análisis de solvencia de corto plazo, a fin de determinar las causas y probables efectos de esos bajos niveles en las razones de liquidez. En tal virtud, requirió a las empresas solicitantes para que proporcionaran un análisis de los efectos que un nivel de liquidez como el mostrado en 2001 pudo tener sobre la marcha de las operaciones de la industria. No obstante, debido a que el escrito de respuesta de las solicitantes fue recibido en forma extemporánea, la Secretaría no pudo valorar el contenido del mismo.

1138. En tal virtud, la autoridad investigadora determinó ratificar lo señalado en los puntos 922 al 927 de la resolución preliminar en el sentido de que en el año 2001, el flujo de caja mostró una disminución, el nivel de endeudamiento se incrementó y la liquidez media de la industria decreció, lo que se reflejó en una disminución en la capacidad de reunir capital.

Proyectos de inversión

1139. De acuerdo con lo que se señala en los puntos 136 y 137 de la resolución de inicio y 929 y 930 de la resolución preliminar, la Secretaría evaluó la información financiera de la que tuvo conocimiento sobre proyectos de inversión que presumiblemente estarían resintiendo efectos adversos por las importaciones investigadas.

1140. Por un lado, la autoridad investigadora determinó que el proyecto señalado por Porcelanite se trataba de una inversión ya realizada (no de un proyecto). A su vez, que el proyecto de inversión de Lamosa sería evaluado en la etapa final de la investigación, en virtud de que el flujo de caja cero había sido calculado en forma incorrecta por esta empresa. En esta etapa de la investigación, Lamosa explicó en su escrito fechado el 19 de mayo de 2003, que efectivamente hubo un error en el monto de la inversión, y presentó la información corregida, que fue evaluada por la Secretaría en los términos que se indican a continuación.

1141. En el escenario en que no se considera un entorno de mercado con importaciones realizadas en condiciones de discriminación de precios, los flujos de efectivo del proyecto tienen un valor presente neto positivo y generan una tasa interna de retorno 2.85 puntos porcentuales superior a la tasa de descuento del proyecto. A su vez, la Secretaría advirtió que al incorporar efectos de mercado ocasionados por importaciones a precios discriminatorios, los flujos de efectivo del proyecto se reducen por un menor volumen de ventas internas -los precios internos y de exportación se proyectaron idénticos en ambos escenarios-; sin embargo, si bien el valor presente neto es inferior al del escenario sin dumping, éste también resulta positivo, mientras que la tasa interna de retorno es 1.59 puntos porcentuales superior a la tasa de descuento, de manera que en cualquiera de los dos escenarios el proyecto es económicamente viable.

1142. En este sentido, la Secretaría considera importante hacer notar que aún cuando en el escenario en el que el proyecto se enfrenta a importaciones en condiciones de discriminación de precios, el valor presente neto y la tasa interna de retorno son inferiores a los datos obtenidos en el primero de los escenarios, la diferencia en la tasa interna de retorno entre uno y otro escenario, se ubica en 1.26 puntos porcentuales, es decir, una diferencia poco significativa tomando en cuenta que el mercado de recubrimientos es un mercado abierto y en expansión. De esta manera, la autoridad investigadora no tuvo elementos objetivos para acreditar que las importaciones investigadas tendrían efectos apreciables sobre la rentabilidad esperada del proyecto de inversión de Lamosa.

1143. Por otra parte, la ASCER señaló que de acuerdo con una nota periodística publicada el 14 de julio de 2003 en el diario El Financiero -misma que fue ofrecida como prueba superveniente-, Grupo Industrial Saltillo, empresa controladora de Vitromex, inició operaciones en Chihuahua mediante una inversión de 42 millones de dólares en la apertura de una división de cerámica. A decir de la ASCER, se desprende en forma evidente que las importaciones de recubrimientos cerámicos originarios del Reino de España no afectan el entorno de competencia de los productores nacionales, ya que éstas se encuentran en condiciones de realizar nuevas e importantes inversiones.

1144. En relación con el contenido de la nota periodística, Vitromex indicó que a principios del año 2001 inició el análisis del proyecto de una nueva planta de recubrimientos cerámicos en Chihuahua y a finales de 2002, el Consejo de Administración autorizó el proyecto. Agregó que en días pasados inició la construcción de la planta cuyo arranque de operaciones se programó para el segundo trimestre de 2004, hecho que se contempla en la página web de Grupo Industrial Saltillo (www.gis.com.mx).

1145. De acuerdo con estos señalamientos, Vitromex destaca que las inversiones realizadas y proyectadas para modernizar y ampliar la planta productiva, no desvirtúan la existencia de daño o amenaza de daño por las importaciones dumping. Cabe señalar que Vitromex en ningún momento de la investigación argumentó tener algún proyecto de inversión que pudiera resultar afectado por el ingreso de importaciones dumping, de manera que la Secretaría no dispone de elementos para pronunciarse sobre el mismo.

D. Capacidad libremente disponible del exportador

1146. En cumplimiento con lo establecido en los artículos 3.7 del Acuerdo Antidumping, 42 de la LCE y 68 del RLCE, la Secretaría analizó si el Reino de España cuenta con suficiente capacidad libremente disponible, o un aumento inminente y sustancial de la misma, que indique la probabilidad de un incremento significativo de las exportaciones en condiciones de dumping al mercado nacional, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados que puedan absorber el posible aumento de dichas exportaciones.

1147. De acuerdo con información que obra en el expediente administrativo la industria de recubrimientos cerámicos del Reino de España está conformada por una gran cantidad de plantas industriales. En la resolución preliminar de la investigación la Secretaría consideró que existían elementos para suponer que la industria española contaba con suficiente capacidad libremente disponible en relación con la producción y el mercado mexicano.

