SECRETARIA DE ECONOMIA

ACUERDO por el que se fija el precio máximo para el gas licuado de petróleo al usuario final, correspondiente al mes de septiembre de 2003.

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

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en lo dispuesto por los artículos 1o., 2o., 3o. y 7o. fracción II de la Ley Federal de Competencia Económica; 1o., 4o. y 8o. de la Ley Federal de Protección al Consumidor; 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que de acuerdo con el artículo 7o. fracción II de la Ley Federal de Competencia Económica, corresponde a la Secretaría de Economía, sin perjuicio de las atribuciones que correspondan a otras dependencias, determinar mediante acuerdo los precios máximos que correspondan a los bienes y servicios, que sean necesarios para la economía nacional o el consumo popular, determinados por el Ejecutivo Federal en los términos de dicho precepto, con base a criterios que eviten la insuficiencia en el abasto;

Que el 27 de febrero de 2003, el Ejecutivo Federal publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el decreto por el que se sujeta el gas licuado de petróleo a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales, mismo que establece en su artículo tercero que esta Secretaría fijará el precio máximo de venta del gas licuado de petróleo al usuario final;

Que el 10 de julio de 2003, el Ejecutivo Federal mediante decreto publicado en el **Diario Oficial de la Federación**, decidió ampliar la vigencia del decreto que se menciona en el segundo considerando del presente Acuerdo, hasta el 31 de diciembre de 2003;

Que a nivel mundial, México ocupa el cuarto lugar como consumidor de gas licuado de petróleo, es el quinto país productor de este energético y ocupa el primer lugar a nivel mundial como consumidor de gas licuado de petróleo para uso doméstico;

Que la infraestructura de la industria del gas licuado de petróleo en México se encuentra conformada por instalaciones tanto de particulares como del Gobierno Federal, por conducto de Petróleos Mexicanos, cuya demanda ha venido creciendo en tasas promedio anual de 3.5% desde 1994, estimando que esta tendencia continúe durante los próximos 10 años;

Que en la actualidad el gas licuado de petróleo constituye un elemento indispensable para las actividades cotidianas de la mayoría de la población nacional;

Que por razones de orden público e interés social contenidas en el decreto referido en el segundo considerando del presente Acuerdo, el Ejecutivo Federal ha considerado necesario sujetar al gas licuado de petróleo y a los servicios involucrados en su entrega a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales;

Que el precio máximo para el gas licuado de petróleo y de los servicios involucrados en su entrega se determina conforme a la siguiente fórmula:

PRECIO DE VENTA DE PRIMERA MANO + FLETE DEL CENTRO EMBARCADOR A LA PLANTA DE ALMACENAMIENTO PARA DISTRIBUCION + MARGEN DE COMERCIALIZACION + IMPUESTO AL VALOR AGREGADO = PRECIO MAXIMO DE VENTA DEL GAS LICUADO DE PETROLEO Y DE LOS SERVICIOS INVOLUCRADOS EN SU ENTREGA AL USUARIO FINAL EN LA ZONA CORRESPONDIENTE

En donde:

I.- El precio de venta de primera mano se establece de conformidad con lo dispuesto por el decreto por el que se sujeta el gas licuado de petróleo a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales, publicado el 27 de febrero en el **Diario Oficial de la Federación** y reformado el 10 de julio de 2003 en el mismo medio informativo.

II.- Los fletes del centro embarcador a las plantas de almacenamiento para distribución son los costos estimados de transporte desde los centros embarcadores hasta las plantas de las empresas de distribución, los cuales se calcularán tomándose como referencia las tarifas vigentes al momento del inicio de las ventas LAB en el mes de agosto de 2001, y se irán ajustando de forma cuatrimestral en los meses de febrero, junio y octubre empleando el crecimiento de los precios reflejados en el Indice Nacional de Precios al Consumidor.

III.- El margen de comercialización se revisará periódicamente de manera que se consideren los costos de una planta de distribución nueva, dimensionada para manejar un volumen de venta pequeño, conforme a lo siguiente:

a) Costos y gastos;

b) Inversiones y depreciaciones, incluyendo los recipientes portátiles;

c) Utiles de trabajo;

d) Gastos de mantenimiento;

e) Costo de movimiento de vehículos;

f) Remuneraciones y prestaciones al personal;

g) Contribuciones aplicables;

h) Insumos para la operación;

i) Capital de trabajo;

j) Utilidades, y

k) Inflación anual prevista.

IV.- Impuesto al Valor Agregado según la zona.

Que como señala el decreto referido existe la necesidad de que el gas licuado de petróleo y los servicios involucrados en su entrega se sujeten a precios máximos de venta de primera mano y de venta a usuarios finales, con fines de reordenamiento de dicho mercado;

Que la coexistencia de los precios máximos que fija este Acuerdo con un mercado abierto a las importaciones a granel de gas licuado de petróleo por parte de particulares, podría generar desórdenes en este mercado que ocasionen eventuales situaciones de desabasto en algunas zonas del país, y

Que como es responsabilidad de esta Secretaría dar a conocer el precio máximo del gas licuado de petróleo al usuario final que se aplicará en el territorio nacional durante el mes de septiembre de 2003, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE FIJA EL PRECIO MAXIMO PARA EL GAS LICUADO DE PETROLEO AL USUARIO FINAL CORRESPONDIENTE AL MES DE SEPTIEMBRE DE 2003

ARTICULO PRIMERO.- El precio máximo de venta de gas licuado de petróleo al usuario final para el mes de septiembre de 2003, determinado conforme a los considerandos del presente Acuerdo, será el que corresponda a cada una de las regiones, según el siguiente cuadro:

No. región		Edos. que participan parcial o total	IVA	Pesos por kilogramo (kg.)	Pesos por 10 kgs.	Pesos por 20 kgs.	Pesos por 30 kgs.	Pesos por 45 kgs.	Pesos por litro
(*)	1	B.C.	10%	6.14	61.40	122.80	184.20	276.30	3.32
(*)	2	B.C.	10%	6.31	63.10	126.20	189.30	284.00	3.41
	3	B.C. Y SON.	15%	6.72	67.20	134.40	201.60	302.40	3.63
(*)	3	B.C. Y SON.	10%	6.43	64.30	128.60	192.90	289.40	3.47
(*)	4	B.C.	10%	6.46	64.60	129.20	193.80	290.70	3.49
(*)	5	B.C.S.	10%	6.98	69.80	139.60	209.40	314.10	3.77
(*)	6	B.C.S.	10%	7.59	75.90	151.80	227.70	341.60	4.10
	7	SON.	15%	6.79	67.90	135.80	203.70	305.60	3.67
(*)	7	SON.	10%	6.49	64.90	129.80	194.70	292.10	3.50
	8	SON.	15%	6.95	69.50	139.00	208.50	312.80	3.75
	9	SIN.	15%	7.17	71.70	143.40	215.10	322.70	3.87
	10	SIN.	15%	7.18	71.80	143.60	215.40	323.10	3.88
	11	CHIH.	15%	5.98	59.80	119.60	179.40	269.10	3.23

(*)	11	CHIH.	10%	5.72	57.20	114.40	171.60	257.40	3.09
	12	CHIH.	15%	6.31	63.10	126.20	189.30	284.00	3.41
(*)	12	CHIH.	10%	6.04	60.40	120.80	181.20	271.80	3.26
	13	CHIH.	15%	6.52	65.20	130.40	195.60	293.40	3.52
(*)	13	CHIH.	10%	6.24	62.40	124.80	187.20	280.80	3.37
	14	CHIH.	15%	6.78	67.80	135.60	203.40	305.10	3.66
	15	CHIH.	15%	6.50	65.00	130.00	195.00	292.50	3.51
	16	TAMPS.	15%	6.16	61.60	123.20	184.80	277.20	3.33
(*)	16	TAMPS.	10%	5.89	58.90	117.80	176.70	265.10	3.18
	17	COAH. Y N.L.	15%	6.65	66.50	133.00	199.50	299.30	3.59
	18	COAH., N.L. Y TAMPS.	15%	6.29	62.90	125.80	188.70	283.10	3.40
(*)	18	COAH., N.L. Y TAMPS.	10%	6.02	60.20	120.40	180.60	270.90	3.25
	19	N.L.	15%	6.46	64.60	129.20	193.80	290.70	3.49
	20	COAH. Y DGO.	15%	6.89	68.90	137.80	206.70	310.10	3.72
	21	DGO. Y ZAC.	15%	7.11	71.10	142.20	213.30	320.00	3.84
	22	COAH.	15%	6.48	64.80	129.60	194.40	291.60	3.50
	23	ZAC.	15%	6.91	69.10	138.20	207.30	311.00	3.73
	24	S.L.P.	15%	6.76	67.60	135.20	202.80	304.20	3.65
	25	S.L.P.	15%	6.78	67.80	135.60	203.40	305.10	3.66
	26	AGS., JAL. Y ZAC.	15%	6.76	67.60	135.20	202.80	304.20	3.65
	27	GTO. Y MICH.	15%	6.58	65.80	131.60	197.40	296.10	3.55
	28	GTO., MICH. Y QRO.	15%	6.70	67.00	134.00	201.00	301.50	3.62
	29	MICH.	15%	6.88	68.80	137.60	206.40	309.60	3.72
	30	QRO.	15%	6.80	68.00	136.00	204.00	306.00	3.67
	31	JAL. Y NAY.	15%	6.69	66.90	133.80	200.70	301.10	3.61
	32	JAL.	15%	6.87	68.70	137.40	206.10	309.20	3.71
	33	JAL. Y NAY.	15%	6.97	69.70	139.40	209.10	313.70	3.76
	34	COL.	15%	6.87	68.70	137.40	206.10	309.20	3.71
	35	D.F., HGO. Y MEX.	15%	6.42	64.20	128.40	192.60	288.90	3.47
	36	HGO.	15%	6.55	65.50	131.00	196.50	294.80	3.54
	37	HGO. Y MEX.	15%	6.43	64.30	128.60	192.90	289.40	3.47
	38	MEX.	15%	6.57	65.70	131.40	197.10	295.70	3.55
	39	PUE. Y VER.	15%	6.42	64.20	128.40	192.60	288.90	3.47
	40	VER.	15%	6.61	66.10	132.20	198.30	297.50	3.57
	41	TAMPS.	15%	6.46	64.60	129.20	193.80	290.70	3.49
	42	PUE.	15%	6.32	63.20	126.40	189.60	284.40	3.41
	43	TLAX.	15%	6.35	63.50	127.00	190.50	285.80	3.43
	44	PUE. Y VER.	15%	6.52	65.20	130.40	195.60	293.40	3.52

