

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

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

RESOLUCION POR LA QUE SE ACEPTA LA SOLICITUD DE PARTE INTERESADA Y SE DECLARA EL INICIO DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ENVASES TUBULARES FLEXIBLES, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 7612.10.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA.

Visto para resolver en la etapa procesal que nos ocupa el expediente administrativo 21/02 radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en lo sucesivo la Secretaría, se emite la presente resolución de inicio de investigación antidumping, de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Presentación de la solicitud

1. El 9 y 30 de agosto de 2002, las productoras nacionales Extral, S.A. de C.V., en lo sucesivo Extral, e Industrial Santa Clara, S.A. de C.V., en lo sucesivo ISC, por conducto de sus representantes legales, comparecieron ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación antidumping y la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones de envases tubulares flexibles, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, en lo sucesivo TIGIE, originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

2. Las solicitantes manifestaron que en el periodo comprendido del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002, las importaciones de envases tubulares flexibles, originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado daño o amenaza de daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE. La Secretaría determinó como periodo investigado el propuesto por las solicitantes, esto es, del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002.

Empresas solicitantes

3. Extral e ISC, son empresas constituidas conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Cholula 126-A, colonia Hipódromo Condesa, México, D.F., código postal 06140, y cuya principal actividad consiste en la fabricación de toda clase de envases depresibles, rígidos de metal y todo lo relacionado con el acabado de los mismos, sin que la sociedad produzca la materia prima para su elaboración y transformación.

4. Conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, las solicitantes manifestaron que en el periodo investigado, representaron en forma conjunta el 100 por ciento de la producción nacional de envases tubulares flexibles. Para acreditar lo anterior, presentaron dos cartas del Instituto Mexicano del Aluminio, A.C., en lo sucesivo IMEDAL, de fechas 25 de mayo de 2001 y 9 de octubre de 2002.

Similitud del producto

5. Para determinar la similitud de los productos, con fundamento en lo dispuesto en los artículos 37 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, y 2.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo

Antidumping, la Secretaría tomó en consideración, entre otros elementos, las características físicas, composición química, régimen arancelario, usos y proceso productivo.

Información sobre el producto

A. Descripción del producto

6. De acuerdo con lo indicado por las solicitantes el nombre genérico del producto objeto de esta investigación es, en los Estados Unidos Mexicanos, envases tubulares flexibles de aluminio y en la República Bolivariana de Venezuela, tubo colapsable de aluminio, y comercialmente se le conoce como tubo colapsable o depresible de aluminio para envasar diversos productos que tengan las propiedades para ser contenidos en el mismo. Estos productos se fabrican a partir de pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima, en diversas medidas de diámetro, largo y boca, mismas que están en función de la capacidad volumétrica o peso que se requiera envasar y son establecidas por el cliente, aunque es común que el fabricante sugiera dimensiones estándar.

B. Régimen arancelario

7. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGIE el producto objeto de la presente investigación se clasifica en la fracción arancelaria 7612.10.01. Conforme a lo indicado en la tarifa referida, la partida 7612 considera los “depósitos, barriles, tambores, bidones, botes, cajas y recipientes similares, de aluminio (incluidos los envases tubulares rígidos y flexibles), para cualquier materia (excepto gas comprimido o licuado), de capacidad inferior o igual a 300 litros, sin dispositivos mecánicos ni térmicos, incluso con revestimiento interior o calorífugo”, la subpartida 7612.10 y la fracción arancelaria 7612.10.01 los describen como “envases tubulares flexibles”.

8. De acuerdo con la tarifa a que se hace referencia en el punto anterior, en la fracción arancelaria 7612.10.01 la unidad de medida utilizada es la pieza; las operaciones comerciales normales se realizan en millares de piezas. Las solicitantes indicaron que a través de la fracción indicada ingresan al mercado nacional, además del producto investigado, envases tubulares flexibles de aluminio para refrescos y cervezas y “tubo polilaminado”, mismos que no son objeto de la presente investigación.

9. Conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2001 del entonces Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte, la Comunidad Económica Europea, República de Colombia, República Bolivariana de Venezuela, República de Costa Rica, República de Bolivia, República de Chile, República de Nicaragua y Estado de Israel, publicado el 29 de diciembre de 2000 en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, el arancel ad valorem al que se sujetaron las importaciones de dichos orígenes, realizadas a través de la fracción arancelaria 7612.10.01, se encuentra en el rango de 1 a 12 por ciento, dependiendo del país de que se trate.

10. Asimismo, conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2002 del Impuesto General de Importación, para las mercancías originarias de América del Norte, la Comunidad Económica Europea, los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio, el Estado de Israel, República del Salvador, República de Guatemala, República de Honduras, República de Nicaragua, República de Costa Rica, República de Colombia, República Bolivariana de Venezuela, República de Bolivia, República de Chile y la República Oriental del Uruguay, publicado el 31 de diciembre de 2001 en el DOF, el arancel ad valorem al que se sujetaron las importaciones de dichos orígenes, realizadas a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, se encuentra en el rango de cero a 10 por ciento, dependiendo del país de que se trate.

11. Por lo que se refiere a importaciones clasificadas en la fracción arancelaria 7612.10.01 originarias de países con los cuales no se tienen acuerdos comerciales, en los años de 2001 y 2002 éstas se sujetaron a un arancel ad valorem de 23 por ciento.

C. Características físicas y composición química

12. ISC y Extral indicaron que los tubos colapsables o depresibles de aluminio son productos fabricados a la medida, razón por la cual, además de satisfacer los requerimientos de calidad y especificaciones del cliente, deben cumplir con lo establecido por las normas internacionales DIN (Comité de Normas del Instituto Alemán de Estandarización), BSI (Instituto Británico de Normas) y NAACTI (Instituto Norteamericano de la Industria

del Tubo Colapsable de Aluminio), las cuales establecen las características físicas, la composición química del aluminio, las impurezas permisibles y el contenido de otros elementos presentes en el producto objeto de análisis.

13. Con base en dichas normas, indicaron que los envases colapsables de aluminio se fabrican a partir de pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima y las principales características físicas y las dimensiones estándar de las mismas son las que se indican a continuación: boca de 9.39 a 10.21 milímetros, hombro de 0.5 a 1.2 milímetros, cuello de 12 a 28 milímetros, diámetro y longitud del tubo de 14 a 50.8 y de 65 a 254 milímetros, respectivamente; por lo que se refiere al espesor de barniz, éste puede alcanzar desde 0 a 0.050 milímetros.

14. Asimismo, los solicitantes señalaron que los tubos colapsables o depresibles de aluminio importados de República Bolivariana de Venezuela y los de fabricación nacional se clasifican en la misma fracción arancelaria, tienen los mismos usos e iguales características físicas y composición química. En particular, a partir de la página de internet de uno de los principales fabricantes venezolanos del producto investigado, ISC indicó que este fabricante produce envases tubulares flexibles de aluminio con pureza de 99.7 de aluminio mediante un proceso de fabricación similar al que ella utiliza. Tomando en cuenta lo anterior, las solicitantes argumentaron que las importaciones de tubos colapsables de aluminio de República Bolivariana de Venezuela concurren al mercado nacional para atender a los mismos consumidores actuales o potenciales del producto nacional similar.

D. Proceso productivo

15. De acuerdo con ISC y Extral, el proceso de fabricación de los tubos colapsables o depresibles de aluminio es el mismo en República Bolivariana de Venezuela y en los Estados Unidos Mexicanos. El insumo principal para la fabricación de este producto son las pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima y entre los insumos secundarios se encuentran los siguientes: barniz, esmalte, tintas, látex, behenato de zinc y tapas de polipropileno.

16. El proceso para la fabricación de este producto se lleva a cabo en la siguiente forma: para facilitar la fluidez del aluminio durante el proceso de extrusión se lubrica el cospel con behenato de zinc; a continuación, en una máquina de extrusión inversa en frío se obtiene el cuerpo del tubo, el cual se corta conforme al tamaño requerido y se le forma la cuerda.

17. Con el fin de restablecer la maleabilidad del metal y eliminar los residuos del lubricante, el tubo es sometido durante dos minutos a una temperatura en un rango de 420 a 480 grados centígrados. Posteriormente, el interior del tubo es recubierto con una película de barniz, la cual es secada por medio de un proceso de polimerización controlado para que adquiera las características de flexibilidad y resistencia requeridas. Es importante destacar que la película de barniz sirve como aislante entre el envase y el contenido.

18. El exterior del tubo es recubierto por pintura, para luego, mediante técnicas litográficas, imprimirle la decoración y texto del producto a envasar. Finalmente, se coloca la tapa y se aplica una capa de látex en el extremo abierto del tubo a fin de asegurar el sellado del envase.

E. Usos y funciones

19. De acuerdo con lo manifestado por las solicitantes, la función de los tubos colapsables o depresibles de aluminio es el de ser envases para productos que tengan las propiedades para ser contenidos en los mismos, entre ellos, farmacéuticos, pomadas medicinales, industriales (silicones, pegamentos, lubricantes, removedores de selladores), dentales, cremas de afeitar, alimenticios y de cosmetología.

20. Por otra parte, ISC y Extral señalaron que el tubo polilaminado puede sustituir al colapsable o flexible de aluminio, pero sólo en aquellos casos en que el producto a ser contenido, por sus propiedades químicas, no sea tan agresivo, como es el caso de las pastas dentales. En particular, indicaron que los tintes para pelo y los productos farmacéuticos, cuyo pH es alto, únicamente pueden ser envasados en tubos flexibles de aluminio, los cuales llevan una capa interna de laca epóxica (barniz) que evita el contacto entre la sustancia y el aluminio.

F. Normas

21. Las solicitantes indicaron que los tubos colapsables de aluminio importados de República Bolivariana de Venezuela y los de fabricación nacional se fabrican bajo las normas DIN 1712, ISO R115, AA 1070 o DIN 59 604, DIN 5059, DIN 5061, DIN 55 436, BSI 2006 (1984) y NAACTI, las cuales establecen las características físicas, la composición química, las impurezas permisibles y el contenido de otros elementos en los tubos referidos.

G. Similitud de producto

22. A partir de lo indicado en los puntos 5 al 21 de esta Resolución, la Secretaría determinó de forma preliminar que existen elementos suficientes para presumir que los envases tubulares flexibles de aluminio de República Bolivariana de Venezuela, comercialmente conocidos como tubos colapsables o depresibles de aluminio, fabricados con pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima, en las dimensiones que se indican en el siguiente cuadro, son similares a los productos de fabricación nacional, en términos de lo dispuesto en el artículo 37 fracción II del RLCE y 2.6 del Acuerdo Antidumping, debido a que, entre otros elementos, tienen las mismas especificaciones técnicas, físicas y químicas, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.

Característica	Dimensiones en milímetros	
	Mínimo	Máximo
Boca	9.39	10.21
Cuello	0.5	1.2
Hombro	12	28
Diámetro	14	50.8
Longitud	65	254
Barniz	0	0.050

23. Las solicitantes identificaron a las siguientes exportadoras e importadoras del producto investigado.

Importadores

Cosbel, S.A. de C.V. (L'oreal México)
Oklahoma No. 14, Col. Nápoles
México, D.F.

Productora e Importadora de Cosméticos, S.A. de C.V. (Wella)
Camino San Lorenzo No. 858, Col. San Nicolás Tolentino
México, D.F.

Colomer México, S.A. de C.V. (Revlon)
Insurgentes Sur 1190, Col. Del Valle, México, D.F.

Exportadores

Saviram, C.A.
Planta Maracay, Av. Anton Phillips
Urbanización Industrial San Vicente No. 1, Apartado 79
Maracay, Edo. de Aragua, República Bolivariana de Venezuela

Alentuy, C.A.
Carretera 5 con Calle 3, zona Industrial II
Barquisimeto, República Bolivariana de Venezuela

Envalca, C.A.
Urbanización Industria los Tranquetes
Calle D No. 7, Villa de Cura Edo. Aragua,
República Bolivariana de Venezuela

Prevención

24. El 25 de septiembre de 2002, las empresas solicitantes comparecieron para dar respuesta a la prevención formulada por la Secretaría mediante oficios UPCI.310.02.2255/2 y UPCI.310.02.2252/2 conforme a lo dispuesto en los artículos 52 fracción II de la LCE y 78 del RLCE.