1148. Esta apreciación se basó, en gran medida, en información de los indicadores de la capacidad instalada y producción nacional de la ASCER, sobre la base de una utilización de la capacidad del orden de 90 por ciento y, en consecuencia, 10 por ciento de capacidad ociosa o libremente disponible, así como por la tendencia en las importaciones investigadas tomando en cuenta que una amplia mayoría se efectuaba en condiciones presumiblemente de dumping (82 por ciento).

1149. En la última etapa de la investigación, a partir de las nuevas pruebas presentadas por las partes interesadas, la Secretaría modificó los márgenes encontrados, de manera que la proporción de importaciones españolas que no se realizaron en condiciones de dumping aumentó del 18 al 56 por ciento. Asimismo, se evaluaron los diferentes argumentos y pruebas sobre la capacidad real de la industria española para aumentar los índices de utilización por encima del 90 por ciento reportado.

1150. Las empresas exportadoras, importadoras y la ASCER indicaron que la conclusión a que llegó la Secretaría debía ser desechada, ya que por razones técnicas no era factible que la industria española de recubrimientos alcanzara el 100 por ciento de su utilización. Indicaron que la misma AMPREC había reconocido que no era posible incrementar la producción real por arriba del 90 por ciento y que, incluso, los grandes productores en el mundo no excedían del 82 por ciento de su capacidad máxima de producción. Señalaron que las empresas solicitantes han incrementado al mismo tiempo su capacidad instalada y

producción, lo que pone de manifiesto que no es posible incrementar la producción sin inversión en capacidad instalada.

1151. Para sustentar sus afirmaciones, las importadoras, exportadoras y la ASCER proporcionaron un informe del ITC; carta y descripción de características técnico-productivas de dos hornos fabricados por SACMI, como ejemplo de las condicionantes que influyen en la productividad de los hornos; actas del World Ceramic Tiles Manufacturers Forum de 1999 y 2000; cuadro resumen sobre las estadísticas aportadas por diferentes asociaciones de productores en dicho foro (entre ellas AMPREC); informes del Tile Council of America (Report on the World Ceramic Tile Situation for Coverings de 1999 y 2001) y explicaciones sobre el cálculo que realizó cada empresa exportadora sobre su capacidad instalada.

1152. Con base en esta información, las importadoras y exportadoras explicaron que reportaron el valor teórico de la capacidad instalada que suele ser mayor a la producción efectiva realmente alcanzable. Sin embargo, de acuerdo con los datos de capacidad instalada y producción que presentaron las empresas en respuesta a un requerimiento, la Secretaría observó que no todas las empresas españolas mostraron una utilización cercana al 90 por ciento, ya que varias mostraron desviaciones importantes con respecto al promedio e incluso más del 100 por ciento.

1153. Al respecto, la ASCER explicó que las desviaciones con respecto al 90 por ciento se debieron a que algunas exportadoras confundieron los conceptos de capacidad productiva teórica y producción realmente alcanzable. Indicaron que independientemente de la definición de capacidad, todas las exportadoras se encuentran en su nivel de producción técnica alcanzable, sin existir capacidad ociosa o libremente disponible para aumentar su producción con las mismas instalaciones.

1154. Por el contrario, los solicitantes manifestaron que no era aceptable el argumento de los exportadores en el sentido de que no pueden incrementar su oferta al mercado mexicano por estar trabajando al 90 por ciento de su capacidad, ya que suponiendo que están utilizando su capacidad instalada en este porcentaje, la única forma en que pueden incrementar año con año su producción y ventas es con incrementos constantes en la capacidad instalada.

1155. Los solicitantes indicaron que de acuerdo con los informes de la ASCER, era falso que la producción española se haya mantenido constante, pues más bien se ha expandido a tasas importantes, así como sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos y a todo el mundo, incluso se ha convertido en el segundo productor mundial después de la República Italiana con excedentes de hasta 2.7 veces el CNA del mercado mexicano. Indicaron que si bien los Estados Unidos Mexicanos son uno de los 186 países a los que exporta el Reino de España, en el 2001 ocupó el 10o. lugar de importancia y es el país que más ha crecido en cuanto a monto de exportaciones, después del Reino de Arabia Saudita.

1156. Por su parte, la Secretaría observó que en el informe del ITC, así como en las notas técnicas sobre las especificaciones de los hornos para recubrimientos se explica que la capacidad productiva está condicionada por diversos factores, entre los que se encuentra la elección del tipo de recubrimiento, formato, materias primas y esmaltes a utilizarse, equipo productivo (tecnología) y gestión del proceso. No es factible producir sólo el tipo de formatos que maximizan la utilización de un equipo, en tanto que cada formato implica distintos porcentajes de ocupación del horno, cambios de ciclo de cocción, altos para mantenimiento, limpieza y reparación. Por ello, se explica que la capacidad productiva real es habitualmente menor al 90 por ciento de la capacidad nominal o teórica. Es conveniente señalar que el ITC está acreditado por la Entidad Nacional de Acreditación (ENAC) del Reino de España y pertenece a la Red Internacional de Laboratorios Cerámicos (CERLABS), de acuerdo con las páginas web www.enac.es y www.cencerbo.it/cerlabs.htm.

1157. La Secretaría está consciente en que la capacidad instalada y su utilización no necesariamente son indicadores exactos y con medición universalmente válida, y que existen al menos diversos conceptos relacionados: capacidad teórica, nominal, diseño, efectiva o real, entre otros. Por otro lado, la legislación antidumping no prevé alguna disposición en lo específico, de manera que se debe resolver sobre la base de caso por caso a partir del análisis de los argumentos y pruebas presentadas por las partes.