	45	GRO.	15%	6.67	66.70	133.40	200.10	300.20	3.60
	46	PUE.	15%	6.42	64.20	128.40	192.60	288.90	3.47
	47	MOR.	15%	6.52	65.20	130.40	195.60	293.40	3.52
	48	GRO.	15%	6.94	69.40	138.80	208.20	312.30	3.75
	49	GRO.	15%	6.75	67.50	135.00	202.50	303.80	3.65
	50	GRO.	15%	6.68	66.80	133.60	200.40	300.60	3.61
	51	GRO.	15%	6.71	67.10	134.20	201.30	302.00	3.62
	52	VER.	15%	6.42	64.20	128.40	192.60	288.90	3.47
	53	VER.	15%	6.35	63.50	127.00	190.50	285.80	3.43
	54	CHIS. Y TAB.	15%	6.38	63.80	127.60	191.40	287.10	3.45
	55	CAMP.	15%	6.58	65.80	131.60	197.40	296.10	3.55
(*)	55	CAMP.	10%	6.29	62.90	125.80	188.70	283.10	3.40
	56	CAMP.	15%	6.70	67.00	134.00	201.00	301.50	3.62
(*)	56	CAMP.	10%	6.41	64.10	128.20	192.30	288.50	3.46
	57	CHIS. Y TAB.	15%	6.57	65.70	131.40	197.10	295.70	3.55
(*)	57	CHIS. Y TAB.	10%	6.28	62.80	125.60	188.40	282.60	3.39
	58	CHIS.	15%	6.62	66.20	132.40	198.60	297.90	3.57
(*)	58	CHIS.	10%	6.33	63.30	126.60	189.90	284.90	3.42
	59	OAX.	15%	6.51	65.10	130.20	195.30	293.00	3.52
	60	OAX.	15%	6.36	63.60	127.20	190.80	286.20	3.43
	61	OAX.	15%	6.55	65.50	131.00	196.50	294.80	3.54
	62	Q. ROO Y YUC.	15%	6.90	69.00	138.00	207.00	310.50	3.73
(*)	62	Q. ROO Y YUC.	10%	6.60	66.00	132.00	198.00	297.00	3.56
	63	YUC.	15%	7.03	70.30	140.60	210.90	316.40	3.80
(*)	64	Q. ROO	10%	6.93	69.30	138.60	207.90	311.90	3.74
(*)	65	Q. ROO	10%	7.27	72.70	145.40	218.10	327.20	3.93

(*) De acuerdo a las reformas de la Ley del IVA, artículo 2o., emitidas en el D. O.F., del 27 de marzo de 1995; con vigencia del 1 de abril de 1995.

Densidad promedio del gas licuado a nivel nacional 0.54 kilogramo por litro.

ARTICULO SEGUNDO.- Los municipios y estados que conforman cada una de las regiones a que se refiere el artículo primero del presente Acuerdo, son los que se establecen en el artículo segundo del acuerdo por el que se fija el precio máximo para el gas licuado de petróleo al usuario final correspondiente al mes de marzo de 2003, publicado el 28 de febrero de 2003 en el **Diario Oficial de la Federación**.

ARTICULO TERCERO.- Durante el mes de septiembre de 2003, no se expedirán a particulares permisos previos de importación de gas licuado de petróleo a granel.

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 28 de agosto de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, 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 PRELIMINAR DE LA INVESTIGACION ANTIDUMPING SOBRE LAS IMPORTACIONES DE ENVASES TUBULARES FLEXIBLES DE ALUMINIO, 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 adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución preliminar 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 de aluminio, 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, en lo sucesivo TIGIE, originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

2. Las solicitantes manifestaron que 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 Envalca, C.A.

3. Las solicitantes argumentaron que en el periodo comprendido del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002, las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que ha causado un daño a la industria nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39, 40, 41 y 42 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Empresas solicitantes

4. 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 ninguna de ellas produzca la materia prima para su elaboración y transformación.

5. Asimismo, 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 de aluminio.

Información sobre el producto

A. Descripción del producto

6. Los envases tubulares flexibles 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 que los describen son el tamaño de boca, hombro, cuello, diámetro y longitud, así como el espesor de barniz en el interior del envase. De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo del caso, a la mercancía objeto de esta investigación se le conoce con el nombre genérico de tubo colapsable de aluminio y comercialmente como tubo colapsable o depresible de aluminio para envasar diversos productos con propiedades específicas.

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 dicha tarifa, 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. La unidad de medida establecida en la tarifa invocada para la fracción arancelaria 7612.10.01 es la pieza, aunque las operaciones comerciales se realizan normalmente en millares de piezas.

9. Conforme al Decreto que estableció la tasa aplicable para el año 2001 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte, la Comunidad Europea, República de Colombia, República Bolivariana de Venezuela, República de Costa Rica, República de Bolivia, República de Chile, República de Nicaragua y el 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, efectuadas 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 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 por la fracción arancelaria 7612.10.01, 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 se sujetaron a un arancel ad valorem de 23 por ciento.

Inicio de la investigación

12. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE, y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE, el 2 de enero de 2003 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, originarias y procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de noviembre de 2001 al 30 de abril de 2002.

Convocatoria y notificaciones

13. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a los importadores, exportadores y a cualquier persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de la investigación, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese.

14. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora procedió a notificar el inicio de la investigación antidumping a las solicitantes, al gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estas últimas de la solicitud y de sus anexos, así como de los formularios oficiales de investigación, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Comparecientes

15. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 13 y 14 de esta Resolución, comparecieron las empresas solicitantes, la importadora y las exportadoras, cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

A. Solicitantes

Industrial Santa Clara, S.A. de C.V. y Extral, S.A. de C.V.

Cholula 126-A, colonia Hipódromo Condesa, código postal 06140, México, Distrito Federal.

B. Importadora

Colomer de México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Colomer.

Insurgentes Sur 1883, despacho 102, colonia Guadalupe Inn, Delegación Alvaro Obregón, código postal 01070, México, Distrito Federal.

C. Exportadoras

Envalca, C.A., en lo sucesivo Envalca.

Zona Industrial los Tanques, Calle D número 7, Villa de Cura, Estado Aragua, República Bolivariana de Venezuela.

Saviram, C.A., en lo sucesivo Saviram.

Homero 538, despacho 202, colonia Polanco, código postal 11550, México, Distrito Federal.

Alentuy, C.A. en lo sucesivo Alentuy.

Gómez Farías número 2, primer piso, colonia Tabacalera, código postal 06030, México, Distrito Federal.

D. Gobierno

Embajada de la República Bolivariana de Venezuela en los Estados Unidos Mexicanos.

Shiller 326, colonia Chapultepec Morales, código postal 11570, México, Distrito Federal.

Solicitudes de prórroga

16. En atención a la solicitud formulada por Saviram, la Secretaría le concedió una prórroga de 5 días hábiles para la presentación de la respuesta al formulario de investigación, la cual venció el 25 de febrero de 2003.

17. En virtud de la prórroga de Saviram la Secretaría notificó a las solicitantes que el plazo para presentar sus contraargumentaciones respecto de esta empresa, vencía el 7 de marzo de 2003.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes

Importadora

Colomer

18. Mediante escrito del 18 de febrero de 2003, Colomer presentó respuesta al formulario de investigación y argumentó lo siguiente:

A. La empresa matriz de Colomer es The Colomer Group Participations, S.L.

B. Revlon Profesional, S.A. de C.V. cambió su denominación a Colomer de México, S.A. de C.V., el 15 de junio de 2000.

C. Colomer compra el producto investigado a partir del año 2000 a ISC y Alentuy.

D. Colomer no está vinculada con ninguna de los exportadores ni han firmado acuerdo con proveedor extranjero alguno.

E. Durante la época en la que ISC proveía de envases tubulares flexibles al mercado de las pastas de dientes mexicano, en repetidas ocasiones se tuvieron problemas para obtener el producto de dicha empresa.

F. Se tiene conocimiento de que los principales países productores de envases tubulares flexibles son la República Federal de Alemania, Canadá, República de China, Estados Unidos de América y la República Bolivariana de Venezuela.

G. La cotización de las solicitantes para acreditar el valor normal no refleja precios de una operación real.

H. El volumen de tubos colapsables para el cual fue solicitada dicha cotización (50,000 unidades) es considerado en la industria de tubos colapsables y en especial para Alentuy, como de muy bajo volumen y, por tanto, de un precio anormalmente alto.

I. Alentuy está orientada principalmente hacia la exportación y la maquinaria de tecnología de punta con la que cuenta, está diseñada para operar a gran velocidad y para grandes cantidades,

por lo que cuando se solicita alguna cotización de bajo volumen se cotiza a precios anormalmente altos en vista de que no es costeable utilizar maquinaria tan avanzada para volúmenes tan bajos.

J. La presentación de una cotización como supuesta prueba del valor normal en la República Bolivariana de Venezuela obedece a la estrategia de las solicitantes para presentar un precio en el mercado venezolano artificialmente alto y crear una discriminación de precios inexistente. El resultado de haber utilizado la cotización de las solicitantes como base para calcular el valor normal, es la identificación de un margen de dumping artificial. Asimismo, tomando en cuenta la manera errática, imprecisa y desordenada en la que se han presentado los argumentos sobre valor normal y en general sobre el aspecto de daño por parte de las solicitantes, es altamente probable que la información sobre precio de exportación se encuentre distorsionada.