Argumentos y medios de prueba

25. Con el propósito de acreditar la existencia de la práctica desleal en su modalidad de discriminación de precios, las empresas solicitantes presentaron los siguientes argumentos:

Precio de exportación

Argumentos comunes

A. Para acreditar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, las solicitantes presentaron copias simples de pedimentos de importación a los Estados Unidos Mexicanos y las correspondientes facturas de venta del periodo investigado.

B. La metodología utilizada para calcular los precios de exportación exfábrica, fue desglosar, de los precios unitarios de venta costo, seguro y flete (CIF) del producto investigado, registrados en las facturas de venta de los fabricantes venezolanos, los rubros de clichés, gastos libre a bordo, seguros y fletes.

C. Para el cálculo del precio de exportación no se consideró el descuento de los fletes internos de la República Bolivariana de Venezuela de las plantas de los fabricantes al puerto de salida.

D. El criterio para incluir los precios de exportación en el periodo investigado fue considerando las fechas de las facturas de venta del producto venezolano y no la fecha de los pedimentos de importación.

E. Para el cálculo del margen de dumping se utilizó el método de regresión lineal para obtener el precio de exportación exfábrica del producto investigado, debido a que el registro de las importaciones a los Estados Unidos Mexicanos es sólo para ciertas medidas que entran en el universo de medidas del producto investigado; lo anterior ya que la mayoría de las importaciones a los Estados Unidos Mexicanos procedentes de la República Bolivariana de Venezuela son de tubos colapsables para la industria cosmética y las medidas para la industria farmacéutica son de diferentes diámetros y volúmenes.

F. Se propusieron ajustes al precio de exportación por clichés, gastos libre a bordo, seguros y fletes; cabe mencionar que para el cálculo del precio de exportación exfábrica no se consideró el descuento de los fletes internos de la República Bolivariana de Venezuela.

G. El porcentaje de pedimentos físicos de importación obtenidos y analizados por la solicitante durante el periodo de investigación fue del orden del 75 por ciento con respecto al total de importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela; el criterio que se utilizó para su selección fue con base en la lista de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en lo sucesivo SHCP, que proporcionó el Instituto Mexicano del Aluminio, A.C.

H. Los precios promedio de los productos venezolanos están por debajo de los de la solicitante y en ciertos periodos, éstos eran extremadamente bajos considerando el costo de los insumos del mismo.

Valor normal

Argumentos comunes

A. Este se determinó a través del método de precios internos en el país de origen, sobre la base de los precios observados en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela a partir de facturas y una cotización de venta.

B. Se aplicaron ajustes por tintas y clichés, considerando que se pueden utilizar hasta 4 tintas.

C. Las planchas son herramientas para la impresión de tubos y cuya fabricación se realiza en el país de origen de los tubos, éstas son utilizadas en el mismo origen por lo que no deben cambiar según donde se venden.

D. No se tiene conocimiento de importaciones mexicanas de tubo flexible de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela para las medidas 20.64 milímetros x 130 milímetros y 20.04 milímetros x 95 milímetros durante el periodo de investigación. Las importaciones a los Estados Unidos Mexicanos procedentes de la República Bolivariana de Venezuela son de tubos colapsables de aluminio para la industria cosmética, y las medidas para la industria farmacéutica (de las cuales se tiene facturas para la comprobación del valor normal) son de diferentes diámetros y volúmenes regularmente; no obstante las dimensiones (medidas) de los tubos, presentadas para la prueba de valor normal están dentro de las especificaciones del producto investigado.

Adicionalmente Extral argumentó lo siguiente:

A. Las importaciones de tubos de aluminio colapsables procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, en algunos casos de más de 50 por ciento.

B. Las importaciones de envases tubulares flexibles realizadas durante el periodo de investigación, comprendido de noviembre de 2001 a abril de 2002, pertenecen a los tubos flexibles de aluminio para la industria cosmética (tintes de cabello), el número de tintas utilizadas varía de 1 a 4; la determinación del número de tintas se realizó partiendo de la base de que el mayor número que se imprime comercialmente en este tipo de envases es de cuatro. Sin embargo, para cada producto en específico, puede variar.

C. Al imprimir un tubo por primera vez, se hace un cargo por clichés (grabados o placas de impresión); el monto del cargo se debe hacer en función al trabajo que se tenga que hacer. Si el cliente presenta un esbozo en papel, el trabajo es mayor ya que hay que desarrollarlo en un medio electrónico, el cual ocupa programas especiales y personal calificado; en cambio, si el cliente presenta la imagen en un medio magnético el trabajo es menor. Por lo tanto, los precios que se cobran bajo el concepto de clichés, varía. El cargo por clichés puede afectar o no de manera significativa el precio final del tubo, ya que cuando se emplea durante toda su vida útil, su costo se diluye. Con respecto a los pedimentos de importación, se puede apreciar que en la práctica común el cliché se cobra la primera vez, y cuando se tratan de pedidos grandes normalmente se cobran montos pequeños o no se cobran.

D. El número de planchas depende de dos variables: el número de colores y la complejidad de impresión; esto significa que cuando la impresión es compleja un mismo color se decide aplicar con dos planchas. Para efectos del cálculo de margen de dumping, Extral seleccionó 4 planchas que es el máximo que se pueden utilizar.

Adicionalmente ISC argumentó lo siguiente:

A. Los tubos flexibles de aluminio pueden imprimirse hasta con 6 tintas de acuerdo a especificaciones de producto del cliente. Para el caso de tintes de cabello lo usual es que lleven de 1 hasta 4 tintas según el producto.

B. Clichés, o clisés que es la manera en que le llaman los venezolanos, son los grabados o placas de impresión; éstas son las planchas con base de zinc y una película plástica donde se fotografaba la impresión que se reproducirá en los tubos de aluminio; sirven además para otras fabricaciones del mismo producto y diseño. ISC cobra sólo una vez este concepto cuando son pedidos pequeños o de reposición, cuando se tratan de pedidos grandes normalmente no se cobra como un concepto adicional sino que se incluye en el precio de venta del producto. La diferencia en el costo del tubo por concepto de clichés varía de acuerdo a diferentes factores entre los que mencionan los siguientes: **a)** en caso de que sea una cotización u orden de compra por primera vez, el costo del tubo se ve impactado en el precio por el cargo del cliché, **b)** el cargo del cliché puede afectar o no de manera significativa el precio final del tubo, ya que cuando se emplea durante toda la vida útil su costo se diluye. La vida útil de un grabado varía según el diseño y el uso que se le dé a éste y **c)** en el caso de que se utilice el cliché al 100 por ciento y no haber cambio en el diseño, se fabrican sin hacer cargo.

Daño y causalidad

Argumentos comunes

A. El producto investigado y el nacional son iguales en todos sus aspectos, cumplen las mismas características y funciones, además de tener las mismas propiedades físicas. Adicionalmente, el producto nacional y el importado son mercancías idénticas, que concurren al mercado mexicano para atender a los mismos consumidores actuales o potenciales del producto nacional.

B. Las importaciones venezolanas del producto investigado con respecto al Consumo Nacional Aparente, en los sucesivos CNA, han desplazado al producto nacional al observarse un aumento constante en el mercado mexicano, ya que durante el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y sus previos similares, la participación de las importaciones totales en el CNA fue de 9, 10 y 14 por ciento, respectivamente. Las importaciones venezolanas han mostrado la misma tendencia que la registrada en el periodo de investigación, al aumentar su participación en el CNA, lo que ha repercutido negativamente en la participación de ISC y Extral en el mercado nacional. Al respecto, de mayo de 2000 a abril de 2001, mismo que las solicitantes señalan como periodo analizado, la participación de las importaciones venezolanas a precios dumping en el CNA fue de 15 por ciento, lo que representa un aumento de 36 por ciento en comparación con el periodo previo similar; para el periodo propuesto de ser analizado de 2001 a 2002, esta tendencia continuó, al representar las importaciones venezolanas el 17 por ciento en el CNA, mientras que la producción nacional cayó el 10 por ciento.

C. El incremento de las importaciones, aunado al comportamiento que registraron los precios de las importaciones investigadas durante el periodo de investigación, impidió que la solicitante aumentara sus precios en el nivel que en condiciones leales de comercio hubiera sido posible.

D. Existe una relación significativa entre la disminución de los precios de las importaciones y el crecimiento de los volúmenes importados, mostrando las importaciones venezolanas un precio de venta considerablemente inferior al precio de venta comparable del producto nacional similar, causando daño a los indicadores de la empresa.

E. El tubo polilaminado es sustituto del producto investigado sólo para aquellas sustancias que no sean tan agresivas, como sucede con las pastas dentales. Los tintes y los productos farmacéuticos tienen un pH en extremo que ataca fácilmente el material del polilaminado. El tubo de aluminio utilizado para estos productos lleva una capa interna de laca epóxica, la cual evita el contacto entre la sustancia y el aluminio, protegiéndolo y por lo tanto permitiendo el envasado de estos productos.

F. La participación de las importaciones venezolanas sobre el total importado para los periodos de noviembre 1999 a abril de 2000 y los dos periodos similares subsecuentes fueron del orden de 78 por ciento, 77 por ciento y 52 por ciento, respectivamente.

G. Durante el periodo de noviembre 1999 a abril de 2000, la participación de las importaciones venezolanas sobre el total importado abarca el 78 por ciento; mientras que las del resto del mundo el 22 por ciento restante. Del resto del mundo las importaciones canadienses participaron sobre el total importado con el 16.34 por ciento. El precio de exportación de la República Bolivariana de Venezuela está por debajo de los otros países que exportaron el producto objeto de investigación en un rango que va de menos 16 por ciento a menos 99 por ciento.

H. Para el periodo de noviembre de 2000 a abril del 2001, la participación de las importaciones venezolanas fue de 77 por ciento y para el resto del mundo de 23 por ciento. Canadá se mantuvo al frente de las importaciones de otros orígenes, aumentando su participación sobre el total importado en 18.62 por ciento. El precio de exportación se mantuvo por debajo de los otros países de origen en un rango de menos 13 por ciento a 92 por ciento, lo que muestra que las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela son la causa directa del daño causado a la industria nacional.

I. Para el periodo de investigación (noviembre de 2001 a abril de 2002), la participación de las importaciones venezolanas en términos de volumen, que fue de 52 por ciento, se debió a que las importaciones de Canadá cayeron 7.8 por ciento y las importaciones procedentes de los Estados Unidos de América aumentaron su participación en 34.27 por ciento. Si bien las importaciones procedentes de Estados Unidos de América afectaron la participación en términos de volumen, en precio se ubicaron por arriba de las que son objeto de investigación, en 14 por ciento.

J. La producción nacional durante el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, ante la contracción que sufrió el mercado y la entrada de importaciones desleales procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, aumentó sus exportaciones del producto investigado 38 por ciento, con el objeto de poder desplazar su producto.

K. Para el periodo de investigación si bien la producción y ventas nacionales tuvieron un aumento del 10 por ciento y 8 por ciento, respectivamente, su participación en el consumo nacional aparente fue 15 por ciento y 16 por ciento, mientras que la participación de las importaciones venezolanas fue de 14 por ciento, lo que significa un aumento de 22 por ciento en su participación en comparación con el periodo previo similar. Si bien la participación de las otras importaciones en el consumo nacional aparente también ha aumentado, se debe a los volúmenes procedentes de los Estados Unidos de América con precio de exportación por arriba de las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, lo cual refleja que la intención de las solicitantes no es oponerse a un comercio libre y justo, sino a la entrada de importaciones desleales que dañan y desplazan a la producción nacional.

L. En el periodo de investigación se registró un pequeño aumento en el indicador de ventas al mercado interno nacional de 8.49 por ciento con respecto al periodo anterior; se puede apreciar que durante el periodo analizado de 36 meses, el daño a este indicador queda claramente comprobado ya que el impacto negativo que tuvieron en el volumen de ventas al mercado interno de la industria nacional las importaciones a precios discriminados procedentes de República Bolivariana de Venezuela generaron una drástica caída durante el periodo similar de 1999 a 2000 de 31.72 por ciento con respecto al anterior, y en el periodo similar de 2000 a 2001 al registrar otro decremento del orden de 17.11 por ciento con respecto al anterior.

M. La mayor variación en la estructura de consumo de los clientes finales del tubo flexible de aluminio fue la sustitución del mismo por tubos polilaminados para envasar pastas dentales, lo cual impacto las ventas de las solicitantes y el consumo del producto investigado.