1158. En este sentido, la Secretaría consideró apropiado utilizar las cifras agregadas proporcionadas por la ASCER, en lugar de la información individual aportada por los comparecientes, debido principalmente a que la asociación representa al 98 por ciento de los productores y que no se proporcionaron pruebas para desvirtuar dichas cifras. Asimismo, se consideró improbable que el Reino de España incremente la utilización de su capacidad instalada hasta el 100 por ciento teórico, y que este excedente se envíe a los Estados Unidos Mexicanos en condiciones dumping por los siguientes motivos:

- A.** De acuerdo con las actas del World Ceramic Tiles Manufacturers Forum de 1999 y 2000, entre los años de 1998 y 1999 ninguno de los países asistentes al foro registró una utilización próxima al 100

por ciento, no obstante varios incrementaron su capacidad instalada teórica. Salvo una excepción, la utilización de la capacidad de los diez principales productores en el mundo registraron niveles inferiores al 91 por ciento desde 1997 a 1999 (incluidos los Estados Unidos Mexicanos).

- B.** De acuerdo con los informes del Tile Council of America (Report on the World Ceramic Tile Situation for Coverings) de 1999 y 2001, se reconoce que es difícil determinar con precisión la verdadera capacidad de producción de una fábrica o de un país, y que por diversas razones las plantas no alcanzan a producir al 100 por ciento de su capacidad: mantenimiento, cambio de tamaño, formato y textura de las piezas; tamaños no óptimos para llenar el espacio de los hornos; corridas y acabados especiales, entre otros.
- C.** La industria española en su conjunto aumentó su capacidad instalada en 4 y 5 por ciento del primer semestre de 1999 a 2000, y de 2000 a 2001, respectivamente, comportamiento que coincide con las tasas de crecimiento de producción reportadas.
- D.** Durante todo el periodo analizado, la industria española mantuvo un nivel de utilización del 90 por ciento. En relación con el consumo de los Estados Unidos Mexicanos, mostró una tendencia descendente en el periodo analizado, al pasar de una participación del 68 por ciento en el primer semestre de 1999 al 61 por ciento en el periodo investigado, lo que significó una disminución de 7 puntos porcentuales.
- E.** A las cifras anteriores hay que ajustar lo correspondiente a producto no investigado; mercancías que no se realizan en condiciones de dumping, así como la diversificación en las ventas de exportación de la industria española. Tan sólo al excluir las empresas que no realizaron exportaciones en condiciones de dumping, la capacidad libremente disponible en el consumo de los Estados Unidos Mexicanos pasaría del 53 al 46 por ciento entre el primer semestre de 1999 y el periodo investigado.
- F.** Las propias solicitantes reconocen este aspecto, al referirse a sus propios indicadores sobre la utilización de su capacidad instalada, cuando señalan que ellos no propician sobreoferta en el mercado: "...la autoridad cuenta con la información sobre la utilización de su capacidad instalada (refiriéndose a las solicitantes), de donde se desprende que alcanza niveles de un 90 por ciento y por lo mismo con poco margen de aumento. Los nuevos proyectos de inversión de tales productores se han realizado para no rezagarse del crecimiento de la demanda nacional".

1159. De esta manera, suponiendo que la industria de recubrimientos cerámicos del Reino de España pudiera alcanzar 95 por ciento de utilización, la capacidad libremente disponible del Reino de España a este nivel máximo de utilización representaría en el periodo investigado alrededor del 30 por ciento del mercado mexicano, en ausencia de otros mercados de exportación. Sin embargo, como se explicará en los puntos subsecuentes, las exportaciones del Reino de España tienen cierto grado de diversificación hacia otros mercados por lo que el volumen que se destinaría a los Estados Unidos Mexicanos tendería a ser menor.

1160. Al respecto, las solicitantes indicaron que el Reino de España puede incrementar su producción y exportaciones hacia los Estados Unidos Mexicanos en cualquier momento a un ritmo acelerado, como lo demuestra el hecho de que en 2001 sus exportaciones aumentaron 30 por ciento debido a que sus ventas internas únicamente registraron un crecimiento limitado de 6.7 por ciento.

1161. Por el contrario, las exportadoras señalaron que los datos de las solicitantes sobre la evolución, estructura y diversificación de las ventas del Reino de España son insuficientes y sesgados, al basarse en datos poco fiables, dado que existen estadísticas oficiales sobre las exportaciones españolas. Indicaron que el crecimiento de 30 por ciento de las exportaciones españolas es un dato falso, ya que de acuerdo con la información de la Dirección General de Aduanas Española éste es de 8 por ciento.

1162. Con base en la información aportada por las exportadoras de la Dirección General de Aduanas Española, la Secretaría observó que las exportaciones totales del Reino de España del producto investigado aumentaron 8 por ciento en el periodo investigado. Asimismo, de acuerdo con el Informe de la ASCER (Edición para asociados de 2001), el mercado español de recubrimientos registró un comportamiento positivo de 1999 al 2000 en 6 por ciento y de 2000 a 2001 en 7 por ciento, mientras sus ventas internas aumentaron en 7 por ciento en ambos periodos.

1163. Por otra parte, la Secretaría señaló en el punto 942 de la resolución preliminar que en 2001 el Reino de España destinó el 46 por ciento de las ventas de exportación a los Estados Unidos de América, la

República Francesa, Portuguesa, Federal de Alemania, el Reino Unido de la Gran Bretaña, y el Reino de Arabia Saudita, donde los Estados Unidos Mexicanos se ubicaron en el 10o. lugar.

1164. Al respecto, las exportadoras indicaron que lo señalado por la Secretaría está basado en el informe de la ASCER de 2001, el cual no proporciona información completa ni suficiente sobre el destino de las ventas españolas, y que por tratarse de datos agregados no corresponden a la fracción investigada. Indicaron que el mercado mexicano es uno de 183 destinos de las exportaciones españolas, el cual no es el que registra mayor crecimiento, tanto en términos relativos como absolutos.