K. Las solicitantes en su intento de fabricar márgenes de discriminación de precios, presentaron dos facturas de venta en el mercado interno de dimensiones que no exportaron a los Estados Unidos Mexicanos mismas que la Secretaría desestimó de manera correcta.

L. La información proporcionada por las solicitantes para probar el valor normal no constituye una prueba exacta, ni pertinente y proviene de una fuente secundaria. En razón de lo anterior, se solicita a la autoridad administrativa que actúe con especial prudencia de conformidad con el numeral 6 del anexo II del acuerdo relativo a la aplicación del artículo 6 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en adelante al Acuerdo Antidumping, y que en caso de que no tenga a su disposición la información de las exportadoras de la República Bolivariana de Venezuela se utilicen otras fuentes de información disponibles para el cálculo del valor normal.

M. Es irrelevante para esta investigación los alegatos de las solicitantes respecto a las ventas por debajo del costo de fabricación, así como que los productores venezolanos se benefician de subsidios indebidos.

N. Las cifras presentadas por ISC respecto de su participación en la producción nacional son contradictorias y, por tanto, no son confiables ya que en su escrito de solicitud de inicio declara representar el 43.52 por ciento, en una parte de la respuesta al formulario establece que participa con un 45.45 por ciento de la producción nacional y en otra parte dice que representa el 35.25 por ciento; por su parte la carta del Instituto Mexicano del Aluminio, A.C., en adelante IMEDAL, establece que dicha participación es de 35.4 por ciento. Por lo anterior, esta empresa manipula cifras y la Secretaría no puede conceder validez al resto de las cifras presentadas por dicha empresa.

O. No se debe imponer cuota compensatoria en virtud de los efectos que la misma tendría en otros procesos productivos como es la industria de cosméticos.

P. Existen diversas deficiencias en la presentación del escrito de solicitud y el formulario oficial para solicitar el inicio de investigación, ya que las solicitantes omiten datos y documentos para lograr la aplicación del régimen de cuotas compensatorias.

Q. Alentuy es uno de los fabricantes del producto más grande y competitivo a nivel mundial, por lo que los precios que ofrece son resultado de ventajas comparativas con las que no cuentan las solicitantes.

R. Respecto a las materias primas, las solicitantes importan pastillas de aluminio de los Estados Unidos de América y Canadá, a precios más altos que los que podrían obtener inclusive en la República Bolivariana de Venezuela.

S. Las solicitantes reconocen que han perdido participación y pretenden justificar dicha situación sin percatarse que durante el periodo investigado las importaciones provenientes del resto del mundo han aumentado y las procedentes de la República Bolivariana de Venezuela han disminuido.

T. El ritmo de participación de la República Bolivariana de Venezuela en las importaciones totales ha disminuido constantemente a partir de 1999, al grado de que para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 disminuyó en un 33.33 por ciento.

U. Durante el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 las importaciones venezolanas disminuyeron en un 12.09 por ciento con relación al periodo anterior, mientras que las procedentes de otras partes del mundo aumentaron en un 152.54 por ciento. Asimismo, durante el periodo de 2001 a 2002 las importaciones venezolanas aumentaron un 193.53 por ciento mientras que las procedentes de otras partes del mundo aumentaron en un 348.01 por ciento, es decir, crecieron 1.79 veces más que las venezolanas.

V. Tomando en cuenta la información de Extral se puede observar que en ciertos meses del periodo investigado la diferencia de precios entre el producto nacional y el venezolano es de tan sólo 0.07 centavos por pieza (0.724 pesos promedio por pieza precio de Extral contra 650 pesos por pieza de las importaciones venezolanas). Los precios de Extral registraron aumentos y mantiene la capacidad de aumentar o disminuir sus precios conforme le sea conveniente.

W. La caída en la producción nacional se observa en un periodo previo al investigado, cuando no se tienen elementos para suponer la existencia del dumping. En el periodo investigado se recupera la producción nacional y es cuando se experimenta el mayor crecimiento de las importaciones investigadas.

X. No existe una relación negativa entre el comportamiento de los precios, ya que los precios de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela observan un comportamiento estable cuando la producción nacional se deteriora y cuando los precios venezolanos caen, los precios nacionales experimentan una caída considerable.

Y. A partir de la información de las solicitantes, se advierte que en realidad son las importaciones de otros países las que pudieron contribuir al daño alegado ya que crecen a un mayor ritmo que las venezolanas y alcanzan sus niveles con tasas mayores al 400 por ciento anual.

Z. Durante el periodo de 1999 a abril de 2000 en comparación con los dos posteriores, se observa una disminución de la tasa de crecimiento de las importaciones venezolanas, por lo que su participación en el mercado tiende a estabilizarse, mientras que la participación del resto de las importaciones alcanza en un año 10 puntos porcentuales más.

19. Para acreditar lo anterior, Colomer presentó:

A. Estructura Corporativa The Colormer Group Participation, S.L.

B. Formato de solicitud de materiales de control de calidad.

C. Minutas sobre aseguramiento de calidad de Colomer sobre los problemas detectados.

D. Pedimentos y facturas del producto investigado de mayo de 2000 a abril de 2002.

E. Diversas facturas de un productor nacional de enero de 2000 a abril de 2002.

F. Relación de compras del producto investigado tanto importado como nacional durante el periodo analizado.

G. Importaciones totales de envases tubulares durante el periodo investigado.

H. Estados financieros de 1999, 2000 y 2001.

Exportadoras

Alentuy

20. El 25 de febrero de 2003, Alentuy presentó de manera extemporánea su respuesta al formulario oficial. Además de que no acreditó debidamente la existencia legal de la empresa y las facultades del representante legal.

21. Mediante escrito del 20 de mayo de 2003 acreditó la existencia legal de la empresa, las facultades del poderdante y del representante legal.

Envalca

22. Mediante escrito del 18 de febrero de 2003, Envalca acreditó la legal existencia de la empresa y la personalidad del representante legal de la misma. Asimismo, manifestó que no exportó la mercancía objeto de investigación durante el periodo investigado, motivo por el cual no dio respuesta al formulario.

Saviram

23. Mediante escrito de fecha 25 de febrero de 2003, Saviram presentó respuesta al formulario oficial y argumentó lo siguiente:

A. No debió considerarse como suficiente para arrancar un procedimiento administrativo la única cotización presentada por las solicitantes, ya que si bien el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping establece que la información podrá ser la que razonablemente tenga a su alcance el solicitante, resulta difícil pensar que dos empresas productoras nacionales basen un argumento de daño derivado de una supuesta discriminación de precios que ha ocurrido a su decir durante varios años.

B. El artículo 75 fracción XI del RLCE señala que debe inferirse la "probabilidad fundada de la existencia de la práctica desleal", lo que de ninguna forma se actualiza con una cotización en la que no se establece ni siquiera si su destino fue el mercado doméstico venezolano.

C. No existen códigos idénticos entre el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y el mercado venezolano y de otros países de exportación.

D. Para efectos de comparar el valor normal con el precio de exportación, y siguiendo los argumentos presentados por las solicitantes, la característica principal de un tubo es su diámetro y luego el largo; cada diámetro tiene un rango de largos que técnicamente son factibles de fabricar y los cuales representan el volumen en mililitros de envasado; las características como color y tipo de esmalte exterior, barnizado interior, colores de impresión, color de la tapa y anillo látex se pueden considerar como accesorios decorativos o funcionales del tubo. En este sentido, para poder comparar un producto vendido en el mercado mexicano con otro vendido en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela, los envases tubulares deben tener el mismo diámetro.

E. Para cada uno de los 25 códigos de productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo investigado, el precio de exportación se estimó a partir del promedio ponderado de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos de dicho código.

F. El precio de exportación se ajustó por concepto de embalaje, crédito, manejo de mercancía, flete interno, seguro interno y externo, así como por cambio de órdenes de producción; Saviram no otorga descuentos, reembolsos o bonificaciones a los clientes en los Estados Unidos Mexicanos por lo que se puede afirmar que los precios de exportación a los Estados Unidos Mexicanos son netos de estos conceptos.

G. Para el cálculo del valor normal se buscaron los productos similares, es decir, aquellos con un diámetro idéntico al de los productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos; en el mercado interno venezolano se vendieron productos con diámetros de 38.10 milímetros y 28.00 milímetros similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

H. Los ajustes a los precios de venta en la República Bolivariana de Venezuela fueron por concepto de embalaje, crédito, seguro interno, flete interno, cambio de orden de producción y diferencias físicas.

I. Al no existir en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela productos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos con diámetro de 22.00 milímetros, 25.40 milímetros y 28.00 milímetros, se acudió al precio de exportación a un tercer país que en este caso fueron los de Estados Unidos de América, República de Chile y República del Salvador.

J. Para el cálculo de valor normal las ventas a terceros mercados se ajustaron por concepto de embalaje, manejo de mercancía, crédito, comisiones, seguro externo, flete interno, seguro interno, cambio de órdenes de producción y diferencias físicas.

K. Ninguno de los productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos es idéntico a los vendidos en terceros mercados o en el mercado venezolano, de manera que es necesario aplicar un ajuste por diferencias físicas para eliminar aquellas que puedan existir entre los productos que se pretende comparar; dicho ajuste no se reporta en las bases de datos de ventas a los terceros mercados ni a la República Bolivariana de Venezuela, en virtud de que existen códigos de producto que se utilizan para compararse con más de uno de los códigos exportados a los

Estados Unidos Mexicanos, por lo que los ajustes son distintos dependiendo del código de exportación con el que se van a comparar.

L. El ajuste por cambio de orden de producción de tubos colapsables es un proceso complejo y muy técnico que requiere de tiempo y experiencia; durante el proceso de cambio la línea de producción se detiene y no está produciendo.

M. En virtud de que las exportaciones de Saviram no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, éstas no pudieron haber originado un daño a la industria nacional.

N. Saviram no está vinculada con sus proveedores, importadores ni con los productores nacionales de envases tubulares flexibles.