N. La práctica desleal de comercio internacional la realizaron las empresas Cosbel, S.A. de C.V., Productora e Importadora de Cosméticos, S.A. de C.V., y Colomer México, S.A. de C.V., entre otras, quienes introdujeron al mercado nacional envases tubulares flexibles de aluminio originarios de la República Bolivariana de Venezuela, fabricados por las empresas productoras de ese país, Saviram, C.A., Alentuy, C.A. y VHK Envalca, C.A.

Adicionalmente Extral argumentó lo siguiente:

A. Es una empresa de capital 100 por ciento nacional constituida conforme a las leyes mexicanas, que pertenece al grupo Disain, S.A. de C.V., y se especializa en la producción del tubo colapsable de aluminio; no se encuentra vinculada con ninguno de los exportadores extranjeros, importadores o productores nacionales del producto investigado; y no ha realizado importaciones ni durante el periodo de investigación, ni en periodos anteriores a éste.

B. Al participar en licitaciones del producto investigado durante 1999, 2000 y 2001, con dos de los tres importadores mexicanos del producto investigado, se percató que los precios del producto investigado ofrecido por los venezolanos tenía los precios más bajos cada año.

C. Los productores venezolanos se han dedicado a visitar a consumidores de sectores diferentes al de cosméticos, ofreciendo precios muy bajos.

D. Con datos de la glosa de la SHCP se descubrió que las importaciones venezolanas habían registrado un crecimiento constante en el periodo propuesto para ser analizado comprendido de mayo de 2001 a abril de 2002, esto debido a que los precios promedio de los productos venezolanos se venden al mercado nacional a precios dumping.

E. Los precios promedio de los productos venezolanos están por debajo de los de la solicitante y en ciertos periodos éstos eran extremadamente bajos considerando el costo de los insumos del mismo.

F. Es proveedora de aproximadamente el 58 por ciento de la producción nacional, que representa el 60 por ciento de su capacidad instalada, por lo que puede abastecer el mercado interno sin ningún problema, sin embargo se ha visto afectada negativamente por las importaciones a precios desleales.

G. Una empresa venezolana dedicada a la fabricación de aerosoles, que ocupan grandes cantidades de aluminio, hoy se ve obligada a transformar sus líneas de producción a tubos depresibles de aluminio, debido a que una empresa española estableció una planta en los Estados Unidos de América y la República de Argentina, quitándole casi por completo todo el mercado, con lo cual se evidencia la necesidad de dichas empresas de penetrar al mercado mexicano a cualquier precio.

H. Para estimar el total importado del producto investigado, se consultó la base de datos de la glosa de la SHCP, no se incluyeron las importaciones que corresponden a envases de refresco y cerveza, así como aquellas importaciones procedentes de la República de Costa Rica, por ser productos que no compiten en el mercado con el producto de Extral.

I. Los precios promedio de Extral disminuyeron en 6 por ciento en el periodo investigado con respecto a su previo similar, situación que continuó durante el periodo de 2001 a 2002 al caer 2 por ciento en comparación con el periodo anterior.

J. Extral ha estado perdiendo parte de su mercado, lo que ha disminuido su producción al grado de perder a dos de sus clientes importantes, L'oreal y Wella, impactando fuertemente el negocio de la empresa.

K. De noviembre de 2001 a abril de 2002 la producción de Extral registró una caída del 11 por ciento en comparación con el periodo previo anterior debido a la entrada de importaciones desleales.

L. Para el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 no se pudo recuperar del todo, ya que si bien tuvo un ligero aumento en su producción de 10.81 por ciento con relación al previo similar, las importaciones venezolanas a precios dumping participaron en el CNA con el 14 por ciento; lo que significó un aumento del 50 por ciento en comparación con el periodo previo similar.

M. Las ventas de Extral presentaron efectos negativos debido a las importaciones venezolanas a precios dumping, ya que las ventas al mercado interno de la solicitante registraron una caída de 1 por ciento durante el periodo de mayo de 2000 a abril de 2001 con respecto al previo similar, recrudesciéndose este comportamiento en el periodo mayo de 2001 a abril de 2002 al registrar una caída del 17 por ciento con respecto al periodo anterior. Para el periodo investigado, se observa un comportamiento similar al del periodo propuesto a ser analizado; durante el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, las ventas al mercado interno cayeron 1 por ciento, para el periodo de 2001 a 2002 se registró una caída del 8 por ciento. A partir de agosto de 2001, Wella dejó de comprar a Extral debido a que las importaciones venezolanas a precios dumping han desplazado totalmente a Extral frente a Wella.

N. La política de ventas de Extral consiste en producir sobre pedido debido a las características únicas para cada cliente, por lo que no se mantienen inventarios de producto en el almacén de producto terminado, situación que ha sido drásticamente afectada por las importaciones a precios dumping, incrementándose este indicador 90 por ciento en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 con respecto al similar anterior.

O. La productividad de Extral ha tenido un comportamiento positivo en los periodos de 2000 a 2001 y de 2001 a 2002, no obstante que los niveles de producción y ventas han sido afectados. Situación que se ha podido mantener porque los índices de productividad se han elevado a costa de haber suprimido puestos en las áreas de investigación, desarrollo y planeación. Por lo que de no imponerse una cuota la empresa presentará graves problemas en este indicador que ya está empezando a ser afectado negativamente.

P. Durante el periodo analizado mayo de 2000 a abril de 2001, la producción nacional tuvo una caída del orden del 13 por ciento y las ventas nacionales tuvieron una caída del 15 por ciento en comparación con el periodo previo similar para el periodo posterior similar; esta tendencia continuó al registrarse una caída del 9 por ciento y 10 por ciento, respectivamente.

Q. El empleo también ha sido afectado por las importaciones a precios dumping de noviembre de 2000 a abril de 2001, 15.27 por ciento con respecto al similar anterior.

R. Los venezolanos por años fueron los principales fabricantes de tubos para pasta dental en Centro América y Sudamérica, situación que cambió en 1998, cuando empresas dentales como Colgate y Procter & Gamble (Crest) decidieron cambiar su envase por un polilaminado. Para enfrentar la caída de sus tubos de aluminio, los productores venezolanos decidieron ubicar su producto agresivamente en mercados de exportación como los Estados Unidos Mexicanos y Sudamérica, vendiendo sus productos a precios discriminados. Alentuy cuenta con 10 líneas de producción, cuatro para aerosoles y seis para tubos

colapsables y una planta de esmaltado, lo que la hace capaz de cumplir con la demanda de envases de aluminio y pastillas en todo el mundo.

S. La mejor prueba de que Extral cumple con la norma de calidad es el hecho de que a la fecha compran a esta empresa cuando los proveedores venezolanos fallan. Con lo anterior, Extral pretende dejar claro que no puede ser proveedor de estos clientes por cuestión precio, y no por calidad o informalidad en sus entregas.

T. El aluminio es un commodity que está regido por la oferta y demanda internacional. En todo el mundo, excepto en Europa, en los últimos años ha habido un crecimiento constante en el sector de tubos de aluminio, lo cual se debe principalmente a un aumento en el poder adquisitivo de los países en desarrollo.

U. La materia prima para fabricar un tubo flexible de aluminio no es aluminio en lingote, sino una pastilla de aluminio a la que le llamamos cospel, es por eso que se hace referencia al precio internacional del mismo con base al London Metal Exchange o New York Mercantile Exchange. La transformación física del aluminio se hace con electricidad y la conversión de lingote a cospel se hace con gas natural; por lo anterior, la integración del costo del cospel, está basada en el precio internacional del aluminio y en el precio que cada país le da a sus energéticos. Cabe mencionar que resulta muy difícil para Extral determinar la diferencia en precio de los energéticos, sin embargo se presupone que los energéticos son más caros en los Estados Unidos de América que en la República Bolivariana de Venezuela, por la presunta existencia de subsidios que recibe el sector de este país por parte del gobierno.

V. Las importaciones desleales procedentes de la República Bolivariana de Venezuela han mostrado una tendencia exponencial, ya que durante el periodo de investigación el mercado se contrajo como parte también de la caída que tuvo la producción nacional durante el mismo periodo en 19 por ciento, las importaciones venezolanas aumentaron 8 por ciento y para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, este aumento fue del orden del 55 por ciento en comparación con el previo similar.

W. La productividad de Extral ha tenido un comportamiento positivo en los dos periodos 1999 a 2000 y 2000 a 2001, no obstante que los niveles de producción y ventas han sido afectados. Por lo que de no imponerse una cuota compensatoria que frene la práctica desleal de las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, la empresa presentará graves problemas en este indicador.

X. La diferencia que se encuentra en inventarios de Extral se deriva de las políticas de la compañía.

Adicionalmente ISC argumentó lo siguiente:

A. Las principales empresas fabricantes del producto investigado en la República Bolivariana de Venezuela venden el producto que se conoce como tubo de aluminio manufacturado con 99.7 por ciento de aluminio puro, y el proceso de fabricación es muy similar al que utiliza ISC.

B. Existe una pérdida de importantes clientes del sector cosmético que prefirieron comprar el producto venezolano vendido en el mercado mexicano a precios dumping.

C. Se identificó la existencia de la práctica desleal por el aumento exponencial sobre el total importado del producto investigado de 1999 a 2002 y por los cambios generalizados en el patrón de consumo de la industria de las pastas dentales que afectó a todos los países productores de tubo colapsable de aluminio, incluida la República Bolivariana de Venezuela, por lo que los productores venezolanos del producto investigado han decidido para poder desplazar su producción, incursionar agresivamente en otros sectores como el farmacéutico y cosmetológico.

D. Se tienen pruebas documentales que sustentan la presunción de que los venezolanos venden por debajo de sus costos.

E. Si bien los precios de ISC aumentaron 2 por ciento durante el periodo de investigación 2000-2002 en comparación con el periodo previo similar, esto se explica por los mayores costos unitarios, resultado de las bajas ventas, sobre todo en los periodos analizados de 1999 a 2002, en lo que este indicador cayó 26 por ciento y 3 por ciento. Ante esta situación, la empresa tuvo que disminuir su producción y aumentó sus costos de venta, por lo que tiene muy poco margen para absorber los gastos de operación.

F. De noviembre de 2001 a abril de 2002 la producción de ISC registró una caída del 29 por ciento en comparación con el periodo previo anterior.

G. A causa de las importaciones venezolanas a precios dumping la producción de ISC ha registrado una tendencia a la baja en el periodo analizado; en el periodo de mayo de 2000 a abril de 2001 la producción anual de ISC tuvo una caída del 23 por ciento con relación al periodo previo similar. Para el periodo 2001 a 2002, esta tendencia se mantuvo constante, al registrarse una caída en la producción del 0.79 por ciento en comparación con el previo anterior. El impacto negativo que sufrió la producción de ISC tuvo una caída del 29 por ciento en comparación con 1999 a 2000. Es importante señalar que aunque registró un aumento del 32.44 por ciento, en el previo similar había mostrado una caída en la misma magnitud al registrar 28.99 por ciento, impactando fuertemente la salud financiera de la empresa. Así pues esta aparente mejoría es más bien el tratar de estabilizar este indicador a comportamientos anteriores a las importaciones desleales del producto procedente de la República Bolivariana de Venezuela

H. Las ventas de ISC presentaron efectos negativos debido a las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela a precios dumping, ya que las ventas al mercado interno de la solicitante han resentido directamente la competencia desleal, registrando una caída de 25.88 por ciento durante el periodo propuesto a ser analizado de mayo de 2000 a abril de 2001 con respecto al previo similar, recrudesciéndose este comportamiento en el periodo mayo de 2001 a abril de 2002 al registrar una caída del 2.90 por ciento con respecto al periodo anterior. Para el periodo investigado se observa un comportamiento similar al del periodo propuesto a ser analizado, durante el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, las ventas al mercado interno cayeron 30.42 por ciento, para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 se registró un aumento aunque éste no llegó a cubrir la pérdida registrada en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, ya que para el periodo de noviembre 2001 a abril de 2002, las importaciones desleales procedentes de la República Bolivariana de Venezuela aumentaron 94 por ciento y se vendieron en el mercado nacional por debajo del precio de venta de ISC.