1165. Para probar sus aseveraciones, dichas empresas proporcionaron las estadísticas completas de exportación obtenidas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria sobre las operaciones comerciales realizadas con los Estados de la Unión Europea y Terceros Países. La información incluye varias fracciones por donde se clasifica el producto investigado, de las cuales proporcionaron su descripción y notas metodológicas para agregar su información. Cabe señalar que la Secretaría contó con copia de la publicación oficial de las Comunidades Europeas que acredita la descripción arancelaria de las fracciones arancelarias seleccionadas por las exportadoras.

1166. Asimismo, las exportadoras e importadoras indicaron que los Estados Unidos Mexicanos únicamente representaron el 2.3 por ciento de las exportaciones españolas y un 1.1 por ciento de las ventas totales, cifras que indican la imposibilidad de sostener que los Estados Unidos Mexicanos representen el mercado al cual se destinarían los hipotéticos incrementos productivos, ya que debe considerarse que existen países con mucha mayor demanda de los recubrimientos españoles y que, dadas sus condiciones geográficas, económicas y comerciales, representan destinos más propensos a recibir la oferta española como los países de la Unión Europea, los de Europa del Este que formarán parte de la ampliación de la Unión Europea, los Estados Unidos de América, la República de Chile o los países de África y Oriente Medio, entre otros.

1167. A partir de la información proporcionada por las exportadoras y la ASCER en esta etapa del procedimiento, la Secretaría observó que las exportaciones del Reino de España se destinaron a 185 países (incluidos los Estados Unidos Mexicanos) en el periodo investigado, entre los cuales los Estados Unidos Mexicanos ocuparon el 9o. lugar con una participación 2.3 por ciento en las exportaciones totales y, de 2.1 por ciento en el 2000 con el 11o. lugar de destino. Lo anterior, permite deducir que si bien los Estados Unidos Mexicanos se han posicionado en un mejor lugar de destino, prácticamente no ha modificado su participación en el volumen total de exportación. Al respecto, es importante mencionar que el análisis incluye tanto exportaciones en condiciones de dumping como las no objeto de investigación (sin dumping), por lo tanto, la participación de los recubrimientos con dumping sería aproximadamente de 1 por ciento.

1168. En términos de volumen, de 2000 a 2001 las exportaciones a los 8 países que ocuparon los primeros lugares en destino antes de los Estados Unidos Mexicanos se incrementaron 8 por ciento, mientras que a los Estados Unidos Mexicanos en 18 por ciento. Sin embargo, el incremento en volumen de los 8 países fue 10 veces superior al registrado por los Estados Unidos Mexicanos. Dichos países se ubican principalmente en Europa, además de los Estados Unidos de América que ocuparon el 2o. lugar con 10 por ciento de participación y el Reino de Arabia Saudita con 11 por ciento.

1169. Del total de exportaciones del Reino de España a 185 países, se observó que el conjunto de países que aumentaron sus volúmenes de compra, incrementaron su participación del 55 por ciento en 2000 al 62 por ciento en 2001, con una tasa de crecimiento positiva del 23 por ciento. Lo cual contrasta con la participación constante de los Estados Unidos Mexicanos. Por otra parte, se observó que en el mismo periodo el resto de países que disminuyeron sus compras al Reino de España en 11 por ciento, disminuyeron también su participación en el volumen total exportado, volumen que no se destinó al mercado mexicano.

Exportaciones del Reino de España	(M2)		Var. (%)	Part. (%)	
	2000	2001	01/00	2000	2001
Países que aumentaron sus compras (sin México)	164,700,541	202,913,644	23.20	54.92	62.38
México	6,397,922	7,555,837	18.10	2.13	2.32
Países que disminuyeron sus compras	128,819,007	114,832,957	-11	42.95	35.30

1170. Con base en lo descrito en el punto 1159 de esta resolución, la Secretaría obtuvo la capacidad libremente disponible del Reino de España para el 2002 y, de acuerdo con la diversificación de las ventas de la industria española, estimó el volumen de venta que el Reino de España estaría en condiciones de exportar conforme a lo siguiente:

- A.** Para estimar la capacidad instalada, consideró el comportamiento observado de la misma en el periodo analizado y obtuvo la correspondiente al primer semestre de 2002 a partir de una línea de crecimiento.
- B.** De la capacidad instalada se estimó un volumen de producción a partir de una utilización del 90 por ciento.
- C.** Para obtener la capacidad libremente disponible, se consideró que la industria pudiera incrementar la utilización de la capacidad al 95 por ciento.

1171. Con base en lo descrito en el punto anterior, la capacidad instalada y la producción españolas registrarían un incremento del 3 por ciento en el primer semestre de 2002 con respecto al periodo investigado. Por su parte, la capacidad libremente disponible representaría 19,000 miles de metros cuadrados, equivalentes al 30 por ciento del CNA mexicano del primer semestre de 2002. No obstante, la diversificación de las exportaciones españolas observada en los años 2000 y 2001 permite considerar que esta capacidad disponible no se destinaría al mercado mexicano de manera íntegra; una alternativa es considerar su participación y tendencia en el comportamiento dentro de las exportaciones del Reino de España.

1172. Para obtener el excedente que correspondería a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría consideró la participación de las exportaciones al mercado mexicano en el 2000 y 2001 del listado proporcionado por las exportadoras y la ASCER. A partir de esta información, se podría suponer que los países que disminuyeron sus compras en 2001 no absorberían los excedentes españoles, de manera que la participación de los Estados Unidos Mexicanos pasaría del 2 al 4 por ciento.