O. Produjo y exportó envases tubulares durante el periodo analizado a Cosbel, S.A. de C.V. y a Productora e Importadora de Cosméticos, S.A. de C.V.

P. El negocio de tubos colapsables no requiere de sistemas de distribución más sofisticados, ya que las ventas se realizan directamente al cliente final conocido como productor llenador de tubos.

Q. Saviram no cuenta con información relativa a la capacidad instalada de otras empresas fabricantes del producto sujeto a investigación, mismas que conformarían la industria venezolana.

R. Los precios de venta tanto en el mercado doméstico como en los mercados de exportación son precios internacionales que obedecen a la oferta y demanda del mercado.

S. Respecto al mercado a nivel mundial en Canadá existe una sola empresa de tubos llamada Montebello; Estados Unidos de América cuenta con la empresa CCL, y con otra empresa de cospeles Neuman, que es parte del grupo Tubex que surte a CCL primariamente; Centro América y el Caribe no cuentan con fabricación de tubos ni cospeles importantes; República Bolivariana de Venezuela cuenta con tres fábricas de tubos Saviram, Alentuy y Envalca; asimismo, existen 3 fábricas de cospeles Alentuy, VHK (del grupo Envalca) y Alucenca; Saviram se surte de cospeles de Alucenca, VHK y Neuman; República Federal de Brasil tiene una planta de fabricación de cospeles llamada Alcoa la cual es fabricante de tubos, República de Argentina no cuenta con fabricantes de tubos o cospeles.

T. Wella posee una planta de llenado de tubos en los Estados Unidos de América, surtida en Europa por Tubex, en los Estados Unidos Mexicanos y República de Bolivia surtidos por Saviram, y en República Federal de Brasil por Impacta.

U. L'oreal es el consumidor de tubos de aluminio más grande del mundo occidental. Sólo compra a empresas de clase mundial y certificadas por L'oreal Francia, el proceso de certificación denominado "prueba de compatibilidad" puede durar de 6 meses hasta un año; este grupo posee dos plantas de llenado de tubos en los Estados Unidos de América surtidos por CCL Montebello, Saviram y Soupletube-Europa, la tercer planta en los Estados Unidos Mexicanos surtida por Saviram, la cuarta en la República de Chile surtida por Saviram, y la quinta en Brasil surtida por Impacta.

V. Se ajustó el precio de exportación por términos y condiciones de venta tales como gastos por manejo de mercancía, gastos por flete externo, seguro externo, flete interno, seguro interno y por cambio de orden de producción.

24. Para acreditar lo anterior, Alentuy presentó:

A. Estados financieros de Saviram de los años 1999 a 2001 y Balance General de 2002.

B. Estructura Corporativa de Saviram.

C. Estudio comparativo del valor normal y el precio de exportación.

D. Ventas totales de Saviram.

E. Ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos y a la República Bolivariana de Venezuela por valor y volumen del producto investigado de noviembre de 2001 a abril de 2002.

F. Ventas totales a la República de Colombia, República de Chile, Estados Unidos de América y República del Salvador, por valor y volumen de noviembre de 2001 a abril de 2002.

G. Descripción del proceso productivo.

H. Diagrama de flujo de la fabricación de tubos colapsables y tapas plásticas.

I. Consideraciones sobre el mercado internacional de los envases tubulares flexibles de aluminio.

J. Cotización de 2 empresas de envases tubulares del 28 de junio y 13 de julio de 2000.

K. Tipo de cambio de dólares a marcos alemanes de junio de 2000 obtenido de la página de Internet.

L. Listado de ventas de exportación de envases tubulares flexibles de aluminio a los Estados Unidos Mexicanos de noviembre de 2001 a abril de 2002.

M. Descripción de los códigos de producto de las ventas de envases tubulares flexibles de aluminio al mercado mexicano.

N. Tipo de cambio de bolívares a dólares.

O. Reservas internacionales y tipo de cambio de bolívares a dólares de 2001 y 2002.

P. Tasa de interés empleada para los cálculos del ajuste por crédito en los mercados de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y a terceros mercados.

Q. Listado de las ventas en el mercado interno y a terceros países de envases tubulares flexibles de noviembre de 2001 a abril de 2002.

R. Descripción del código de ventas en el mercado interno y a terceros países.

S. Tasa de interés promedio a partir de la tasa mensual para el periodo investigado, publicado por el Banco Central de Venezuela.

T. Costos variables por código de producto de los costos variables en la fabricación de tubos colapsables y descripción de dichos códigos de noviembre de 2001 a abril de 2002.

U. Descripción de códigos de los costos variables para la fabricación de tubos colapsables.

V. Cálculo del ajuste por diferencias físicas.

W. Programa para la determinación del margen de dumping.

X. Copia simple de una factura de venta de discos de aluminio para la fabricación de envases tubulares, expedida a ISC.

Y. Capacidad instalada de Saviram.

Z. Indicadores económicos de Saviram.

Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela

25. Mediante escrito del 17 de febrero de 2003, compareció la representación comercial en los Estados Unidos Mexicanos del Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, para manifestar su interés en ser parte interesada en el presente procedimiento Antidumping.

Réplicas de las solicitantes

26. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, las empresas solicitantes presentaron sus contraargumentaciones respecto de la información, argumentos y pruebas vertidas por Colomer y Saviram, a que se refieren a los puntos del 18 al 24 de esta Resolución, en los términos que a continuación se especifican.

27. Respecto de los argumentos de Colomer las solicitantes manifestaron lo siguiente:

A. A la exportadora Alentuy le interesan órdenes de alto volumen, debido a su ineficiencia pues tiene maquinaria de modelos antiguos que no le permiten cambiar rápidamente de una medida a otra lo cual le implica costos.

B. Es una práctica comercial en el mercado que al aumentar las condiciones puede resultar en un precio más alto.

C. El estándar del mercado europeo y americano es de corridas pequeñas si hacemos de lado a los fabricantes de tinte de pelo. Si esto sucede en ese tipo de mercados, con mayor razón en mercados donde el poder adquisitivo es mucho menor, como es el caso de América Latina,

donde la frecuencia de fabricar corridas pequeñas es aún mayor. Ya que la línea moderna es más rápida para hacer cambios de modelo (medidas) que una antigua.

D. Alentuy se inició y creció bajo la relación con Colgate, empresa de grandes volúmenes; cuando dicha relación terminó, esta exportadora se vio forzada a sustituir un gran cliente por muchísimos de poco volumen.

E. No toda la maquinaria que tiene Alentuy destinada a la producción de tubos colapsables es como dice Colomer de alta velocidad ya que se tiene conocimiento de que dos líneas de producción de Alentuy, tienen una capacidad de 85 tubos por minuto y por lo menos veinticinco años de antigüedad, a diferencia de la maquinaria con tecnología de punta de las solicitantes.

F. Se tienen pruebas de que Alentuy ha vendido a Colomer pedidos de 50,000 unidades, lo que demuestra que el exportador sí vende volúmenes tendenciosamente señalados por el importador como muy bajos y anormalmente caros.

G. Colomer solicita un ajuste sin presentar las pruebas fehacientes como lo señala el artículo 36 de la LCE.

H. Respecto a la complejidad de la impresión de los envases, el precio varía aunque el tamaño del envase sea el mismo como se demuestra al comparar las importaciones que Cosbel, S.A. de C.V., realizó a Saviram durante el periodo de investigación.

I. Respecto del alegato que presentamos de ventas por debajo del costo de fabricación, así como de que los venezolanos se benefician de subsidios consideramos que no existe limitación expresa en ningún marco legal para la presentación de pruebas y documentos que apoyen a la solicitud de inicio.

J. Por lo que se refiere al argumento de que las cifras presentadas por ISC son contradictorias y, por lo tanto, no son confiables, es conveniente aclarar que ISC no tiene acceso a la información confidencial de Extral y viceversa.

K. El argumento de la importadora referente a que las solicitantes incurren en omisión de presentación de datos y documentos para lograr la aplicación del régimen de cuotas compensatorias, debe ser desestimado porque la autoridad obró conforme a derecho revisando el formulario oficial a detalle y previniendo a las solicitantes.

L. Colomer no presentó ningún análisis costo beneficio que compruebe que comprar producto terminado en el extranjero sea más benéfico para ellos que envasar su propio producto como lo viene haciendo.

M. Respecto al precio de exportación, la autoridad corroboró la información sobre importaciones entregada por las solicitantes con base en el listado oficial de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México, en adelante SICM; ya que aun cuando la Secretaría encontró razonable la metodología utilizada por las solicitantes de forma alterna utilizó como mejor información disponible el SICM.

N. Respecto al argumento de Colomer en el sentido de que la competitividad del producto venezolano deviene de ventajas comparativas naturales, en el expediente administrativo del caso existen pruebas que demuestran que a finales de 2000, el precio del cospel en la República Bolivariana de Venezuela se ubicó por arriba del ofrecido a ISC, por lo que consideramos que no se puede hablar de una ventaja comparativa, cuando en el mercado de origen se vende más cara la materia prima, y los precios de las importaciones venezolanas de tubos colapsables de aluminio se ubican por debajo del precio de las solicitantes. Dicha situación evidencia no la competitividad de los productores venezolanos para entrar al mercado nacional, sino la práctica desleal para desplazar a la producción nacional. Asimismo, el punto central a resaltar en esta investigación, no es que los venezolanos tengan ventajas comparativas, como el ser productores de aluminio, sino que están vendiendo sus productos terminados (el tubo colapsable de aluminio) a precios discriminados no obstante que tienen mayores costos como el caso de Alentuy, que emplea más personal en la producción del producto investigado.

O. ISC presentó un comparativo de precios de pastilla de aluminio de diferentes orígenes y proveedores, demostrando que el costo de la materia prima venezolana es menor a uno de los otros proveedores; sin embargo, por cercanía, servicio, tiempo de entrega y certidumbre, preferimos utilizar fuentes de abastecimiento de materia prima y otras, de orígenes diferentes al

venezolano; máxime cuando ese país enfrenta problemas sociales y políticos los cuales pueden influir en algunos factores que determinan la toma de decisiones.