I. La contracción de la demanda del mercado y la reactivación abrupta en septiembre de 2001 por parte del sector farmacéutico, no tuvo reposición de inventarios, utilizándose el inventario que se tenía para salir de los compromisos adquiridos. Los inventarios aumentaron en el periodo analizado como en el investigado de 2000 a 2001, 8 por ciento y 39 por ciento, respectivamente.

J. El empleo cayó de noviembre de 2000 a abril de 2001, 11.70 por ciento con respecto al similar anterior, tendencia que continuó en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, en el que cayó 6.19 por ciento.

K. El comportamiento financiero de ISC presenta daño en el índice de capital de trabajo, índice de la prueba del ácido y apalancamiento financiero, entre otras. La rentabilidad presenta efectos negativos tanto en el margen de utilidad bruta como el margen de utilidad neta mostrando un comportamiento hacia la baja al comparar el periodo 2001- 2002 con respecto a los dos anteriores.

L. Se intentó comprar aluminio de República Bolivariana de Venezuela en forma de pastilla, sin embargo, nunca se ha adquirido el cospel de aluminio del mercado venezolano porque aunque es un precio un poco menor al de otros de los proveedores de ISC, presuponen que la compañía venezolana tiene nexos con los fabricantes del producto investigado, por lo que se estaría comprando a los competidores y fortaleciéndolos para que sigan afectando con los precios discriminados en el mercado nacional. Es importante señalar que la relación comercial de ISC con sus proveedores es de varios años y que se ha caracterizado por un excelente servicio y tiempos de entrega.

M. ISC ha tenido que entregar en un periodo mucho menor las órdenes de urgencia requeridas por sus clientes, cuando estos últimos no han recibido en tiempo el producto venezolano.

N. El impacto negativo que sufrió la producción de ISC durante el periodo analizado se observa también en el periodo de investigación. Durante los meses de noviembre de 2000 a abril de 2001, la producción de la empresa solicitante tuvo una caída de 28.99 por ciento en comparación con 1999 a 2000.

O. Para el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001, las ventas de ISC tuvieron un registro positivo, esto se debe a que la empresa logró colocar ventas con nuevos clientes principalmente empresas del sector farmacéutico, y continuaron con algunos clientes ya existentes, quienes compran irregularmente en lanzamientos de nuevos productos obteniendo de ISC una respuesta rápida, en razón de que los proveedores venezolanos son incumplidos en sus embarques.

P. Durante el periodo investigado la producción tuvo un comportamiento positivo de 32 por ciento pero, en el periodo previo similar había mostrado una caída en la misma magnitud al registrar 28.99 por ciento impactando fuertemente la salud financiera de ISC.

Q. Las ventas de ISC registraron un comportamiento positivo durante el periodo investigado, debido a que durante el segundo semestre de 2001, los industriales farmacéuticos tomaron la decisión de reactivar su producción y esto motivó el crecimiento de las ventas de la solicitante. Debido a la incertidumbre general que ha traído consigo la inexistencia de una reforma fiscal, y específicamente para el sector farmacéutico, esta incierta situación de la instrumentación de la miscelánea fiscal de 2001 con tasa IVA para medicinas, originó que el mercado del producto investigado se mostrará cauteloso en sus demandas de producto; lo anterior provocó una contracción de la demanda reactivándose hasta septiembre, inercia propia de la situación que el mercado estaba generando que llevó al aumento de ventas durante el periodo investigado.

R. Mientras que en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 la producción y las ventas de ISC presentan comportamientos negativos como parte de la contracción del mercado, las importaciones aumentaron 8 por ciento, participando para el mismo periodo con el 12 por ciento en el consumo nacional aparente, mientras que la participación de las ventas de la solicitante cayó 20 por ciento en comparación con el periodo previo similar; sin poder recuperarse en el periodo de investigación (noviembre de 2001 a abril de 2002). Lo anterior muestra que las importaciones desleales de la República Bolivariana de Venezuela han desplazado a la producción nacional, la cual ha tenido que tratar de ubicar su producto en mercados de exportación. Este impacto negativo de las importaciones desleales procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, también se refleja en la participación de la producción y ventas nacionales en el consumo nacional aparente que van hacia la baja, mientras que las importaciones venezolanas tienen un comportamiento exponencial constante.

S. El comportamiento “aparentemente positivo” de los indicadores de producción y ventas de ISC, se comprueba al observar en su comportamiento financiero un impacto negativo en los rubros de utilidad neta, la cual desde mayo de 1999 hasta abril de 2002, presenta un constante comportamiento negativo.

T. El cambio del uso del tubo flexible de aluminio por el tubo polilaminado utilizado para envasar pastas dentales por parte de uno de sus clientes, impactó en la demanda del producto investigado. Esta situación de cambios en el consumo en la industria de pastas dentales fue generalizada, por lo que también se vivió en otros países productores de tubo flexible de aluminio, como la República Bolivariana de Venezuela. Este país durante años fue uno de los principales proveedores de tubos flexibles de aluminio para pasta dental en Centroamérica, pero al ser afectado por la decisión tomada por ese cliente, decidió incursionar agresivamente a otros sectores como el farmacéutico y el cosmetológico, para vender su producto. Uno de los mercados de exportación afectados por los tubos flexibles procedentes de la República Bolivariana de Venezuela vendidos a precios dumping ha sido el mexicano, que en 1999 empezó a resentir el desplazamiento de su producto y en el siguiente año este hecho agravó la situación de la solicitante hasta perder clientes.

U. No se tiene conocimiento de que exista alguna práctica comercial restrictiva por parte de productores extranjeros o del otro productor nacional.

V. La tecnología para producir tubos colapsables de aluminio no ha tenido avances sustantivos en los últimos años. Por lo que con base en la experiencia de ISC, se puede establecer que los productores venezolanos tienen niveles tecnológicos similares a ISC, quien se mantiene a la vanguardia tecnológica automatizando sus procesos productivos, adquiriendo maquinaria y equipo modernos. En razón de lo anterior, la causa de daño no es la diferencia de tecnologías utilizadas para la fabricación de envases tubulares flexibles de aluminio.

W. La producción nacional en un intento por colocar su producto ha buscado nuevos mercados ya que el producto venezolano importado a precios discriminados ha desplazado al producto nacional.

X. El proyecto de inversión de ISC fue realizado para satisfacer a los clientes de ISC con mayor calidad y eficiencia. No obstante, estos clientes han adquirido el producto venezolano a causa de los precios discriminados a los que los ofertan en el mercado nacional.

26. Para acreditar lo anterior, las solicitantes presentaron lo siguiente:

Pruebas comunes

- A. Formulario para Solicitantes de Inicio de Investigación por Discriminación de Precios.
- B. Análisis de precios de venta de envases tubulares flexibles en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela elaborado por una compañía consultora.
- C. Información relativa a las características de los productos de la empresa Siderúrgica del Turbio, S.A. de C.V. obtenida de su página de Internet.
- D. Artículos periodísticos relativos a la situación política en República Bolivariana de Venezuela de diciembre de 2001.
- E. Indicadores del mercado mexicano, de 1999 a 2001 y el primer semestre de 2002.
- F. Normas Alemanas para cuerdas de envases de aluminio, con traducción al español.
- G. Información comercial de la empresa Alentuy obtenida de la página de Internet: <http://www.alentuy.com> con su traducción al español.
- H. Tipo de cambio de referencia del Banco Central de República Bolivariana de Venezuela de mayo de 2002.
- I. Documentos relativos a las pruebas físicas de tubos flexibles de aluminio para probar el número de tintas.
- J. Copia de pedimentos de importación con las correspondientes facturas de venta de envases tubulares flexibles de la República Bolivariana de Venezuela, del periodo investigado.
- K. Indicadores del mercado nacional de ISC y Extral de 1999 al primer cuatrimestre de 2002.

Por su parte Extral presentó lo siguiente:

- A. Información corporativa de la empresa Sivena, S.A. obtenida de su página de Internet.
- B. Indicadores de Extral, de 1998 a mayo de 2002.
- C. Estado de costos, ventas y utilidades de Extral para los periodos de mayo de 1999 a abril de 2000, de mayo de 2000 a abril de 2001 y de mayo de 2001 a abril de 2002.
- D. Capacidad instalada de Extral para la elaboración del producto nacional de mayo de 1999 a abril de 2000, de mayo de 2000 a abril de 2001 y de mayo de 2001 a abril de 2002.
- E. Especificaciones del aluminio con su traducción al español.
- F. Documento intitulado "Cospeles de aluminio para extrusión por impacto" con su traducción al español.
- G. Diagrama y especificaciones técnicas de los envases de aluminio con su traducción al español.
- H. Especificaciones para tubos de aluminio y tapones de plástico con su traducción al español.
- I. Especificación de la Norma Británica para tubos de aluminio aplastables con su traducción al español.
- J. Normas de los Estados Unidos de América para cuerdas de envases de aluminio, con su traducción al español.
- K. Diagrama del aparato para medir hermeticidad y fuga de los envases de aluminio.
- L. Especificaciones de Wella, para envase de aluminio, con su traducción al español.
- M. Especificaciones de L'oreal y de Extral, para envase de aluminio.
- N. Diagrama del proceso productivo de envases de aluminio.
- O. Proceso de extrusión del aluminio.
- P. Precios de licitación de exportadores venezolanos y de Extral.

Q. Información del tratamiento arancelario de los tubos colapsables de aluminio proporcionada por el Instituto de Comercio Exterior de la República Bolivariana de Venezuela.

R. Cotización de una empresa alemana, con su traducción al español, del 10 de julio de 2001 y relación de productos y precios de una empresa venezolana del 29 de mayo de 2000, sin traducción al español.

S. Documento de Saviram, relativo a la plataforma logística para el suministro de tubos del 26 de octubre de 2000.

T. Relación de reducciones de costos que las empresas venezolanas hacen a Wella.

U. Copia de la carta de uno de los exportadores venezolanos a una empresa mexicana del sector de los cosméticos con la cotización del producto objeto de la solicitud de investigación, con traducción al español del 26 de octubre de 2000.

V. Relación de productos y costos que implican el empaque, desperdicio, mano de obra, entre otros.

W. Cotización de venta de uno de los exportadores venezolanos a una empresa mexicana del 15 de junio de 2001.

X. Comparativo y análisis de precios entre Extral y las exportadoras venezolanas que compitieron con ésta en licitaciones de 2001.

Y. Comparativo de precios para tubos de aluminio entre exportadores venezolanos y Extral del 26 de agosto de 1998.

Z. Cotización de venta de uno de los exportadores venezolanos a un cliente mexicano del 13 de agosto de 1998.

AA. Relación de exportaciones de una empresa venezolana del 17 de noviembre de 2000.

BB. Condiciones y cantidades a cotizar para la licitación de 1999 de una empresa importadora del 5 de noviembre de 1998.

CC. Correo electrónico de una empresa importadora relativo a los precios de envases tubulares flexibles por parte de una empresa venezolana del 23 de noviembre de 2000 con su traducción al español.

DD. Comunicado de una empresa mexicana del sector cosmético a Extral, informándole los resultados de la licitación del 11 de octubre de 1999.

EE. Reconocimientos a Extral por cumplir con el estándar de calidad y servicio del proceso de certificación de proveedores.

FF. Facturas de venta en el mercado mexicano de Extral de mayo a julio de 2001.

GG. Especificaciones de materiales químicos, materia prima de la empresa Huhtamaki Van Leer, sin traducción al español.

HH. Factura de compra de aluminio de Extral.

II. Relación de importaciones por país valor, volumen y precio a los Estados Unidos Mexicanos de 1998 a marzo de 2002.

JJ. Organigrama de Extral.

KK. Estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2001.

LL. Relación de tipo de cambio de pedimentos de noviembre de 2001 a abril de 2002, análisis de precio de exportación y facturas de importación durante el periodo de investigación.

MM. Valor y volumen de importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela y factura del periodo investigado.

NN. Ordenes de compra de tubo de aluminio de Extral de 2001.

OO. Facturas de venta en el mercado interno de una empresa venezolana de 2002.

PP. Tabla de precios de promedio ponderados de Extral para los años de 1999 a abril de 2002.

QQ. Listado del producto importado y relación de número de colores del mismo durante el periodo investigado.

RR. Copia de factura de venta en el mercado interno de marzo de 2002.