1173. Con base en lo descrito en el punto anterior, la Secretaría obtuvo el 4 por ciento del excedente de 19,000 miles de metros cuadrados, cifra que representaría uno por ciento del CNA del mercado mexicano con respecto al periodo investigado. Aún más, al descontar las exportaciones sin dumping, el excedente del incremento en la utilización representaría aproximadamente medio punto porcentual. Esta participación sería similar al considerar el consumo estimado al 2002.

1174. Por otro lado, en el mismo informe de la ASCER, se observó una disminución en la variación de inventarios de la industria de recubrimientos cerámicos españoles, al registrar tasas de crecimiento negativas del 64 por ciento de 1999 a 2000 y hasta llegar a ser prácticamente nulos en 2001.

1175. Por otra parte, los solicitantes manifestaron que el mercado mexicano tiene un alto potencial de crecimiento derivado de una demanda insatisfecha por su bajo consumo per cápita de 1.3 metros cuadrados, en contraste con el mercado español cuyo consumo es de 7.7 metros, el más alto mundial y por consiguiente saturado. Al respecto, la Secretaría considera que si bien dicha información indica un bajo consumo per cápita del mercado mexicano, esta información por sí misma no implica que el mercado mexicano tenga condiciones para expandir de manera continua e inmediata su consumo per cápita, y que al mismo tiempo fuese aprovechado únicamente por las importaciones a precios dumping, por las razones ya comentadas.

E. Efectos potenciales

1176. De acuerdo con lo señalado en el punto 944 de la resolución preliminar, los solicitantes estimaron el incremento de las importaciones investigadas y el CNA para el primer semestre de 2002 a partir de un modelo ARIMA de series de tiempo, utilizando el PIB como variable predictiva. Para calcular las ventas internas, de las estimaciones del consumo nacional restaron las importaciones proyectadas originarias del Reino de España y de otros países. Por otra parte, y tal como se indica en los puntos 950 a 952 de la resolución preliminar, cada empresa solicitante señaló los indicadores económicos que se verían afectados.

1177. Las solicitantes estimaron que en el primer semestre de 2002 las importaciones del Reino de España aumentarían 13.7 por ciento, las originarias de otros países se mantendrían constantes por su baja participación, mientras que el CNA y las ventas internas registrarían una disminución de 0.5 y 1.5 por ciento, respectivamente. El comportamiento de estos indicadores se reflejaría principalmente en una pérdida de participación en el mercado, incremento en los inventarios, caída en el empleo, menor utilización de la capacidad instalada, caída en las utilidades y rentabilidad.

1178. Las importadoras cuestionaron la metodología seguida por los solicitantes en sus proyecciones por no haber demostrado que el modelo lograra el mejor ajuste estadístico y la aplicación de supuestos contradictorios e irreales, tales como la reducción del mercado con incremento en las importaciones y caída en las ventas nacionales, sin tomar en cuenta la segmentación de mercados y los informes anuales del 2000 y

2001 de las solicitantes acerca del potencial crecimiento de mercado debido a los planes gubernamentales en vivienda.

1179. Asimismo, Tau México señaló que el modelo utilizado por las solicitantes para estimar las importaciones del Reino de España y el CNA adolece de serias fallas económicas y estadísticas: la relación de causalidad está mal especificada al utilizar el PIB, pues estadísticamente no es una variable significativa; el CNA se calculó de forma diferente a la práctica de la Secretaría y las cifras empleadas están equivocadas.

1180. En la etapa preliminar, la Secretaría consideró razonable la proyección de las solicitantes por tratarse de la mejor información disponible sobre este aspecto. No obstante, en la presente etapa profundizó en el análisis de la relación económica entre las variables estimadas, de acuerdo con su comportamiento en el periodo analizado, y la información y pruebas proporcionadas por las partes interesadas.

1181. En este sentido, la Secretaría coincide con los importadores en que la proyección de las solicitantes respecto a una contracción del CNA, es inconsistente con el comportamiento positivo del PIB durante todo el periodo analizado y las propias expectativas sobre la expansión del mercado mexicano con amplio potencial de crecimiento. En su lugar, la Secretaría pronosticó para el primer semestre de 2002 un aumento del mercado, con resultados favorables para las ventas internas nacionales, y un incremento tanto en las importaciones en condiciones de dumping como las no efectuadas en estas condiciones.

1182. Las solicitantes argumentaron que la mejor prueba de que la metodología utilizada para las proyecciones es que las cifras reales del primer semestre de 2002 confirmaron las tendencias de periodos previos: crecimiento de las importaciones por arriba de las ventas nacionales, disminución de la participación del producto nacional en el consumo y menoscabo de rentabilidad, indicaron que tan es así que no se sobrestimó el crecimiento de las importaciones.

1183. Por el contrario, las importadoras y Roig Cerámica señalaron que el comportamiento de los indicadores económicos del primer semestre de 2002 contrastó con el comportamiento del periodo investigado, ya que la producción nacional recuperó su tasa de crecimiento e incluso superó a las importaciones investigadas.

1184. Al respecto, las solicitantes manifestaron que si algunos de sus indicadores mostraron un comportamiento positivo en el periodo analizado, ello no desacredita la existencia de amenaza de daño, ya que en el periodo analizado y el similar posterior al investigado el crecimiento de su producción y ventas fue menor respecto a las importaciones investigadas. Señalaron que su producción registró una tendencia decreciente, ya que en el periodo investigado y similar posterior el crecimiento fue de 4.6 y 3.6 por ciento, respectivamente, mientras que las ventas crecieron en 3.1 y 14 por ciento, en tanto que las importaciones investigadas crecieron 28 y 18 por ciento, respectivamente.