P. Se ha demostrado que Colomer sigue colocando órdenes de compra a ISC por lo que su dicho de que el producto de esta última no cumple con los requerimientos de calidad de Colomer es contradictorio. Por su parte, Extral cumple con las normas de calidad expedidas por diferentes empresas.

Q. Respecto al argumento de Colomer en el sentido de que las importaciones de orígenes distintos al venezolano son la verdadera causa del daño de la industria nacional, consideramos que de manera tendenciosa, la importadora no presentó un análisis de precios de las importaciones provenientes de la República Bolivariana de Venezuela y de otros países, como lo hicieron las solicitantes en donde demuestran que el aumento de los volúmenes importados de otros orígenes, no son la causa del daño a la producción nacional, ya que ingresan a precios no discriminados, a diferencia de las importaciones venezolanas del producto investigado. Es decir, que si bien en volumen las importaciones venezolanas pasaron del 77 por ciento sobre el total importado de noviembre de 2000 a abril de 2001 al 52 por ciento durante el periodo de investigación, el precio de exportación al que entraron al mercado nacional se ubicó por debajo del precio de exportación de otros orígenes en un rango del -16 por ciento al -99 por ciento. Incluso durante el periodo de investigación las importaciones que entraron de los Estados Unidos de América si bien representaron el 34.27 por ciento del total importado en términos de volumen, al hacer el comparativo en términos de precio de exportación, el venezolano se ubicó por debajo de las importaciones estadounidenses en -14 por ciento.

R. Colomer resta importancia a que la participación de las importaciones venezolanas con respecto al Consumo Nacional Aparente, en lo sucesivo CNA, ha ido en aumento durante el periodo de investigación y sus previos similares; incluso presentó un cuadro con información de los productores nacionales, que refleja claramente que la participación de las importaciones venezolanas sobre el CNA muestra un comportamiento constante de crecimiento que Colomer trata de evadir al estimar una variación porcentual menor presentando resultados erróneos en el cálculo.

S. Consideramos que no es procedente el argumento de Colomer en el sentido de que en el análisis no se incluyeron las importaciones de latas de cerveza y refrescos, ni las de tubo polilaminado, que a su decir, son las que contribuyeron al daño, ya que las importaciones de latas procedentes de los Estados Unidos de América y las de la República de Costa Rica no fueron representativas durante el periodo investigado ni en los previos similares y no cumplieron con el criterio de minimis, como se demostró en el formulario de Extral.

T. La autoridad debe desestimar el cuadro presentado por Colomer sobre el análisis de precios ya que no se presentan los precios de Extral, si no son meras suposiciones; además de que no presenta la fuente de donde obtuvo dichos precios ni para sustentar sus dichos.

U. Colomer presentó argumentos vagos en donde se evita correlacionar el daño que han causado las importaciones venezolanas a los indicadores nacionales como producción, ventas, precios, capacidad instalada y comportamiento financiero, y trata de confundir a la autoridad argumentando el impacto en producción y precios de manera aislada.

V. Por lo que se refiere al argumento de Colomer en el sentido de que la autoridad administrativa debió de considerar las importaciones del tubo polilaminado, en la respuesta al formulario y prevención indicamos que exclusivamente uno de los sectores fabricantes de pastas dentales cambiaron totalmente el uso del tubo flexible de aluminio por el polilaminado.

28. Para acreditar lo anterior, las solicitantes presentaron:

A. Cotización de las solicitantes dirigida a una empresa de cosméticos durante el periodo investigado.

B. Análisis comparativo entre el precio de exportación y el valor normal.

C. Copia simple de pedimentos de importación de envases tubulares con sus correspondientes facturas del periodo investigado.

D. Lista de pedimentos con facturas que incluyen partidas menores a 50,000 unidades.

E. Relación de ventas efectuadas a Colomer por producto.

F. Lista de clientes del sector cosmético que compran a ISC y no compran el producto venezolano.

G. Carta referente al precio de la pastilla de aluminio del 2 de noviembre de 2000.

H. Cotización de pastillas de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela del 31 de octubre de 2000.

I. Comportamiento del London Metal Exchange (LME) de 1999 a 2000.

J. Comparativo de precios de la pastilla de aluminio elaborado por ISC el 1 de noviembre de 2000.

K. Cotización de discos de al uminio del 9 de octubre de 2000.

L. Certificados de calidad de proveedores de ISC de pastillas de aluminio.

29. Respecto de los argumentos de Saviram, las solicitantes manifestaron lo siguiente:

A. Se deben desestimar los argumentos de Saviram sobre los códigos de producto ya que en este tipo de industria es común generar un código nuevo para un mismo tubo, si es que éste sufrió un cambio, por menor que sea. Por ejemplo, en el caso de la industria farmacéutica, todos los textos impresos en los envases medicinales están registrados y aprobados por la Secretaría de Salud, por lo que cada vez que el cliente requiere que se inserte aunque sea una coma en el texto, se genera un código diferente, que le permite al fabricante controlar internamente los materiales indirectos y el producto terminado.

B. Si bien el diámetro es una característica del producto investigado, las otras características que Saviram califica como accesorios, decorativos o funcionales del tubo, impactan en el precio final del mismo, sobre todo en el entendido de que el cliente tiene la decisión final de modificar cualquiera de las características del tubo.

C. Los fabricantes de tubos colapsables de aluminio básicamente dividen en tres sus estándares de fabricación: de diámetros menores a 19 milímetros, de 19 milímetros hasta 25 milímetros y de 25 milímetros hasta 45 milímetros. Para efectos del equipo, el diámetro no tiene que ser tan exacto, pues para los tubos que nos ocupan de 22 milímetros a 28 milímetros la diferencia en precio entre una línea de 19 milímetros a 25 milímetros o de 25 milímetros a 45 milímetros es mínima.

D. Ninguno de los diámetros son tan especiales o difíciles que no se puedan comparar con los más cercanos; los diámetros no son especiales ni difíciles de herramentar, ya que son medidas demandadas por el mercado, como en el caso de Saviram que surte a Wella en los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia y al Grupo L'oreal en los Estados Unidos Mexicanos, la República de Chile y los Estados Unidos de América. Estos grandes consumidores tienen una planeación a largo plazo, lo que permite a Saviram planear con anticipación sus requerimientos de materiales y su programa de producción. Asimismo, cuando los tiempos de entrega son largos, como el caso de Saviram, le permite ir juntando pedidos del mismo diámetro, lo que le hace más costeable el cambio de diámetro.

E. Por otro lado, de acuerdo con la práctica de Saviram el diámetro no es el elemento principal para establecer el precio de venta de los tubos; ya que de acuerdo con los propios argumentos de dicha empresa acepta explícitamente que establece los precios de venta no conforme a los diámetros del tubo, sino conforme a la oferta y la demanda del mercado.

F. Respecto del argumento de Saviram en el sentido de que tuvo que bajar sus precios por presiones de Wella, es conveniente aclarar que Extral participó en la licitación de Wella, y no pudo ofrecer los precios a los que Saviram ofertó a esa empresa.

G. Se debe desechar la propuesta de Saviram de estimar el valor normal en terceros mercados y requerir el valor normal en la República Bolivariana de Venezuela, con el propósito de comprobar si aplican la misma práctica en el establecimiento de precios, como la que tienen en el mercado de exportación. Suponiendo sin conceder que Saviram no vendiera en su mercado interno tubos de

25.4 milímetros de diámetro al allegarse de pruebas la autoridad administrativa puede utilizar

ventas al mercado interno de 25 milímetros de diámetro ya que éstos y los de 25.44 milímetros son comercialmente intercambiables y el costo de fabricación entre uno y otro es similar.

H. No es viable los ajustes a los gastos indirectos ya que la diferencia en diámetro es irrelevante porque no afecta comparar tubos de 25 milímetros con tubos de 25.4 milímetros. Respecto del largo, solamente que la diferencia fuera de más de 5 milímetros, se podría pensar en un ajuste mínimo.

I. Ajustar por diferencias físicas podría estar dividido en dos: primero los materiales y después los gastos indirectos. Las diferencias en materiales son muy fáciles de calcular pues están en relación directa con el tamaño del tubo; Saviram es la única proveedora de L'oreal de México, por lo que sin temor a equivocarnos, la producción de los envases para dicha empresa debe ser tan cuantiosa que ni siquiera debiera de desmontar el herramental en todo el año de la línea.

J. La costeabilidad de un cambio se traduce ya sea a minimizar el tiempo de cambio entre un diámetro y otro o a prorratear el tiempo de cambio entre un mayor número de unidades en ese diámetro específico. Saviram cuenta con equipo que ya no tiene depreciación por lo que sus costos en ese rubro se reducen a simples gastos variables de mantenimiento, lo que disminuye aún más los cargos que hubiera que hacer por cambio de diámetro. Además, por ser Saviram una planta de clase mundial, significa que sus costos fijos deben ser bastante atractivos, por lo que los cambios no deben impactar significativamente.

K. ISC nunca adquirió el cospel de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela durante los periodos investigado y analizado y cuando se intentó comprar aluminio de ese país, se realizó una única compra en 1998 como prueba piloto para verificar si servía el cospel en sus procesos productivos.

30. Para acreditar lo anterior, las solicitantes presentaron:

A. Método de costeo para validar la cotización y facturas entregadas como prueba de valor normal.

B. Diferentes precios de venta ex-fábrica de Saviram al mercado mexicano de tubos flexibles del mismo diámetro y longitud.

C. Cálculo de eficiencia de una línea de alta velocidad de acuerdo a tiempos para cambio de herramental y de diámetros.

D. Copia de un pedimento de importación con su correspondiente factura de envases tubulares, correspondiente al periodo analizado.

E. Información de ISC sobre el proceso productivo y características que inciden en el proceso investigado.

31. Respecto de los argumentos de Colomer y Saviram, las solicitantes manifestaron lo siguiente:

A. Por lo que se refiere a los argumentos de que no se tome en cuenta la cotización presentada por ISC y Extral es conveniente aclarar que dicha cotización sí refleja los precios de una operación comercial ya que previo a emitirla se establecieron y aclararon las variables más importantes con el cliente, no para negociarla sino para aprobarla.