SS. Precios promedio mensual del aluminio de los dos indicadores internacionales el London Metal Exchange y el New York Mercantile Exchange, Inc., obtenidos en las páginas de Internet <http://208.206.41.61/aluminum2/alumspec.html> y http://www.lme.co.uk/data_prices/monthlyprices.asp.

TT. Precio promedio spot mensual de colocación para la división Comex de aluminio de enero de 2000 a junio de 2002, con su traducción al español.

UU. Cuadro de indicadores del consumo nacional aparente en el periodo analizado obtenidos de la Glosa de la SHCP, de ISC y Extral.

VV. Carta del Instituto del Aluminio, A.C., de fecha 9 de octubre de 2002.

WW. Relación de ventas al mercado interno por cliente de abril de 2001 y abril de 2002.

XX. Estados financieros auditados al 31 de diciembre de 1998 y 1999.

YY. Estado de costos, ventas y utilidades del producto nacional de mayo de 1999 a abril de 2002.

ZZ. Nota de prensa intitulada "El paro del 10-D no afectará de la misma manera a los sectores productivos" de Adriana Cortés publicada el 2 de diciembre de 2001 en El Nacional.

Por su parte ISC presentó lo siguiente:

A. Indicadores de ISC, por volumen, valor y precio, de 1998 a 2001 y primer cuatrimestre de 2002.

B. Estado de costos, ventas y utilidades de ISC para los periodos de mayo de 1999 a abril de 2000, de mayo de 2000 a abril de 2001, de mayo de 2001 a abril de 2002 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

C. Capacidad instalada de ISC de los periodos de mayo de 1999 a abril de 2000, de mayo de 2000 a abril de 2001, de mayo de 2001 a abril de 2002 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

D. Tabla comparativa del volumen de aluminio y el espesor esperado según Cospel elaborada por la solicitante.

E. Descripción del tubo colapsable de aluminio elaborada por la solicitante.

F. Especificaciones internacionales del aluminio, cuya fuente es el Registration Record Series, publicado por The Aluminium Association con su correspondiente traducción al español.

G. Ficha de especificaciones de embalaje, manejo, almacenamiento y embarque de ISC del 2 y 24 de junio, y 19 de septiembre de 2000.

H. Diagrama de flujo del proceso de entrega de la mercancía de ISC.

I. Cuadro de pruebas para tubos de aluminio elaborado por la solicitante.

J. Relación de mejoras realizadas para mayor calidad a los clientes elaborada por la solicitante.

K. Publicación relativa a la producción de envases tubulares flexibles de una empresa exportadora de República Bolivariana de Venezuela correspondiente a los meses noviembre y diciembre de 2000.

L. Carta de una empresa venezolana relativa a la competitividad de sus precios del 2 de noviembre de 2000.

M. Listado de clientes de ISC de envases tubulares flexibles durante el periodo analizado.

N. Organigrama del sistema de aseguramiento de calidad de ISC.

O. Listado de códigos de producto de ISC.

P. Análisis financiero de ISC de 1999 a 2002.

Q. Documentos referentes al consumo por segmentos del mercado internacional sobre envases de aluminio del 23 y 26 de marzo de 2001, con traducción al español.

R. Especificaciones de los requerimientos de una empresa de cosméticos para envase de aluminio, de septiembre de 1995.

S. Carta de ISC relativa a fabricantes de envases tubulares flexibles por continente del 29 de noviembre de 2000.

T. Cartas de ISC e Instituto Mexicano del Aluminio, A.C. del 24 y 25 de mayo de 2001 relativas a la participación de dicha empresa en el mercado nacional.

U. Reporte de importaciones totales de envases tubulares flexibles por país, correspondiente a los años de 1998 a 2000 y del primer semestre de 2001.

V. Estado de situación financiera de ISC al 30 de abril de 2000, 2001 y 2002.

W. Estado de costos de producción y venta comparativo real de ISC de mayo de 1999 a abril de 2000; mayo de 2000 a abril de 2001; de mayo de 2001 a abril de 2002 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

X. Estado de resultados de ISC de mayo de 1999 a abril de 2000; mayo de 2001 a abril de 2002 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

Y. Copia de pedimentos de importación con las correspondientes facturas de venta de envases tubulares flexibles de la República Bolivariana de Venezuela del periodo investigado.

Z. Tarifa de importación del producto investigado.

AA. Reporte de estándares de mano de obra de ISC.

BB. Cálculo del margen de dumping.

CC. Relación de facturas de venta en el mercado interno de República Bolivariana de Venezuela por valor y volumen en el periodo investigado.

DD. Tipo de cambio para solventar obligaciones del Banco de México de enero a abril de 2002.

EE. Capacidad por línea de producción del producto investigado de la empresa ISC de 1999 a 2002.

FF. Producción diaria de ISC por línea del mes de agosto de 2002.

GG. Diferencia entre las condiciones de venta de una empresa exportadora Venezolana e ISC.

HH. Lista del total de importaciones procedentes de República Bolivariana de Venezuela proporcionada por el IMEDAL cuya fuente es la SHCP, correspondientes a los periodos del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002.

II. Cotización de una empresa venezolana relativa a pastillas de aluminio del 31 de octubre de 2000.

JJ. Tabla comparativa de cotizaciones de aluminio en 4 países distintos del 1 de noviembre de 2000 elaborado por ISC.

KK. Relación de órdenes de compra de envases tubulares flexibles por parte de empresas de cosméticos del 2 de octubre de 2002.

LL. Ordenes de compra de compra, de envases tubulares flexibles, por parte de empresas de cosméticos de fechas 15 y 17 de enero, 20 de marzo, 25 de abril, 9 de mayo, 18 de junio, 18 de julio, 13 de agosto y 25 de septiembre de 2002.

MM. Precios promedio mensual de aluminio de las principales referencias en el mercado internacional, correspondiente a los años 2000 y 2001 y de los meses de enero a septiembre de 2002, cuya fuente es el LME Cash Settlement and References Prices: All Contacts.

NN. Relación de ventas totales de envases colapsables de aluminio al mercado interno para principales clientes para los periodos de noviembre de 1999 a abril de 2000, de noviembre de 2000 a abril de 2001 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

OO. Estados financieros de ISC correspondientes a los años de 1999 a 2001.

PP. Estado de costos, ventas y utilidades de tubo colapsable de aluminio correspondiente a los periodos de noviembre de 1998 a abril de 1999, de noviembre de 1999 a abril de 2000, de noviembre de 2000 a abril de 2001 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

QQ. Proyecto de inversión de ISC.

RR. Indicadores de la industria del país exportador de 1999 a 2001, proyectado a 2002.

SS. Estadísticas de comercio exterior de envases tubulares correspondiente a los años de 1996 a 2001 y de enero a mayo de 2002, obtenida de la Asociación Latinoamericana de Integración.

TT. Documento intitulado "Alentuy lo hace diferente" por Geno Nardini, publicado en Spray Tecnología Latín América correspondiente a los meses de noviembre a diciembre de 2000.

CONSIDERANDOS

Competencia

27. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción VII y 52 fracción I de la Ley de Comercio Exterior y 1, 2, 4 y 16 fracción I y V del Reglamento Interior de la Secretaría.

Legitimación

28. De acuerdo con las cartas del IMEDAL, la participación conjunta de las empresas Extral e ISC en la industria nacional de envases tubulares flexibles es de 100 por ciento, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE y, 60 y 75 del RLCE.

Legislación aplicable

29. Para efectos del presente procedimiento de investigación son aplicables la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, así como el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Información desestimada

30. El 9 de agosto de 2002, Extral, S.A. de C.V., presentó respuesta al formulario de investigación y anexó relación de productos y precios de una empresa venezolana del 29 de mayo de 2000 y especificaciones de materiales químicos materia prima de la empresa Huhtamaki Van Leer, sin traducción al español. Con fundamento en los artículos 85 de la LCE; 197 del Código Fiscal de la Federación y 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, esta Secretaría desestimó dicha información, en virtud de no haber presentado la traducción al español de los documentos antes citados.

Análisis de discriminación de precios

31. Las empresas ISC y Extral, tanto en su solicitud de inicio de investigación como en la respuesta a la prevención a que hacen referencia los puntos 1 y 24 de la presente Resolución, proporcionaron información de valor normal y de precio de exportación relativa a los envases tubulares flexibles, que ingresan por la fracción 7612.10.01 de la TIGIE

32. Las solicitantes argumentaron que los envases tubulares flexibles se diferencian principalmente por su dimensión y que normalmente se comercializan en piezas. Debido a que los envases tubulares flexibles comprenden varios tipos de producto y que las solicitantes no tuvieron a su alcance la información que les

permitiera determinar el margen de discriminación de precios para cada uno de ellos, las solicitantes calcularon el margen de discriminación de precios con base en una muestra.

33. De acuerdo con las solicitantes, los tipos de producto de la muestra utilizados para la determinación del margen de discriminación de precios son representativos del universo de productos investigados y provienen de empresas que se ubicaron entre las principales exportadoras a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación. En particular, los solicitantes afirmaron que obtuvieron documentos privados de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de productos de distintas dimensiones que corresponden al producto objeto de investigación.

34. La Secretaría aceptó la información y metodología propuestas por las solicitantes de acuerdo con lo establecido en los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE.

Precio de Exportación

35. Para acreditar el precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, las solicitantes presentaron copias simples de documentos privados de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y sus correspondientes facturas. A partir de esa información, las solicitantes calcularon un precio promedio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos para 11 diferentes dimensiones de envases tubulares.

36. La Secretaría aceptó la información proporcionada por las solicitantes de acuerdo con lo establecido en los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE.

37. Adicionalmente, para determinar el precio de exportación de dos dimensiones de envases tubulares flexibles que no fueron exportadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación, las solicitantes propusieron obtener el precio de exportación para dichas dimensiones utilizando una inferencia a partir de una regresión lineal de los precios de exportación de los tipos de producto para los que sí se obtuvo información. La Secretaría desestimó la propuesta de las solicitantes, debido a que el cálculo del precio de exportación debe corresponder a transacciones de importación efectivamente realizadas.

38. De acuerdo con lo establecido en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado para 11 dimensiones del producto investigado con base en la información a que hace referencia el punto 35 de esta Resolución, para el periodo investigado.

Ajustes al precio de exportación

39. Las empresas ISC y Extral solicitaron ajustar el precio de exportación por concepto de flete y seguro del puerto de la República Bolivariana de Venezuela a los Estados Unidos Mexicanos.

40. Para acreditar los ajustes antes mencionados, las solicitantes presentaron la información a que hace referencia el punto 35 de esta Resolución, la cual reporta el monto aplicable de cada concepto para cada transacción, sin embargo, la Secretaría rechazó la propuesta de las solicitantes debido a que los precios reportados en la factura que acompaña a los documentos privados están expresados a nivel ex fábrica.

41. En algunos casos, los precios reportados en las facturas como exfábrica, incluyen un monto por concepto de seguro, por lo que la Secretaría determinó ajustar, para esas operaciones, el precio de exportación por el monto reportado en dichas facturas.

Valor normal

42. Para acreditar el valor normal, las solicitantes presentaron una cotización que incluye precios para 7 diferentes dimensiones del producto objeto de investigación de una de las principales empresas productoras venezolanas que exportó a los Estados Unidos Mexicanos envases tubulares flexibles durante el periodo de investigación. Dicha cotización reporta los precios por dimensión a nivel exfábrica en dólares de los Estados Unidos de América.

43. La Secretaría aceptó la información proporcionada por las solicitantes de acuerdo con lo establecido en los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE.

44. Adicionalmente, las solicitantes presentaron dos facturas de venta en el mercado interno de una empresa productora venezolana, sin embargo, dichas facturas corresponden a envases tubulares flexibles de

dimensiones que no fueron exportadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación, por lo que la Secretaría desestimó esta información.

45. De acuerdo con lo establecido en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping y 40 del RLCE, la Secretaría calculó el valor normal para 7 dimensiones del producto investigado con base en la información a que hace referencia el punto 42 de la presente Resolución, para el periodo investigado.

Ajustes a valor normal

46. Las solicitantes propusieron ajustar el valor normal por concepto de tintas y clichés. Las solicitantes indican que el número de tintas que puede tener un envase es de 1 a 4. Dicho número depende del tipo de producto a envasarse.

47. Para acreditar el ajuste por tintas y clichés, las solicitantes presentaron la cotización a que hace referencia el punto 42 de esta Resolución, la cual sólo reporta las dimensiones de los tubos y no hace mención del número de tintas utilizadas.