1185. Si se comparan las proyecciones de las solicitantes con el comportamiento real observado en el primer semestre de 2002, se obtiene que el CNA aumentó 3 por ciento (contra una caída pronosticada de -0.5 por las solicitantes) y un aumento real en las ventas internas de 7 por ciento (contra una proyección negativa de -1.5 por ciento). Es importante señalar que si bien las ventas internas crecieron a una tasa de 7 por ciento, menor en comparación con las importaciones investigadas que aumentaron 21 por ciento, en términos absolutos el incremento en las ventas internas fue 13 veces el incremento de las importaciones objeto de dumping.

1186. Por su parte, Tau México señaló que las cifras reales del primer semestre de 2002 muestran que las importaciones de otros países crecieron a una tasa muy superior a la registrada por el Reino de España en todo el periodo analizado, lo que incluso contradice la proyección de las solicitantes. Señaló que en consecuencia las importaciones del Reino de España perdieron participación en las importaciones totales, aunado a que algunos países exportaron a precios inclusive inferiores, como la República de Colombia, la República Popular China y la República del Perú.

1187. Al respecto, las solicitantes argumentaron que en todo el periodo de 1999 a 2002 la importación total del Reino de España registró una tendencia creciente absoluta y en relación con el mercado, tendencia que se mantuvo en el primer semestre de 2003 con un incremento de 31 por ciento. La Secretaría observó que mientras las solicitantes partieron del supuesto de que las importaciones de otros países se mantendrían constantes en el primer semestre de 2002, en realidad éstas se incrementaron 97 por ciento.

1188. Asimismo, la Secretaría observó que las solicitantes proyectaron un incremento en la participación de las importaciones investigadas en el CNA de menos de 1 punto porcentual en el primer semestre de 2002 con respecto al periodo investigado, al pasar de 6.28 a 7.17 por ciento. Sin embargo, el comportamiento

registrado mostró un incremento aún menor al pasar del 2.3 por ciento al 2.7 por ciento del periodo investigado al primer semestre de 2002.

1189. Por su parte, las importaciones originarias de otros países incrementaron un punto porcentual su participación en el CNA, lo cual contrasta con lo estimado por las solicitantes. Asimismo, al considerar las importaciones españolas no objeto de dumping, se observó que incrementarían su participación en 0.5 puntos porcentuales en el primer semestre de 2002.

1190. En suma, se observó una pérdida de participación del mercado de la industria nacional de 2 puntos porcentuales en el primer semestre de 2002, explicada principalmente por importaciones no investigadas, en un contexto de expansión en las ventas internas.

1191. Al respecto, es importante mencionar que para obtener las importaciones del 2002, se consideraron las cifras reportadas en el SIC-MEX, las cuales se ajustaron por los porcentajes de producto no investigado, importaciones que no reportaron márgenes de dumping o que éste fue de *mínimis*, y por el factor de conversión de kilogramos a metros cuadrados, correspondientes al periodo investigado.

1192. Por otra parte, las importadoras y exportadoras señalaron que los productores nacionales, y las solicitantes en particular, han continuado con sus inversiones en capacidad instalada en los periodos posteriores al investigado, lo que fue corroborado por las propias solicitantes en la audiencia pública del caso, y tampoco se ha cancelado ningún proyecto de inversión. Al respecto, consideran que ante un escenario de auge no tiene lugar uno de daño o amenaza de daño. Asimismo, manifestaron que las inversiones en plantas productivas ponen de manifiesto la fuerte competencia entre los productores nacionales, el excesivo y desordenado crecimiento de la producción nacional y el exceso de capacidad instalada que ha presionado a los precios internos.

1193. Las solicitantes indicaron que en el primer semestre de 2002 los inventarios nacionales siguieron aumentando a pesar del incremento de las exportaciones, ya que los primeros registraron un incremento de 867 mil metros cuadrados en el primer semestre de 2002, mientras que las exportaciones se incrementaron en 447 mil (10 por ciento en relación al periodo investigado). Al respecto, señalaron el caso de Porcelanite, la cual a su decir, muestra el mayor incremento de inventarios en el periodo investigado y que como consecuencia cerró la planta Pavillion 1, el 15 de noviembre de 2001. Por lo anterior, consideran que no es correcto lo señalado por las importadoras en el sentido de que la caída de las exportaciones explica directamente el aumento de los inventarios y el daño alegado.

1194. Al respecto, la Secretaría considera que la afirmación de las solicitantes sobre el cierre de las plantas por el incremento de inventarios en el primer semestre de 2002 no concilia con la apertura de nuevas plantas. En este sentido, en la etapa final de la investigación la Secretaría requirió información sobre la capacidad instalada de la industria nacional correspondiente al primer semestre de 2002, la cual fue presentada de manera extemporánea por lo que no fue considerada. Sin embargo, se contó con información alternativa, en los siguientes términos:

- A.** Del informe de Grupo Lamosa a la Bolsa Mexicana de Valores del 24 de marzo de 2003, presentado como prueba superveniente por Tau México, se observó la inversión de una nueva planta de revestimientos en el municipio de Benito Juárez, Nuevo León.
- B.** Las empresas solicitantes presentaron como prueba superveniente el informe anual de Interceramic de 2002, en el cual dicha empresa manifiesta que si bien se encuentra utilizando el 100 por ciento de su capacidad instalada, tiene planes definitivos para incrementarla o de llevar a cabo cualquier inversión de capital.
- C.** De acuerdo con la información proporcionada por las empresas solicitantes en respuesta a la pregunta de la Secretaría en la audiencia pública, la capacidad instalada de dos empresas solicitantes, Porcelanite y Lamosa, se incrementó 9 por ciento en el primer semestre de 2002 con respecto al periodo investigado.