B. La cotización y las facturas que se presentaron al solicitar el inicio de la investigación como pruebas para estimar el valor normal deben ser aceptadas como válidas ya que fueron obtenidas por las solicitantes en la medida de sus posibilidades. Además de que dichas facturas son transacciones efectuadas dentro del mercado de la República Bolivariana de Venezuela, del producto y periodo investigados; sin embargo, es conveniente aclarar que no obstante que se trata de transacciones de productos de medidas diferentes a las importadas durante el periodo de investigación están dentro del producto investigado, además de que el proceso de fabricación tanto para las medidas mayores como para las importadas a los Estados Unidos Mexicanos es igual.

C. Una cotización o factura puede ser perfectamente utilizada para estimar la discriminación de precios, más aún si la cotización o factura están basadas en tubos que por sus características tendrán menor costo como lo es la factura presentada como prueba de valor normal contra la de un tubo para tintes de pelo, en este último caso, la decoración exterior es más compleja y lleva

más tinta por diseño y su tamaño es mayor, además de que el costo del barniz interior es mucho más caro por el tipo de pruebas a las que se debe someter.

D. Aunque no se considere el precio promedio de exportación calculado mediante el método de regresión lineal existe un diferencial de precios, entre el precio de venta de tubos de menor tamaño en la República Bolivariana de Venezuela y el precio de exportación promedio de la medida de menor tamaño importada en los Estados Unidos Mexicanos procedente de aquel país que resulta ser de mayor tamaño que la vendida en la República Bolivariana de Venezuela. Es decir, resulta más alto el precio de un tubo de menor dimensión vendido en la República Bolivariana de Venezuela contra un tubo de mayor dimensión vendido en los Estados Unidos Mexicanos procedente de ese mismo país lo que demuestra que los productores venezolanos venden su producto en los Estados Unidos Mexicanos a precios dumping.

Requerimientos de información

32. En respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría a las empresas Colomer, Productora e Importadora de Cosméticos, S.A. de C.V., en adelante Productora e Importadora de Cosméticos, Cosbel, S.A. de C.V., Saviram, ISC y Extral con fundamento en los artículos 55 y 93 fracción IV de la LCE y 16 fracción VI del Reglamento Interior de la propia dependencia, mediante escritos de fecha 29 de abril de 2003, comparecieron las empresas que a continuación se relacionan.

Importadores

33. Colomer manifestó lo siguiente:

A. Las estadísticas de comercio exterior proporcionadas por Extral son pruebas fehacientes de que la participación de las importaciones venezolanas respecto de las demás ha disminuido de manera constante durante el periodo investigado. En este sentido, las cifras y estadísticas oficiales determinan que si ha existido una pérdida de mercado por parte de los productores nacionales de tubos colapsables, la misma no ha sido causada por las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

B. Respecto de la información de precios de Extral se concluye que en ciertos meses del periodo investigado el productor nacional vendió envases flexibles de aluminio por debajo de los precios de las importaciones venezolanas y que el diferencial de precios es mínimo y los precios de Extral registraron aumentos; es decir, Extral mantiene la capacidad de aumentar o disminuir sus precios conforme le sea conveniente.

C. Las empresas importadoras de tubos colapsables de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela, son empresas de carácter internacional (L'oreal, Wella y Revlon). Estas empresas normalmente cuentan con esquema de compras globales, y es una prioridad de las mismas aprovechar en los Estados Unidos Mexicanos las ventajas arancelarias derivadas de los tratados de libre comercio que nuestro país ha celebrado. Por lo anterior, probablemente a algunas empresas importadoras les sería más rentable importar producto terminado para su simple distribución en los Estados Unidos Mexicanos.

D. La mayoría de los medios probatorios que sustentan las afirmaciones sobre la competitividad de Alentuy ya han sido proporcionados por ISC, en su solicitud de inicio. De la lectura de dicha información se desprende que la empresa cuenta con tecnología de punta además de ventajas competitivas reconocidas por las solicitantes tales como la fabricación de sus propios cospeles y la existencia de reservas de bauxita, el mineral principal para la producción de aluminio.

E. Hasta donde se tiene conocimiento no existen publicaciones especializadas que contengan los precios promedio mensual de los envases tubulares flexibles de aluminio.

F. Por lo que se refiere a la diferencia de precios entre el producto nacional y el venezolano, se hace la siguiente aclaración, en periodos previos al investigado, los precios diferían hasta en más de $0.8 dólares mientras que en el periodo investigado la diferencia llegó a ser solamente de $0.1 dólares.

G. Con relación al argumento de que Extral vendió envases flexibles de aluminio por debajo de los precios de las importaciones venezolanas es conveniente aclarar que Colomer se refería a la

brecha de precios más que a los niveles de éstos. Es decir la brecha de precios calculada por la autoridad sobrestima el comportamiento real del diferencial de precios.

H. Asimismo, la tendencia de los precios de las importaciones investigadas, de ninguna manera afectó los precios nacionales. Así lejos de causar, una baja, dicha tendencia está asociada a incrementos en los precios nacionales; de acuerdo con los propios datos de la Secretaría, entre más bajaron los precios de las importaciones, más subieron los precios nacionales. Por lo que los precios de importación no tuvieron efectos identificables en los precios nacionales.

I. Las solicitantes nunca demostraron que sus precios hubieran podido subir aún más en un escenario de ausencia de las importaciones investigadas; por el contrario, al parecer confundieron el cálculo de los precios promedio ponderados simples con los precios promedio ponderados.

J. Respecto del argumento en el sentido de que Colomer registró problemas de abasto del producto investigado por parte de ISC es conveniente aclarar que el servicio proporcionado por esta empresa, previo a la importación de envases tubulares flexibles de la República Bolivariana de Venezuela, siempre fue deficiente.

34. Para acreditar lo anterior, Colomer presentó:

A. Relación de compras de Colomer a Alentuy de tubos para tinte de noviembre de 1999 a abril de 2002.

B. Relación de compras de Colomer a Alentuy durante 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 por medidas
de tubos flexibles de aluminio y precio de exportación.

35. Productora e Importadora de Cosméticos presentó lo siguiente:

A. Relación que contiene los precios de los tubos de importación por medida y los gastos de internación correspondiente a 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.

B. Comparativo de precios de sus proveedores y términos de venta de 2000 a 2002.

C. Copia de pedimentos de importación y facturas que amparan las importaciones de tubos colapsables efectuadas de 1999 a 2002.

Exportador

36. Saviram manifestó lo siguiente:

A. El diámetro del tubo depende de las dimensiones que conforman el cospel (diámetro, hueco central y espesor), de manera que no es posible producir un tubo de un diámetro si no se utiliza la pastilla correspondiente a ese diámetro.

B. El largo máximo del tubo depende también del cospel, en particular del espesor del mismo. A cada cospel corresponde un largo máximo, pero a diferencia del diámetro, éste puede ser ajustado a tamaños inferiores cortando el tubo.

C. La diferencia entre los códigos exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los utilizados para el cálculo del valor normal, es el largo.

D. La razón por la que un solo código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos se comparó con más de un código de producto similar para la determinación del valor normal, es que los códigos comparables son igualmente similares al ex portado.

E. Saviram asigna un monto de ajuste por concepto de embalaje en el precio de exportación a cada código de producto y para cada mes, que depende de los componentes realmente utilizados. La cifra reportada se obtiene directamente de la contabilidad de costos de la empresa.

F. El promedio de la tasa de interés para ajustar el precio de exportación es de 1.81 por ciento anual. Sin embargo, Saviram consideró que dicha tasa no representa las condiciones reales del mercado, por lo que, en contra de sus propios intereses, utilizó una tasa promedio de 3.0 por ciento para el cálculo del ajuste por crédito.

G. Debido al importante volumen de las fuentes solicitadas para sustentar el ajuste por cambio de orden de producción y la dificultad que representa su envío a los Estados Unidos Mexicanos, Saviram presentó la documentación correspondiente al mes de enero de 2002, sin embargo,

pone a disposición de la autoridad investigadora la documentación correspondiente a los demás meses que integran el periodo investigado en la visita de verificación.

H. El costo de la materia prima, mano de obra directa y los costos de fabricación son diferentes para tubos con idénticas dimensiones entre otras razones porque el tipo de cambio empleado para realizar los cálculos es distinto dependiendo de la fecha de la orden de producción, por lo que, dos códigos con idénticas dimensiones pueden tener costos distintos simplemente por haberse producido en fechas distintas.

I. No existen publicaciones especializadas que contengan los precios de venta de los envases tubulares flexibles de los distintos productores a nivel mundial.

37. Para acreditar lo anterior, Saviram presentó lo siguiente:

A. Relación que contiene las distintas pastillas (cospeles) que utiliza Saviram para fabricar los tubos y su largo máximo.

B. Relación de ventas de Saviram, por código de producto y por mercado de destino efectuadas durante el periodo investigado.

C. Relación que contiene las características de los códigos de producto utilizados para el cálculo del valor normal y características.

D. Relación que contiene el consumo de embalaje de noviembre y diciembre de 2001 y de enero a abril de 2002.

E. Tasa de interés utilizada para ajustar el precio de exportación de noviembre de 2001 a abril de 2002, cuya fuente es la Reserva Federal de los Estados Unidos de América.

F. Relación que contiene los gastos por manejo de mercancía con sus correspondientes facturas durante el periodo investigado.

G. Copia del contrato de seguro externo del 7 de enero de 1998.

H. Relación que contiene los gastos por flete interno y las facturas respectivas del periodo investigado.

I. Copia del contrato de seguro de transporte interno.

J. Relación que contiene los costos de mano de obra directa e indirecta para enero de 2002.

K. Copia de nómina de contratados de enero de 2002.

L. Copia de cartas del 14 de marzo de 1996, 20 de marzo, 11 de abril, 7 de mayo y 16 de junio de 2002 y facturas que avalan el monto de las comisiones pagadas en las ventas de Saviram.