48. La Secretaría decidió no ajustar el valor normal por concepto de tintas y clichés debido a que en la información proporcionada por las solicitantes se establece que el impacto en costos de las tintas y clichés es marginal cuando se trata de volúmenes significativos de mercancías. Adicionalmente el cliché se puede utilizar en pedidos posteriores; por ello, y debido a que la Secretaría no contó con elementos necesarios para precisar los volúmenes de venta en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela, decidió no ajustar el valor normal por ese concepto.

Margen de discriminación de precios

49. De acuerdo con lo establecido en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 del RLCE y de acuerdo con la información, argumentos y medios de prueba descritos en los párrafos 31 al 48 de esta Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para presumir que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela efectuadas durante el periodo de investigación, se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

Análisis de daño y causalidad

A. Análisis del mercado internacional

50. ISC y Extral explicaron que es difícil contar con estadísticas específicas de tubos colapsables o depresibles de aluminio; por ello, para efectos del mercado internacional, proporcionaron información sobre aluminio, insumo a partir del cual se produce la mercancía investigada. En razón de lo anterior, la Secretaría se limitó a señalar y analizar lo argumentado por las solicitantes, a reserva de allegarse, de ser factible, de mayores elementos en el transcurso de la investigación.

51. Las solicitantes señalaron que los principales productores de aluminio son los siguientes: en América del Sur, la República Bolivariana de Venezuela y República Federativa de Brasil; en Europa, la República Federal de Alemania y la República Francesa; en Asia, Japón y la República Popular China. Asimismo, señalaron que en los últimos años, con excepción de Europa, se ha registrado un crecimiento constante en el sector de tubos de aluminio debido principalmente al aumento del poder adquisitivo en los países en desarrollo; aunque en los países de Europa el consumo de tubos de aluminio aumentó en los últimos tres años y se concentró en las industrias farmacéutica y la de cosméticos.

B. Análisis del mercado nacional

a) Producción nacional

52. ISC y Extral manifestaron que conforman la rama de producción nacional del producto similar nacional. En apoyo a su afirmación presentaron escritos del IMEDAL de fechas 25 de mayo de 2001 y 9 de octubre de 2002, respectivamente, en los cuales se indica la participación de esas productoras en la producción nacional. Al respecto, con base en información proporcionada por estas empresas sobre sus indicadores económicos, la Secretaría se percató que en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, ISC representó el 58 por ciento de la producción nacional de envases tubulares flexibles y Extral el restante 42 por ciento.

53. Por otra parte, las solicitantes manifestaron que no han realizado importaciones del producto investigado. Al respecto, la Secretaría se percató que en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, el listado de pedimentos de importación del Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SICM,

no registra operaciones de importación realizadas por las solicitantes a través de la fracción arancelaria 76.12.10.01. Es importante destacar que tanto Extral como ISC indicaron que no tienen empresas afiliadas.

54. Con base en lo indicado en los dos puntos anteriores, se consideró que ISC y Extral reúnen los requisitos de representatividad y legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares, comercialmente conocidos como tubos colapsables o depresibles de aluminio, originarias de la República Bolivariana de Venezuela, de conformidad con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 62 del RLCE, 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

b) Consumidores y canales de distribución

55. De acuerdo con la información proporcionada por ISC y Extral, los envases tubulares flexibles se comercializan en el mercado nacional principalmente a través de las industrias farmacéutica, de cosméticos, de productos industriales y dentífricos, las cuales consumen el 68, 16, 13 y 3 por ciento, respectivamente.

C. Análisis de daño o amenaza de daño y causalidad

56. Las solicitantes propusieron noviembre de 2001 a abril de 2002 como periodo objeto de investigación, puesto que en dicho periodo las importaciones de tubos flexibles o colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que se tradujo en daño a la planta productiva, la actividad comercial y las operaciones financieras de la industria nacional. Al respecto, la Secretaría determinó que el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 cumple con los requisitos establecidos en la legislación en la materia para fijarse como periodo objeto de investigación.

57. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por las solicitantes a fin de determinar la existencia de daño a la industria nacional en el periodo investigado por causa de las importaciones de tubos colapsables o depresibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela realizadas en condiciones de discriminación de precios.

a) Importaciones objeto de dumping

58. ISC y Extral indicaron que a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 ingresan al mercado nacional, además de la mercancía investigada, otros productos que no son objeto de esta investigación: “envases tubulares para refrescos y cervezas” y “tubo polilaminado”. En razón de lo anterior, del total importado por la fracción indicada, excluyeron los volúmenes correspondientes a importaciones de esos productos, tanto en el periodo investigado como en los dos periodos anteriores comparables; para ello procedieron en la forma que se indica a continuación.

A. A partir de información de la Administración Central de Contabilidad y Glosa de la SHCP, correspondiente a las operaciones de importación realizadas por la fracción arancelaria 7612.10.01, que ingresaron al mercado nacional durante el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, y los dos periodos comparables anteriores, identificaron el nombre del importador y su giro comercial.

B. En apoyo a lo indicado en el inciso anterior, contaron con copias de 49 pedimentos, con su correspondiente factura, de transacciones de importación por la fracción arancelaria 7612.10.01. Al respecto, la autoridad investigadora observó que 2 de esos pedimentos cubrieron importaciones de otros países y 47 a importaciones de la República Bolivariana de Venezuela; asimismo, se observó que el total de pedimentos cubren operaciones de importación realizadas en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002.

C. Con base en lo indicado en los incisos anteriores, en su experiencia y conocimiento del mercado nacional, cuantificaron las importaciones realizadas por empresas importadoras cuyo giro comercial difiere de la industria objeto de investigación, y que corresponden a importaciones de latas y envases de aluminio para refresco y cerveza.

D. Asimismo, las solicitantes excluyeron las importaciones procedentes de la República de Costa Rica debido a que, según lo manifestaron, corresponden a tubo polilaminado, mercancía no similar al producto investigado, el cual no compite con la industria nacional fabricante de envases tubulares flexibles.

59. Con base en la metodología descrita, las solicitantes estimaron los volúmenes de importaciones de producto investigado que ingresaron a través de la fracción arancelaria 7612.10.01, tanto procedentes de la República Bolivariana de Venezuela como de otros países, en el periodo investigado y en los dos anteriores

comparables. Con base en su estimación, se apreció que las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela aumentaron 55 por ciento en el periodo investigado en relación con el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001.

60. La Secretaría consideró razonable la metodología utilizada por las solicitantes para estimar los volúmenes de importación de producto investigado; sin embargo, de forma alterna a las estadísticas proporcionadas por éstas, utilizó como mejor información disponible el listado oficial de pedimentos de importación del SICM correspondiente a la fracción arancelaria 7612.10.01, para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos anteriores comparables, en los siguientes términos:

A. Se excluyeron las importaciones realizadas por 3 empresas que importaron a través de la fracción 7612.10.01 debido a que, de acuerdo con los argumentos y pruebas aportadas por las solicitantes, esas importaciones correspondieron a latas para cerveza y refrescos (producto no investigado).

B. Asimismo, se excluyeron las importaciones originarias de la República de Costa Rica, puesto que, con base en los medios probatorios aportados por las solicitantes y sus argumentos, existen evidencias para presumir que corresponden a tubo polilaminado, producto que, a decir de la industria nacional, no compite con la mercancía investigada. Cabe destacar que el número de operaciones y el volumen de importación de este país no es significativo en el periodo analizado, puesto que las transacciones sumaron un total de 14 operaciones, con un volumen en el total importado por la fracción 7612.10.01 entre 1 y 2 por ciento.

61. En la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se allegará de mayores medios documentales con el fin de estimar de manera más precisa el volumen de producto investigado que ingresó al mercado nacional por la fracción 7612.10.01, tanto en el periodo investigado como en los dos anteriores comparables.

62. Con base en la metodología descrita en el punto 60 de esta Resolución, la Secretaría observó que las importaciones totales realizadas a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 registraron una tendencia creciente: en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 registraron un incremento de 26 por ciento con respecto al periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000; en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, aumentaron 8 por ciento en relación con el nivel alcanzado en el periodo anterior comparable.

63. Por lo que se refiere a las importaciones de países distintos del investigado, en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, éstas registraron una disminución de 10 por ciento con respecto al periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000, para disminuir 1 por ciento en el periodo investigado.

64. En cuanto a las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se apreció el siguiente comportamiento en el periodo analizado: en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 registraron un incremento de 33 por ciento con respecto al periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 y en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, aumentaron 10 por ciento. Este comportamiento les permitió incrementar su participación porcentual dentro de las importaciones totales en 6 puntos porcentuales del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, al pasar de 83 al 89 por ciento.

65. Por otra parte, con el fin de evaluar si en el periodo investigado hubo un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno, la Secretaría estimó el tamaño del mercado mexicano de envases tubulares. Para ello, calculó el consumo nacional aparente a partir de importaciones totales más producción nacional menos exportaciones totales. En cuanto a importaciones, éstas se ajustaron conforme a la metodología descrita en el punto 60 de esta Resolución; por lo que se refiere a producción y exportaciones totales, estos indicadores se calcularon a partir de la información aportada por las empresas solicitantes, mismas que conforman la rama de producción nacional.

66. Al respecto, se observó que las importaciones totales mantuvieron una participación de 26 por ciento tanto en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 como en el periodo investigado, de noviembre de 2001 a abril de 2002; sin embargo, del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado aumentaron su participación en el consumo nacional en 7 puntos porcentuales, al pasar de 19 a 26 por ciento.

67. Por lo que se refiere a las importaciones de orígenes distintos al investigado, se observó que éstas mantuvieron una participación de 3 por ciento en el consumo nacional tanto en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, como en los dos periodos anteriores comparables.

68. En consecuencia, las importaciones originarias del país investigado mostraron un comportamiento similar al observado por las totales: mantuvieron una participación en el mercado nacional de 23 por ciento en los periodos noviembre de 2000 a abril de 2001 y de noviembre de 2001 a abril de 2002, pero del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado aumentaron su participación en 7 puntos porcentuales, al pasar de 16 al 23 por ciento.

69. El aumento de la participación en el mercado mexicano de 7 puntos porcentuales de las importaciones de tubos colapsables o depresibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se registró al tiempo en que disminuyó la participación de la producción nacional en esos mismos puntos porcentuales entre el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 respecto al periodo investigado. Cabe señalar que a partir de los listados de clientes de las solicitantes y la lista de pedimentos de importación del SICM, se contó con evidencia que indica que 4 de sus principales clientes disminuyeron sus compras de producto nacional en 59 por ciento en este periodo, al tiempo en que incrementaron sus importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en presuntas condiciones de dumping en 97 por ciento.

b) Efectos sobre los precios

70. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.2 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó si en el periodo investigado el precio promedio de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela fue inferior al resto de las importaciones, si concurrieron al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar, si su efecto fue deprimir los precios internos o impedir el aumento que, en otro caso, se hubiera producido y si su nivel de precios fue determinante para explicar su comportamiento en el mercado nacional.

71. Las solicitantes manifestaron que en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, e incluso en los dos periodos anteriores comparables, las importaciones de envases tubulares flexibles originarias de la República Bolivariana de Venezuela se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, ubicándose por debajo de su precio de venta al mercado interno, lo cual impidió el aumento de los mismos y provocó daño a la industria nacional de las mercancías similares y, por consiguiente, el deterioro de sus principales indicadores económicos y financieros. Entre los argumentos de las solicitantes para respaldar que las importaciones del país indicado se realizaron en condiciones de discriminación de precios, figuran los siguientes:

- A.** Al participar en licitaciones con dos de los importadores de envases tubulares flexibles de la República Bolivariana de Venezuela, Extral se percató que en los años de 1999, 2000 y 2001 los precios de los productores venezolanos eran cada vez más bajos. Al respecto, a partir de información de precios de licitaciones aportados por esa empresa solicitante, la Secretaría observó que en 1998 los precios a los que se ofreció el producto investigado a los importadores se ubicó en promedio 4 por ciento por debajo del precio ofrecido por los productores venezolanos.
- B.** Asimismo, Extral indicó que los precios de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela, incluidos los incrementables, el arancel ad valorem y los derechos de tramitación aduanal, durante los periodos de noviembre de 1999 a abril de 2000 y los dos periodos siguientes comparables se ubicaron por debajo de su precio promedio ponderado de venta al mercado interno.
- C.** Por su parte, ISC, con base en una copia de una cotización del precio de cospel a la industria de la República Bolivariana de Venezuela, correspondiente a una empresa de ese país que fue su proveedor de esa materia prima, indicó que a finales de 2000 el precio de ese insumo a la industria venezolana se ubicó por arriba del precio que le fue ofrecido a ISC; sin embargo, los precios promedio de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela se ubicaron por debajo de su precio al mercado interno.
- D.** ISC indicó que mientras en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 el precio promedio de venta al mercado interno de los envases tubulares flexibles que fabrica registró un aumento de 20 por ciento en relación con el periodo anterior comparable, en el periodo investigado el incremento fue de 2 por ciento, lo cual fue resultado de las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, mismas que le impidieron un alza en sus precios a un nivel que le permitiera mantener una relación de venta-costos de equilibrio.