1195. En esta etapa de la investigación, las empresas solicitantes manifestaron que de acuerdo con los puntos 953 y 954 de la resolución preliminar, la Secretaría consideró razonable la información de los resultados financieros proyectados del producto investigado fabricado por dichas empresas. Agregaron que, a efecto de demostrar que dichas proyecciones no fueron conjeturas o posibilidades remotas, proporcionan un análisis de los resultados operativos realmente obtenidos en el primer semestre de 2002, es decir, el periodo posterior al investigado, lo que a decir de las solicitantes, confirma la tendencia creciente de las importaciones españolas a precios dumping y el daño causado.

1196. La empresa importadora Tau México manifestó en su escrito fechado el 19 de mayo de 2003 que la realidad ha demostrado que las proyecciones presentadas por las solicitantes eran infundadas.

1197. Para tal efecto, en dicho escrito Tau México indicó que: A. en el Informe Anual de 2002 de Grupo Lamosa se comenta que el negocio de revestimientos tuvo un comportamiento favorable al crecer 14 por ciento el volumen de venta, y que se obtuvo una mejora en los resultados de operación como consecuencia de una mejor operación de plantas y racionalización de gastos fijos; B. el reporte entregado a la Bolsa Mexicana de Valores del primer trimestre de 2002 de Grupo Industrial Saltillo, menciona que una de las razones por las que la utilidad operativa del grupo tuvo una mejora de 14 por ciento es el incremento en los márgenes operativos del negocio de pisos y muro cerámico, mientras que el reporte del cuarto trimestre de 2002 indica que la disminución de utilidad de operación del Grupo se explica principalmente por el inicio de operaciones de proyectos nuevos, uno de ellos la Planta para recubrimientos cerámicos de San Luis Potosí; C. en el reporte a la Bolsa Mexicana de Valores de Grupo Carso para el primer trimestre de 2002, se comenta en cuanto a Porcelanite, que los ingresos cayeron 8.1 por ciento y 24.9 por ciento la utilidad de operación; en el reporte del segundo trimestre de 2002 se comenta "...que los ingresos al segundo trimestre fueron 2% más altos que en el año anterior ...la utilidad de operación disminuyó 34% ...como resultado de la disminución de precios en términos reales de los productos de cerámica y de cambios en la mezcla de ventas de Porcelanite".

1198. Al respecto, se hace notar que en el escrito citado no se incluyeron los reportes trimestrales a que se refiere la empresa importadora. Además, como ya se ha explicado, los reportes entregados a la Bolsa Mexicana de Valores se refieren a niveles de agregación diferentes al de las solicitantes. En virtud de ello, la Secretaría desestimó estos argumentos, pues no reflejan la tendencia que pudiera tener el producto investigado en el primer semestre del año 2002.

1199. En la resolución preliminar, la Secretaría consideró razonables los planteamientos de las solicitantes para la estimación de los resultados financieros proyectados para el primer semestre de 2002, al ser consistentes con la estructura de costos de cada una de las solicitantes, tanto por la cuestión de los gastos de operación como por los costos de fabricación y costos de venta, es decir, incluyendo el efecto de los inventarios en el costo.

1200. En la etapa final de la investigación las solicitantes proporcionaron un estado de costos ventas y utilidades del producto similar correspondiente a los resultados operativos del primer semestre de 2002. Al respecto, la Secretaría observó en dicho estado, que las utilidades de operación disminuyeron 7 por ciento como reflejo de una disminución en términos reales de 1.5 por ciento en los ingresos por ventas totales y principalmente por un crecimiento de 4 por ciento en el costo de venta. En este sentido, se advirtió que en el primer semestre de 2002 el valor de las ventas internas creció 5 por ciento en términos de dólares, 3 por ciento en pesos corrientes y disminuyó 2 por ciento en pesos constantes; por su lado, las ventas externas en valor crecieron 11.5 por ciento en dólares, 10 por ciento en pesos nominales y 5 por ciento en términos de pesos constantes. En tal virtud, se advierte que el principal factor que gravitó en el comportamiento de las utilidades en el semestre enero a junio de 2002 con respecto al periodo investigado, fue el crecimiento de los costos de venta, y en mucha menor medida, el comportamiento real de los ingresos por ventas internas.

1201. Con base en lo descrito en los puntos anteriores, la Secretaría determinó que la estimación de las solicitantes respecto a la amenaza de daño por efecto de las importaciones objeto de dumping no tiene sustento en las tendencias y el comportamiento real de la producción nacional, de acuerdo con lo siguiente: A. la proyección de una contracción del mercado no se confirmó; B. en general, la industria muestra un comportamiento positivo, consistente con los aumentos en la capacidad instalada; C. si bien las importaciones investigadas se incrementarían en el periodo posterior al investigado, la pérdida de participación se explicaría principalmente por el incremento de las importaciones no investigadas (del Reino de España y otros orígenes); y D. no se observó un desplazamiento de las ventas internas de recubrimientos cerámicos.

G. Otros factores de daño o amenaza de daño

1202. Con fundamento en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría consideró el comportamiento de otros factores que pudieran influir en la producción nacional de recubrimientos cerámicos.

1203. Para la etapa final de la investigación ninguna de las partes proporcionó elementos adicionales para desvirtuar lo señalado en los puntos 962 a 964 de la resolución preliminar, en el sentido de que no es procedente el análisis de los productos sustitutos, tales como el mármol, linóleo, vinyl y alfombras, en tanto que no son comercialmente intercambiables con el producto investigado; asimismo, no se apreció durante el periodo investigado una competencia de precios entre los productores nacionales en el periodo investigado.