M. Documentos que acreditan el ajuste por flete interno en el mercado de la República Bolivariana de Venezuela.

N. Costo variable de un código de producto de Saviram.

O. Copia de diversas facturas que contienen condiciones de pago, dimensiones y flete.

P. Cotización del 14 de septiembre de 1999 de una empresa fabricante de envases tubulares.

Q. Copia de la oferta de Saviram para las licitaciones de una importadora mexicana de 2000 a 2001.

R. Cotización de envases tubulares para el año 2000 de una productora venezolana del 29 de mayo de 2000.

S. Precios promedio de venta de los productos investigados a los Estados Unidos Mexicanos de junio y julio de 2002.

T. Precios promedio mensuales de las pastillas (cospeles) 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 con sus correspondientes pruebas.

U. Precio de exportación al mercado mexicano de tubos flexibles de aluminio por medidas, de mayo de 2000 a abril de 2002.

Solicitantes

38. ISC manifestó lo siguiente:

A. No tiene conocimiento de alguna publicación de referencia internacional donde se publique el precio de venta del producto investigado debido a que en este tipo de industria no existen publicaciones que proporcionen esa información.

B. Existen diferentes pastillas de aluminio en distintas dimensiones (diámetro y espesor) para la fabricación del producto investigado debido a que el proceso de fabricación así lo requiere.

C. Dentro del proceso de fabricación existe el proceso de extrusión, que es un proceso de formación sin pérdida de material por lo que hay una relación directa, entre el peso de aluminio del tubo y el peso de la pastilla requerida; el segundo paso del proceso, consiste en dar las dimensiones exactas al tubo y por requerimiento del mismo, se hace un corte a la medida, tanto en la parte inferior del tubo como en la superior; el proceso en sí, requiere que no exista mucha diferencia entre el diámetro de la pastilla y el diámetro del tubo. ISC tiene como estándar que el diámetro de la pastilla sea menor en 0.2 milímetros. Por condiciones de inventario, escalas de precios y otros factores ISC agrupa una serie de largos próximos entre ellos para ser manufacturados con un tipo de pastilla.

39. Para acreditar lo anterior, ISC presentó:

A. Relación que contiene el precio de venta en el mercado interno de envases tubulares por diámetro 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.

B. Copia de cotizaciones de discos de aluminio de octubre de 2000.

C. Diversas facturas de la adquisición de pastillas (cospeles) en diferentes dimensiones.

D. Tabla de factores de peso de pastillas (cospeles) cuya fuente es ISC.

40. Extral manifestó lo siguiente:

A. De acuerdo con la visita que se hizo a Alentuy se tiene conocimiento de que la línea más moderna que posee, que cuenta con un sistema de cambios rápidos, la compró por el año 1995 y fue expresamente diseñada para fabricar aerosoles. Esta línea es a la que Colomer hace mención en su respuesta al formulario.

B. Colomer al ser cliente de Alentuy y no fabricante del producto investigado no posee la suficiente experiencia para aseverar que toda la tecnología de Alentuy es de punta.

C. Partiendo de la base de que Alentuy posee tanto líneas de baja como de alta velocidad, y de que es proveedor de grandes consumidores de tubo a nivel mundial, no hay razón alguna para que este fabricante utilice su maquinaria de alta velocidad para surtir a un cliente como Colomer que consume muy poco volumen anual comparado con otras empresas.

D. Cada vez que se cambia el diámetro del tubo que se pretende fabricar en una línea, hay que remover el herramental anterior e instalar el nuevo; además cuando se cambia la medida del tubo por lo general se cambia la forma de la tapa y su diámetro, por lo que hay que agregar otras operaciones; asimismo, cada cambio de diámetro conlleva un cambio de impresión por lo que hay que añadir la preparación de la nueva impresión.

E. Las diferentes tecnologías afectan en el tiempo de preparación de la máquina y, por tanto, deben repercutir en el precio de venta.

F. Extral ratifica que tiene la mejor tecnología, ya que cuenta con líneas de producción de las compañías más importantes que producen este tipo de maquinaria.

G. En la industria de envases tubulares no existen publicaciones de referencias internacionales ya que cada empresa productora cotiza de acuerdo a lo que juzga conveniente tomando en cuenta,

entre otros factores, la complejidad del envase, el tamaño de la orden y el volumen anual, así como la utilización de capacidad instalada y la oferta de otros fabricantes.

H. Debido a que la materia prima que más impacta en el costo de fabricación del producto investigado es el aluminio, el cálculo para determinar el uso de una medida específica de pastilla de aluminio para un tubo específico, es muy exacto; primero el diámetro de la pastilla es casi idéntico al del tubo que se pretende fabricar, lo cual es una condición del proceso productivo y segundo el grueso de las pastillas están básicamente en función del largo del tubo.

I. Si para cada tubo se utiliza específicamente una medida determinada de pastilla de aluminio, con mayor razón si se trata de productos de alto volumen y precios discriminados. Si el espesor de la pastilla de aluminio se consideró inicialmente para un tubo más largo, pero se fabrica uno más corto, el desperdicio de aluminio aumenta aunque sea factible la fabricación del tubo.

41. Para acreditar lo anterior, Extral presentó:

A. Relación de ventas al mercado interno de envases tubulares de noviembre de 1999 a abril de 2000, noviembre de 2000 a abril de 2001 y de noviembre de 2001 a abril de 2002.

B. Precio de venta al mercado interno en su planta y en bodega de sus clientes de noviembre de 1999 a abril de 2000 y de noviembre de 2000 a abril de 2001.

42. Asimismo, la Secretaría requirió a 37 agentes aduanales copia de diversos pedimentos de importación y facturas del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2002. Dieron respuesta a dicho requerimiento 27 agentes aduanales.

CONSIDERANDO

Competencia

43. 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 57 fracción II de la Ley de Comercio Exterior; y 1, 2, 4 y 16 fracción I del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

44. De acuerdo con lo manifestado por el Instituto Mexicano del Aluminio, A.C., la participación conjunta de las empresas ISC y Extral en la industria nacional de envases tubulares flexibles, es del 100 por ciento, lo cual actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 y 75 del RLCE.

Legislación aplicable

45. Para efectos de este procedimiento, son aplicables el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento.

Información desestimada

46. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría desestimó la respuesta al formulario oficial de la empresa exportadora Alentuy señalada en el punto 20 de esta Resolución, en virtud de que se presentó extemporáneamente, toda vez que el plazo para presentarlo venció el 18 de febrero de 2003.

Análisis de discriminación de precios

47. En esta etapa de la investigación, la Secretaría recibió por parte de la exportadora Saviram, en tiempo y forma, la respuesta al formulario oficial y al requerimiento de información adicional formulado por la Secretaría a que se refieren los puntos 18, 19, 23, 24 y del 33 al 41 de esta Resolución. Asimismo, la Secretaría recibió información de la empresa exportadora Alentuy; sin embargo, no calculó un margen de discriminación de precios específico para esta empresa por las razones expuestas en el punto 46 de esta Resolución.

48. En esta etapa de la investigación, la Secretaría recibió en tiempo y forma la repuesta al formulario oficial a que se refieren los puntos 18 y 19 de esta Resolución, por parte de la empresa importadora Colomer.

Alegatos relativos al análisis de discriminación de precios

49. La empresa importadora Colomer manifestó que la cotización presentada por las solicitantes para acreditar el valor normal, no refleja precios de una operación real, que el volumen que respalda dicha cotización (50,000 piezas) es considerado en la industria de envases tubulares flexibles de aluminio como de muy bajo volumen, especialmente para Alentuy, y que por lo tanto refleja precios anormalmente altos y que la cotización incluye referencias a productos no exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación por lo que la información presentada para acreditar el valor normal no debe tomarse en cuenta por no ser exacta ni pertinente.

50. Al respecto, la Secretaría considera que la información presentada por las solicitantes fue suficiente para presumir la existencia de la práctica de discriminación de precios en el inicio de la investigación y que además constituye la información que tuvieron razonablemente a su alcance, de conformidad con lo establecido en los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE. Asimismo, es conveniente aclarar que conforme al artículo 82 de la LCE, las partes pueden ofrecer toda clase de pruebas, las cuales se utilizan con la finalidad de tener elementos que permitan determinar la existencia o no de discriminación de precios. En este caso, al ser las cotizaciones la información que las solicitantes tuvieron razonablemente a su alcance, la Secretaría las consideró como válidas para la determinación del valor normal.

51. En lo referente al argumento del bajo volumen de la cotización, la Secretaría pudo constatar que existen pruebas en el expediente administrativo de que la empresa Colomer realizó importaciones durante el periodo de investigación provenientes de la empresa exportadora Alentuy con volúmenes inferiores a 50,000 piezas y dichos precios no son anormalmente altos, de hecho, existen ventas del mismo código de producto con volúmenes muy superiores a las 50,000 piezas cuyos precios son idénticos al de volúmenes inferiores
a dicha cantidad, lo cual invalida el argumento de que se trata de precios anormalmente altos en razón de corresponder a transacciones con volúmenes bajos.

52. En cuanto al argumento de que la cotización incluye referencias a productos no exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación, es conveniente aclarar que la Secretaría en su análisis de discriminación de precios, no consideró los precios de los productos no exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación.

Códigos de producto

53. La empresa exportadora Saviram manifestó que no realizó ventas en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela de productos idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

54. Para efectos de comparar el precio de exportación y el valor normal, Saviram propuso considerar en primer término el diámetro de cada tubo que, según su dicho, es la principal característica del producto investigado y en segundo lugar el largo, por lo que proporcionó una tabla de correspondencias entre los códigos de producto vendidos en el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y los similares empleados en la determinación del valor normal. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó la propuesta de la empresa para efectos de seleccionar los códigos de producto similares.

Precio de exportación

55. Durante el periodo de investigación Saviram exportó a los Estados Unidos Mexicanos envases tubulares flexibles de aluminio que se clasifican en 25 códigos de producto de acuerdo con su sistema contable.