72. Con base en las cifras de valor y volumen de las importaciones totales que registró el SICM, ajustadas conforme a la metodología descrita en el 60 de esta Resolución, la Secretaría obtuvo para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos anteriores comparables, los precios promedio de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y las de otros países.

73. En cuanto al precio promedio de las importaciones de producto investigado originarias de otros países, éste aumentó 5 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 en relación con el periodo comparable anterior. En el periodo investigado el precio promedio de dichas importaciones se mantuvo prácticamente constante con respecto al periodo comparable anterior, pero se ubicó 85 por ciento por arriba de las importaciones investigadas.

74. Por lo que se refiere al precio promedio de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en supuestas condiciones de discriminación de precios, la Secretaría observó que en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 registró una disminución de 2 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para luego disminuir 10 por ciento en el periodo investigado.

75. Por otra parte, con base en la información que las solicitantes aportaron sobre el volumen y valor de sus ventas al mercado interno, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de las ventas al mercado interno de la industria nacional puestas en planta, en dólares por pieza, para lo cual utilizó el tipo de cambio promedio mensual del peso mexicano respecto al dólar de los Estados Unidos de América, utilizado para solventar obligaciones en moneda extranjera.

76. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional de tubos colapsables de aluminio se incrementó 3 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para aumentar 5 por ciento en el periodo investigado.

77. Asimismo, a fin de comparar el precio promedio ponderado de las importaciones investigadas con el precio promedio ponderado de venta al mercado interno de la industria nacional, la Secretaría agregó al valor en el punto de entrada de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela, el arancel y el derecho de trámite aduanero correspondientes. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 y en el periodo investigado, el precio promedio ponderado de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela se ubicó 23 y 34 por ciento, respectivamente, por debajo del precio nacional.

78. Por otra parte, conforme a lo indicado en el apartado de discriminación de precios de esta resolución, existen elementos para presumir que durante el periodo de noviembre de 2001 a marzo de 2002 las importaciones de tubos colapsables de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela a través de la fracción arancelaria 7612.10.01, se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

79. Con base en lo indicado en los puntos 71 al 78 de la presente Resolución, la Secretaría consideró de forma preliminar que la tendencia decreciente del precio promedio ponderado de las importaciones investigadas, así como el margen de subvaloración que registró en relación con el precio nacional y el de las importaciones de otros orígenes en el periodo investigado, de noviembre de 2001 a marzo de 2002, explicaron el volumen de las mismas y su mayor participación en el mercado nacional en relación con el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000.

c) Efectos sobre la producción nacional

80. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 41 de la LCE, 64 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó los efectos de las importaciones investigadas sobre los indicadores económicos relevantes que influyeron en la situación de la industria del producto nacional.

i. Efectos en los indicadores económicos

81. ISC y Extral manifestaron que en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, las importaciones de tubos colapsables o depresibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que provocó un daño a la producción

nacional de las mercancías similares y se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos, entre ellos, producción, ventas al mercado interno, inventarios, empleo, utilización de capacidad de producción, así como en sus indicadores financieros.

82. En esta etapa de la investigación, las solicitantes aportaron información de sus indicadores económicos y de su capacidad instalada, mismos que en conjunto constituyen la rama de producción nacional de tubos colapsables o depresibles de aluminio. Con base en esa información, la Secretaría calculó los indicadores de la industria nacional del producto objeto de la presente investigación.

83. A partir de lo indicado en el punto anterior y las importaciones totales investigadas realizadas a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, ajustadas conforme a lo indicado en el punto 60 de esta Resolución, la Secretaría observó que el mercado mexicano de envases tubulares flexibles disminuyó 9 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 en relación con el mismo periodo anterior, para aumentar 10 por ciento en el periodo investigado, lo que permitió alcanzar el mismo nivel que el registrado de noviembre de 1999 a marzo de 2000.

84. El comportamiento del consumo nacional aparente fue explicado fundamentalmente por las importaciones de envases tubulares flexibles de la República Bolivariana de Venezuela, puesto que del periodo de noviembre 1999 a abril de 2000 al periodo investigado aumentaron 7 puntos porcentuales, al pasar del 16 al 23 por ciento, mientras que las importaciones de otros orígenes mantuvieron una participación de 3 por ciento tanto en el periodo investigado como en los dos anteriores comparables.

85. El desempeño observado por las importaciones investigadas se reflejó en el comportamiento de la producción nacional y las ventas internas nacionales. Por lo que se refiere a la producción nacional, en términos absolutos este indicador disminuyó 16 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000, para aumentar 10 por ciento en el periodo investigado; sin embargo, ese incremento no fue suficiente para alcanzar el nivel registrado en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000.

86. De forma análoga, las ventas internas nacionales disminuyeron 17 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo comparable anterior y se recuperaron 9 por ciento en el periodo investigado, lo cual no fue suficiente para alcanzar el volumen registrado en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000. Cabe señalar que del periodo de noviembre de 1999 a marzo de 2000 al periodo de noviembre de 2001 a marzo de 2002, las ventas al mercado interno observaron una disminución de 8 por ciento.

87. El comportamiento de las ventas y de la producción se tradujo en una menor utilización de la capacidad instalada nacional de envases tubulares, de tal forma que del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, de noviembre de 2001 a abril de 2002, este indicador disminuyó en 8 puntos porcentuales.

88. Asimismo, el desempeño de las ventas internas se reflejó en una pérdida de participación de la industria nacional en el mercado interno: mientras que en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 la producción orientada al mercado interno participó con el 81 por ciento del consumo nacional aparente, en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 y en el investigado alcanzó una participación de 74 por ciento, es decir una pérdida de 7 puntos porcentuales.

89. Al respecto, las solicitantes argumentaron que la disminución de las ventas al mercado interno que registró la industria nacional, es resultado de que clientes tradicionales de envases tubulares flexibles adquirieron producto investigado procedente de la República Bolivariana de Venezuela y no debido al cambio en el patrón de consumo registrado en el mercado mexicano.

90. En particular, ISC indicó que en 1998 uno de sus principales clientes decidió sustituir como envase para uno de sus principales productos el tubo colapsable de aluminio por tubo polilaminado; sin embargo, a partir de ese año la industria venezolana de tubo colapsable, que por varios años fue uno de los mayores

proveedores de Centroamérica de este producto, aumentó de forma sustantiva sus exportaciones al mercado mexicano, principalmente en los sectores farmacéutico y cosmetológico.

91. Este productor nacional argumentó que dicho proceso de sustitución realizado por el cliente al que se hace referencia en el punto anterior, finalizó en el primer semestre de 2000, periodo en que la industria tuvo que ajustarse, por lo que el daño que registró la industria nacional no es atribuible a ese cambio en el patrón de consumo.

92. Al respecto, la Secretaría consideró que existen elementos para presumir que la caída de las ventas al mercado interno que ha observado la industria nacional se explica principalmente por el comportamiento de las importaciones investigadas en razón de lo siguiente: al tiempo que la industria nacional perdió a uno de sus principales clientes, las importaciones investigadas incrementaron su participación en el mercado nacional; en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo anterior comparable las importaciones investigadas aumentaron en 7 puntos porcentuales su participación, mientras que las ventas al mercado interno la disminuyeron en esos mismos puntos porcentuales.

93. Lo anterior, tal como se indicó en el punto 69 de esta Resolución, fue resultado de que 4 de los principales clientes de la industria nacional disminuyeron sus compras nacionales, al tiempo que incrementaron sus importaciones de mercancías investigadas en condiciones de discriminación de precios originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

94. Por otro parte, se observó que la industria nacional de tubos colapsables de aluminio incrementó sus ventas al mercado externo para enfrentar la caída de sus ventas internas; en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 aumentaron 62 por ciento en relación con el nivel que alcanzaron en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000, para luego aumentar 6 por ciento en el periodo investigado.

95. Asimismo, se observó que en el periodo investigado, de noviembre de 2001 a abril de 2002, el nivel de empleo promedio de la industria nacional disminuyó 21 por ciento con respecto al nivel promedio alcanzado en el periodo anterior comparable. Por lo que se refiere a los inventarios promedio de la industria nacional, la Secretaría observó que en el periodo investigado se incrementaron 14 por ciento en relación con el promedio alcanzado en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001.

96. Con base en lo establecido en los puntos 81 al 95 de la presente Resolución, y tomando en cuenta los argumentos de las solicitantes, la Secretaría determinó de forma preliminar que si bien los principales indicadores de la industria nacional observaron un comportamiento positivo en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, con respecto al periodo anterior comparable, el mismo no fue suficiente para alcanzar los niveles registrados en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000, lo cual fue resultado principalmente del incremento de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios.

ii. Efectos en las variables financieras

97. ISC manifestó que en las razones de rentabilidad se puede apreciar el efecto negativo que han tenido las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios. A decir de ISC, el margen de utilidad bruta y neta han mostrado un comportamiento a la baja en el periodo investigado en relación con los dos anteriores.

98. Al respecto, la Secretaría analizó la situación financiera de la rama de producción nacional de envases tubulares flexibles (la industria productora nacional), conformada por la agregación de la información financiera de las empresas ISC y Extral y del producto similar fabricado por estas productoras en el periodo investigado y sus dos previos comparables.

99. Para tal efecto, la Secretaría consideró la información correspondiente a los estados financieros básicos auditados de dichas empresas para los años 1999 a 2001, el estado de costos, ventas y utilidades del producto similar del periodo investigado y sus dos previos comparables, así como los indicadores de valor y volumen para dichos periodos de ambas empresas solicitantes. Cabe destacar que con propósitos de comparabilidad, la autoridad investigadora actualizó la información financiera a través del método de cambios en el nivel general de precios que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, emitidos por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

100. Asimismo, la Secretaría calculó la participación porcentual de los ingresos generados por las ventas totales del producto similar en los ingresos de la industria productora nacional. De esta forma se observó que en los años 1999 a 2001 dicha participación ascendió a 91 por ciento, por lo que determinó que el producto similar influye de forma significativa en los resultados y condición financiera de la industria.

101. Tomando en cuenta lo indicado anteriormente, a partir del estado de resultados de la industria, la Secretaría observó que en el año 2000, las utilidades de operación registraron una baja de 63 por ciento debido básicamente a la contracción de 243 por ciento en los ingresos por ventas, toda vez que la disminución de 16 por ciento del costo de venta no logró compensarlos, lo cual se reflejó en que el margen de operación cayera 7 puntos porcentuales para ubicarse en 7 por ciento en dicho año.

102. Para el año 2001, los resultados operativos de la industria disminuyeron 113 por ciento, es decir, se registraron pérdidas de operación como consecuencia de la baja de 18 por ciento en los ingresos totales y el crecimiento de 7 por ciento en los gastos, lo que ubicó el margen de operación en 1 por ciento negativo.

103. Cabe destacar que las utilidades de operación de una de las solicitantes disminuyeron 70 por ciento como reflejo de que los ingresos descendieron 23 por ciento y los gastos operativos crecieron 25 por ciento; por su parte, la otra solicitante mostró pérdidas de 15 por ciento menores a las de 2000, debido a que el costo de venta se redujo 15 por ciento y los ingresos por ventas 12 por ciento.

104. En cuanto al rendimiento sobre la inversión de la industria productora nacional de envases tubulares, la Secretaría observó que este indicador cayó 7 y 5 puntos porcentuales en los años 2000 y 2001, respectivamente, como consecuencia de la disminución de las utilidades y márgenes de operación, ubicándose en 4 por ciento positivo y 1 por ciento negativo en dichos años.