1204. Por otro lado, en diferentes secciones de esta Resolución la Secretaría evaluó el impacto que pudieran tener otros factores distintos a las importaciones, como el tipo de cambio y la desgravación arancelaria, así como argumentos sobre el comportamiento de la capacidad instalada, apertura de nuevas

plantas y sobre oferta de la industria, o bien caída en el PIB de la construcción. Asimismo, ratifica lo indicado en los puntos 966 a 980 de la resolución preliminar, en cuanto a que no se demuestra que cargos no recurrentes por el cierre de la planta Cifunsa Uno, los elevados precios del gas natural y la inversión destinada a la terminación de una planta en San José Iturbide implicaron una afectación en el desempeño financiero de las solicitantes.

1205. Respecto a los señalamientos de las importadoras en cuanto a la situación de privilegio que otorgan la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias, así como supuestas prácticas anticompetitivas de las solicitantes, la Secretaría confirma que son improcedentes, en tanto no fueron presentados elementos de prueba.

1206. Finalmente, las solicitantes señalaron que al no imponer cuotas provisionales en la etapa preliminar la autoridad actuó incorrectamente toda vez que: A. no se justificó no imponer medidas provisionales bajo el argumento de allegarse de mayores elementos de juicio; B. la Secretaría encontró márgenes de dumping no insignificantes de 24 a 37 por ciento y al mismo tiempo concluyó que había evidencias de daño o amenaza de daño; C. la imposición de medidas provisionales habría impedido el daño causado a las solicitantes durante el periodo de la investigación.

1207. Sobre lo señalado por las solicitantes en el sentido de que era plenamente justificable la imposición de medidas provisionales, la Secretaría reitera que en la etapa preliminar no contó con suficientes elementos que le permitieran suponer que de no imponer una cuota compensatoria se habría impedido el daño a las solicitantes, tan así que los elementos proporcionados en esta etapa de la investigación llevan a la Secretaría a determinar de manera definitiva la no imposición de cuotas compensatorias.

VI. CONCLUSIONES

1208. A partir de la información que obra en el expediente administrativo y del análisis tanto de dumping como de daño y su relación causal, la Secretaría determinó que no existen elementos objetivos que justifiquen la imposición de cuotas compensatorias a las importaciones originarias del Reino de España, en términos de la legislación antidumping. Esta conclusión no se basa en el desempeño de un factor aislado, sino en la evaluación integral de todos los factores e índices económicos y financieros pertinentes, descritos a lo largo de esta Resolución, entre los que se encuentran, sin ser limitativos, los siguientes:

- A.** De las 45 empresas a las que se les calcularon márgenes de discriminación de precios, el 85 por ciento, en relación con el volumen exportado por estas empresas, no tuvo margen de dumping o éste fue de mínimos. En total, el 56 por ciento de las importaciones españolas no se realizaron en condiciones de dumping; este volumen representó el 46 por ciento de las importaciones totales.
- B.** Las importaciones investigadas se incrementaron en el periodo investigado 9 por ciento, sin embargo, mantuvieron su participación en el CNA constante en 2 por ciento. En contraste, las importaciones del Reino de España sin dumping y las de otros orígenes se incrementaron 41 y 17 por ciento, respectivamente.
- C.** La producción nacional bajó su participación en el CNA en un punto porcentual, que fue ganada por las importaciones no investigadas (del Reino de España y otros orígenes).
- D.** En general, el precio de las importaciones del Reino de España en condiciones de dumping se ubicó por arriba del precio de las solicitantes. En su caso, el porcentaje de las importaciones con precios que pudieron lesionar a los precios nacionales fue de 13 por ciento de las importaciones totales.
- E.** El precio de las importaciones no objeto de dumping registró un nivel superior al precio de las importaciones investigadas, con incrementos también superiores en volumen.
- F.** El precio nacional registró un comportamiento positivo y, en su caso, cualquier contención estuvo más asociada a la sobreoferta generada por las propias solicitantes, que a las importaciones objeto de dumping.
- G.** La producción, ventas y producción orientada al mercado interno registraron un comportamiento favorable en el periodo investigado al registrar tasas de crecimiento positivas del 3, 4 y 5 por ciento, respectivamente, comportamiento consistente con el registrado por las solicitantes y sus expectativas de crecimiento.
- H.** Se apreció un incremento de 4 por ciento de los inventarios promedio, que obedeció fundamentalmente a una disminución de 8 por ciento en las exportaciones de la industria nacional.
- I.** Las disminuciones del empleo y la utilización de la capacidad instalada estuvieron más asociadas a incrementos en la productividad y en la capacidad, que al desempeño de la producción nacional.
- J.** Las utilidades operativas del producto similar de fabricación nacional mostraron una contracción en el periodo investigado debido fundamentalmente a menores ingresos por ventas externas y mayores gastos operativos.

- K. No existen elementos para prever un incremento sustantivo en la capacidad libremente disponible del Reino de España, y que ésta pudiera destinarse, en condiciones dumping, al mercado mexicano. Los inventarios de la industria española registraron disminuciones importantes en el periodo analizado.
- L. De acuerdo con las estimaciones para el 2002, no se demostró que los indicadores que explican el comportamiento de la rama mostraran una afectación derivada de las importaciones objeto de dumping.

1209. De conformidad con los resultados del análisis de discriminación de precios señalado en los puntos 169 a 907 de esta Resolución, del análisis de daño y causalidad descrito en los puntos 908 a 1208 de esta resolución y de los argumentos y pruebas presentados por las partes interesadas, con fundamento en el artículo 59 fracción III de la LCE, es procedente emitir la siguiente:

RESOLUCION

1210. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, sin imponer cuotas compensatorias a las importaciones de losetas o baldosas cerámicas esmaltadas, cuadradas o rectangulares, para recubrir piso y muro (recubrimientos cerámicos), mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 6908.90.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias del Reino de España.

1211. 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.

1212. Notifíquese a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

1213. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

1214. La presente Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 12 de diciembre de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.