105. Por otra parte, en el periodo anterior al investigado de noviembre de 2000 a abril de 2001, los resultados operativos del producto similar a nivel de la industria registraron pérdidas de 74 por ciento menores a las observadas en el mismo periodo anterior comparable, lo que es atribuible a que los costos de venta disminuyeron 20 por ciento, es decir, una proporción que compensó parcialmente la disminución de 18 por ciento en los ingresos por ventas -el precio interno se mantuvo en términos de pesos constantes y el volumen de ventas internas se contrajo 17 por ciento-, lo cual se reflejó en que el margen de operación del producto similar pasara de 3 por ciento negativo a 1 por ciento negativo.

106. En el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, el producto similar a nivel de la industria registró un incremento de 79 por ciento en las pérdidas operativas en virtud de dos hechos: primero, debido a que los ingresos por ventas descendieron 5 por ciento -el precio interno se redujo 12 por ciento en términos de pesos constantes y el volumen de ventas internas creció 9 por ciento-; segundo, como resultado de que los gastos operativos crecieron 1 por ciento, lo que hizo caer 1 punto porcentual al margen de operación para quedar en 2 por ciento negativo.

107. En cuanto al flujo de caja de la industria, la Secretaría observó que en el año 2000, a nivel operativo, este indicador se redujo 5 por ciento debido principalmente a que la industria registró pérdidas netas -la utilidad neta cayó 113 por ciento-. No obstante, los recursos generados mediante capital de trabajo compensaron parcialmente el flujo de caja operativo. En el año 2001, el flujo de caja de operación disminuyó 92 por ciento, en virtud de que las pérdidas netas crecieron 269 por ciento y que la industria utilizó (y no generó) efectivo proveniente del capital de trabajo.

108. Por lo que se refiere a la capacidad de reunir capital, la autoridad investigadora analizó el comportamiento de los índices de liquidez y apalancamiento financiero de la industria. Al respecto, de acuerdo con la razón circulante, se observó que en 1999 la industria estuvo en posición de cubrir 1.73 pesos de deuda de corto plazo a través de activos circulantes, para el 2000 dicha razón alcanzó 1.62 y en el 2001 cayó a 1.29, es decir, un caída de la liquidez.

109. En cuanto a la razón de activos rápidos (prueba del ácido), ésta indica que en 1999 la industria podría haber enfrentado con activos altamente líquidos 1.12 pesos de deuda circulante. En los dos años siguientes, 2000 y 2001, dicha razón se ubicó en 1.11 y 0.70 pesos, es decir, para el año 2001 se observó un deterioro.

110. Por otra parte, la razón de endeudamiento de la industria se ubicó en 1999 en 18 por ciento, y para los años 2000 y 2001 en 14 por ciento; en tanto que la razón de deuda total a capital contable registró un nivel de 22 por ciento en 1999 y de 16 y 17 por ciento en 2000 y 2001, respectivamente.

111. Por otra parte, en su solicitud de inicio las empresas solicitantes señalaron que tienen proyectos de inversión que están siendo afectados por el ingreso de las importaciones de tubos colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, presuntamente realizadas en condiciones de discriminación de precios.

112. Al respecto, la Secretaría previno a una solicitante para que indicara si dicho proyecto de inversión se refiere a la línea de producción del producto similar, y de ser así, para que ampliara la información técnica correspondiente. Asimismo, previno a la otra solicitante para que, además, indicara si el proyecto de inversión fue llevado a cabo o no.

113. En respuesta, la primera de ellas indicó que dicho proyecto no tiene que ver con envases tubulares flexibles de aluminio y se refiere a productos diferentes al investigado. Por su parte, la segunda indicó que la maquinaria ya fue comprada y que no se presentó la información técnica de flujos de efectivo, en virtud de que dicha inversión no se realizó con fines de incrementar los ingresos.

114. Tomando en cuenta las respuestas de las solicitantes, la Secretaría concluyó de forma preliminar lo siguiente: el proyecto de inversión señalado por una de las solicitantes no se relaciona con la presente investigación; por lo que se refiere al proyecto de inversión indicado por la solicitante restante, se trata de una inversión ya realizada, por lo que no es posible evaluarla como proyecto, toda vez que ya forma parte del patrimonio de la compañía.

115. Con base en lo descrito en los puntos 97 al 114 de la presente Resolución, la autoridad investigadora determinó de forma preliminar lo que se indica a continuación:

A. En el periodo investigado, los ingresos por ventas del producto similar mostraron una contracción debido a la caída del ingreso por ventas en virtud de la disminución del precio de ventas en términos de pesos constantes, lo cual se reflejó en pérdidas de operación crecientes y márgenes de utilidad negativos.

B. En los años 2000 y 2001, los resultados de operación de la industria registraron un comportamiento adverso hasta obtener pérdidas de operación, básicamente debido a la baja en los ingresos por ventas de todos los productos fabricados por ambas empresas, lo que se reflejó negativamente en el flujo de caja de la industria.

C. La capacidad de reunir capital de la industria productora nacional se deterioró -aun cuando las razones de deuda se mantuvieron y los índices de liquidez disminuyeron-, en virtud de que el flujo de caja operativo se contrajo y la industria registró pérdidas de operación y netas.

d) Otros factores de daño

116. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping.

117. ISC y Extral argumentaron que el daño que registró la producción nacional de envases tubulares flexibles en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, fue consecuencia del volumen y los precios de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y no debido a otros factores. En apoyo a su aseveración argumentaron lo siguiente:

A. Las importaciones provenientes de países distintos de la República Bolivariana de Venezuela no fueron la causa del daño a la industria nacional, puesto que durante el periodo investigado no tuvieron una participación significativa en el total de las importaciones.

B. Las importaciones investigadas de la República Bolivariana de Venezuela se incrementaron en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 con respecto a los periodos anteriores comparables.

C. El precio promedio de las importaciones investigadas de la República Bolivariana de Venezuela se ha ubicado por debajo de los precios de las importaciones de otros orígenes, lo que es indicativo de que se realizan en condiciones de dumping.

C. La sustitución de tubos colapsables de aluminio por tubo polilaminado por parte de uno de los principales consumidores del producto objeto de esta investigación, impactó de forma negativa a la industria nacional en periodos previos al investigado. Sin embargo, las importaciones venezolanas han desplazado al producto de fabricación nacional por las condiciones en que se realizan.

E. En cuanto a tecnología, las solicitantes indicaron que tanto ellos como los productores venezolanos cuentan con niveles similares. En particular, ISC manifestó que cuenta con tecnología de punta, pues adquiere equipo y maquinaria moderna que le permite automatizar sus procesos productivos; por su parte, Extral indicó que cuenta con maquinaria que no tiene ningún competidor de Estados Unidos o América Latina.

F. Extral argumentó que su productividad ha registrado un comportamiento positivo de 1999 a 2001. Al respecto, la Secretaría observó que esta medida como volumen de producto entre número de trabajadores, registró un incremento de 14.5 por ciento en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 con respecto al periodo noviembre de 1999 a abril de 2000.

G. En cuanto a las exportaciones de la rama de producción nacional, las solicitantes indicaron que a partir del ingreso de las importaciones venezolanas en condiciones desleales, han buscado nuevos mercados para colocar la producción nacional que ha sido desplazada.

H. Por otra parte, las solicitantes señalaron que no tienen conocimiento de prácticas restrictivas en el mercado nacional.

118. Al respecto, tal como se explicó en el apartado de análisis de daño de esta Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para considerar que el comportamiento de la industria nacional se vio afectado en medida significativa por los precios y las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, más que por el desempeño de las importaciones de otros orígenes, de las exportaciones nacionales o del cambio en el patrón de consumo, la tecnología, productividad u otros factores que pudieran haber afectado a la producción nacional.

Conclusiones

119. Con base en los resultados del análisis de los argumentos y pruebas descritos en los puntos 56 al 118 de la presente Resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para presumir que en el periodo investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002, las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, comercialmente conocidos como tubos colapsables o depresibles de aluminio, en las dimensiones señaladas en el punto 22 de esta Resolución, clasificadas por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, originarias de la República Bolivariana de Venezuela en presuntas condiciones de dumping, causaron daño a la industria nacional del bien similar. Entre los principales factores que llevan a esta conclusión figuran los siguientes:

A. En el periodo analizado las importaciones investigadas aumentaron 46 por ciento, lo que se reflejó en una mayor participación en el consumo nacional aparente, que pasó de 16 por ciento en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000, al 23 por ciento en el periodo investigado.

B. En este periodo, de noviembre de 2001 a abril de 2002, se registró una significativa subvaloración del precio de las importaciones en condiciones de dumping en relación con el precio nacional similar y de otras fuentes de abastecimiento, lo que está relacionado con su crecimiento y mayor participación en el mercado nacional.

C. El precio de venta al mercado interno de la industria nacional registró una contención como resultado del incremento de las importaciones y las condiciones a las que concurrieron al mercado nacional.

D. Debido a las condiciones en que se realizaron las importaciones investigadas, los principales indicadores económicos de la industria nacional, entre ellos, producción, participación de mercado, ventas al mercado interno, utilización de la capacidad instalada y empleo, registraron un comportamiento en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, que fue insuficiente para alcanzar los niveles registrados en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000.

E. En efecto, del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, la producción disminuyó 8 por ciento y las ventas al mercado interno 10 por ciento; en cuanto a la utilización de la capacidad instalada y la participación de mercado, estos indicadores disminuyeron 4 y 7 puntos porcentuales; por su parte el empleo disminuyó 8 por ciento.

F. En el periodo investigado, los ingresos por ventas del producto similar mostraron una contracción debido a la caída del ingreso por ventas que se encuentra relacionada con la reducción en el precio de ventas en términos de pesos constantes; este efecto contribuyó a que se registraran pérdidas de operación crecientes y márgenes de utilidad negativos en la industria nacional.

G. En los años 2000 y 2001, los resultados de operación de la industria registraron un comportamiento adverso hasta obtener pérdidas de operación, básicamente debido a la baja en los ingresos por ventas de todos los productos fabricados por ambas empresas, lo que se reflejó negativamente en el flujo de caja de la industria. Asimismo, la capacidad de reunir capital de la industria productora nacional se deterioró.

RESOLUCION

120. Se acepta la solicitud presentada por Extral, S.A. de C.V. e Industrial Santa Clara, S.A. de C.V. y se declara el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles originarias de la República Bolivariana de Venezuela, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, fijándose como periodo de investigación el comprendido del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002.

121. De conformidad con lo dispuesto en el artículo 93, fracción V de la Ley de Comercio Exterior, la Secretaría podrá imponer una sanción equivalente al monto que resulte de aplicar, en su caso, la cuota compensatoria definitiva a las importaciones efectuadas hasta por los tres meses anteriores a la fecha de aplicación de las cuotas compensatorias provisionales, si tales medidas procedieren y si se comprueban los supuestos descritos en dicho precepto.

122. Con fundamento en los artículos 53 de la Ley de Comercio Exterior y 164 de su Reglamento, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de esta Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, a los importadores, exportadores, personas morales extranjeras o cualquier otra persona que considere tener interés en el resultado de la investigación, para que comparezcan ante la Secretaría a presentar el formulario de investigación a que se refiere el artículo 54 de la misma ley y a manifestar lo que a su derecho convenga.

123. Para obtener el formulario de investigación a que se refiere el punto anterior, los interesados deberán acudir a la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja, colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, de 9:00 a 14:00 horas.

124. La audiencia pública a la que hace referencia el artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior, se llevará a cabo el día 10 de octubre de 2003, en el domicilio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales citado en el punto anterior.

125. Los alegatos a que se refiere el tercer párrafo del artículo 82 de la Ley de Comercio Exterior, deberán presentarse en un plazo que vencerá a las 14:00 horas del 22 de octubre de 2003.

126. Notifíquese a las partes de que se tiene conocimiento conforme a lo dispuesto en el artículo 53 de la Ley de Comercio Exterior, trasladándose copia de la versión pública y los anexos de la solicitud a que se refiere el punto 1 de esta Resolución, así como del formulario oficial de investigación.

127. 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.

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

México, D.F., a 19 de diciembre de 2002.- El Secretario de Economía, **Luis Ernesto Derbez Bautista**.-
Rúbrica.