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

Ajustes admitidos

57. En esta etapa de la investigación, la Secretaría aceptó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, manejo de mercancía y seguro externo e interno con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE.

Embalaje

58. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de embalaje a cada uno de los códigos de producto vendidos a los Estados Unidos Mexicanos, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada código entre el total de tubos de dicho código. La Secretaría aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Crédito

59. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, Saviram indicó que es acreedora neta, por lo que propuso emplear una tasa de interés activa de los Estados Unidos de América. En esta etapa de la investigación, la Secretaría descartó emplear dicha tasa debido a que con la información presentada no fue posible distinguir que la tasa de interés utilizada para el ajuste por crédito en el mercado de exportación a los Estados Unidos Mexicanos deba ser diferente a la tasa que sirvió de base para calcular dicho ajuste para las ventas en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela, por esa razón, con fundamento en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, decidió aplicar la tasa de interés presentada por la empresa exportadora que corresponde al promedio ponderado de las tasas activas y pasivas, de los primeros seis bancos, registradas en la República Bolivariana de Venezuela durante el periodo de investigación y que fueron emitidas por el Banco Central.

Manejo de mercancía

60. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de manejo de mercancía a cada uno de sus clientes en los Estados Unidos Mexicanos, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada cliente entre el total de tubos de dicho cliente. La Secretaría aceptó la metodología empleada; sin embargo, recalculó los factores, toda vez que detectó errores en las cifras reportadas por la empresa.

Seguro externo e interno

61. Saviram presentó copia de las pólizas de los seguros interno y externo que estuvieron vigentes durante el periodo de investigación, en ellas se muestra el porcentaje sobre el valor de la factura que cada compañía aseguradora le cobra. La Secretaría aceptó aplicar los ajustes de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Ajustes no admitidos

Flete interno

62. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de flete interno a cada uno de sus clientes en los Estados Unidos Mexicanos, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada cliente entre el total de tubos de dicho cliente. Sin embargo, la Secretaría encontró que existen contradicciones entre sus argumentos y las pruebas presentadas para acreditar este ajuste, por lo que desestimó ajustar por dicho concepto.

63. Las contradicciones a que hace referencia el punto anterior consisten en que la empresa señala que sólo incurrió en este gasto en dos mercados de exportación, incluyendo a los Estados Unidos Mexicanos; sin embargo, las pruebas presentadas muestran que la empresa gastó por flete interno para otros destinos además de los señalados. Así, la Secretaría no contó con los elementos necesarios para determinar que la información presentada por la empresa es suficiente para respaldar el ajuste solicitado.

Cambio en la orden de producción

64. La empresa indicó que el producto investigado se elabora con base en órdenes de producción solicitadas por los clientes, un cambio de orden de producción se realiza para elaborar tubos con diferentes características, por lo que es necesario realizar una serie de procesos y ajustes complejos en la maquinaria y el equipo empleados en la producción de los envases tubulares flexibles. Por lo anterior, Saviram propuso ajustar el precio de exportación por concepto de cambio de orden de producción y

presentó información de costos de mano de obra directa e indirecta de producción. La Secretaría desestimó aplicar el ajuste por este concepto, toda vez que no representa un gasto variable para la empresa, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

Valor normal

65. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE y debido a que no se realizaron ventas en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela de códigos idénticos, la Secretaría determinó el valor normal para los 25 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos de acuerdo con las siguientes opciones: para 12 de ellos según la opción de precios en el mercado interno de códigos de producto similares y para los 13 restantes según la opción de precios de exportación a terceros mercados de códigos de producto similares. La información relevante en cada caso se describe en los puntos 68 al 86 de esta Resolución.

66. La Secretaría se cercioró que los códigos de producto señalados en los puntos 68 y 77 de esta Resolución cumplen con el criterio de representatividad establecido en la nota al pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping.

67. De conformidad con el artículo 40 del RLCE, la Secretaría empleó para el cálculo del valor normal de cada código de producto el precio promedio ponderado correspondiente al periodo investigado. Para el caso del mercado interno, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por código de producto en la República Bolivariana de Venezuela por Saviram, para el caso de ventas a terceros países, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las ventas en el volumen total vendido por Saviram por código de producto en cada uno de los terceros mercados.

Precios en el mercado interno

68. De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo del caso, en esta etapa de la investigación la empresa realizó ventas en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela de 12 códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. Para estos códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal con base en los precios de venta en el país de origen ajustados por diferencias físicas.

Ajustes admitidos

Embalaje

69. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de embalaje a cada uno de los códigos de producto vendidos en su mercado interno, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada código entre el total de tubos de dicho código. La Secretaría aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Crédito

70. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. Saviram indicó que es una empresa acreedora neta, por lo que propuso emplear la tasa de interés promedio ponderada de las tasas activas y pasivas registradas durante el periodo de investigación de los primeros seis bancos de la República Bolivariana de Venezuela, emitidas por el Banco Central. La Secretaría aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Seguro interno

71. Saviram presentó copia de la póliza del seguro que estuvo vigente durante el periodo de investigación, en ella se muestra el porcentaje sobre el valor de la factura que la compañía aseguradora le cobra.

La Secretaría aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Diferencias físicas

72. Para el ajuste por concepto de diferencias físicas, la empresa presentó una tabla que contiene la diferencia en costos variables de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los similares vendidos en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela.

73. La Secretaría consideró razonable la información presentada por Saviram para realizar el ajuste por diferencias físicas para los códigos de producto a que hace referencia el punto 68 de esta Resolución.

Ajustes no admitidos

Flete interno

74. La empresa exportadora Saviram presentó información sobre los gastos en los que incurrió por este concepto, sin embargo, no demostró que fueran incidentales a las ventas en el mercado interno de República Bolivariana de Venezuela. La Secretaría desestimó ajustar el valor normal por dicho concepto.

Cambio en la orden de producción

75. La empresa indicó que el producto investigado se elabora con base en órdenes de producción solicitadas por los clientes, un cambio de orden de producción se realiza para elaborar tubos con diferentes características, por lo que es necesario realizar una serie de procesos y ajustes complejos en la maquinaria y el equipo empleados en la producción de los envases tubulares flexibles. Por lo anterior, Saviram propuso ajustar el valor normal por concepto de cambio de orden de producción y presentó información de costos de mano de obra directa e indirecta de producción. La Secretaría desestimó aplicar el ajuste por este concepto, toda vez que no representa un gasto variable para la empresa, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

Precios de exportación a terceros países

76. De acuerdo con la información que obra en el expediente administrativo, en esta etapa de la investigación la empresa realizó ventas de exportación a terceros mercados de 13 códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

77. Para 11 de los 13 códigos de producto a que hace referencia el punto anterior, Saviram propuso más de un código de producto similar. Sin embargo, la Secretaría consideró únicamente a los códigos de producto similares que cumplieron con lo establecido en la nota a pie de página del artículo 2.2 del Acuerdo Antidumping. Para cada uno de los 2 códigos de producto restantes, la empresa propuso un código de producto similar. Para estos códigos de producto, la Secretaría obtuvo el valor normal con base en los precios de venta de exportación a terceros mercados ajustados por diferencias físicas.

Ajustes admitidos

Embalaje

78. La empresa exportadora Saviram propuso aplicar un monto por concepto de embalaje a cada uno de los códigos de producto vendidos a terceros países, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada código entre el total de tubos de dicho código. La Secretaría aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología reportadas
por la empresa.

Comisiones

79. Saviram pagó comisiones únicamente para las ventas de exportación a uno de los terceros mercados, para acreditar su dicho presentó copia de la documentación que avala el porcentaje que pagó por concepto de comisión sobre el valor de la factura, así como de los documentos que respaldan dicho pago. La Secretaría aceptó aplicar el ajuste de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Crédito

80. La empresa calculó el plazo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. En lo referente a la tasa de interés, Saviram indicó que es acreedora neta, por
lo que propuso emplear una tasa de interés activa de los Estados Unidos de América. En esta etapa de la investigación, la Secretaría descartó emplear dicha tasa debido a que con la información presentada no

fue posible distinguir que la tasa de interés utilizada para el ajuste por crédito en terceros mercados de exportación deba ser diferente a la tasa que sirvió de base para calcular dicho ajuste para las ventas en el mercado interno de la República Bolivariana de Venezuela, por esa razón, con fundamento en el artículo 6.8 del Acuerdo Antidumping, decidió aplicar la tasa de interés presentada por la empresa exportadora que corresponde al promedio ponderado de las tasas activas y pasivas, de los primeros seis bancos, registradas en la República Bolivariana de Venezuela durante el periodo de investigación y que fueron emitidas por el Banco Central.

Manejo de mercancía

81. La empresa exportadora Saviram incurrió en gastos por este concepto únicamente para las ventas de exportación a uno de los terceros mercados. La empresa propuso aplicar un monto por concepto de manejo de mercancía a cada uno de sus clientes en ese país, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada cliente entre el total de tubos de dicho cliente. La Secretaría aceptó la metodología empleada; sin embargo, recalculó los factores, toda vez que detectó errores en las cifras reportadas por la empresa.

Seguro externo e interno

82. Saviram presentó copia de las pólizas de los seguros interno y externo que estuvieron vigentes durante el periodo de investigación, en ellas se muestra el porcentaje sobre el valor de la factura que cada compañía aseguradora le cobra. La Secretaría aceptó aplicar los ajustes de acuerdo con la información y metodología reportadas por la empresa.

Diferencias físicas

83. Para el ajuste por concepto de diferencias físicas, la empresa presentó una tabla que contiene la diferencia en costos variables de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los similares vendidos a terceros mercados.

84. La Secretaría consideró razonable la información presentada por Saviram para realizar el ajuste por diferencias físicas para los códigos de producto a que hace referencia el punto 77 de esta Resolución.

Ajustes no admitidos

Flete interno

85. La empresa exportadora Saviram incurrió en gastos por este concepto únicamente para las ventas de exportación a uno de los terceros mercados. La empresa propuso aplicar un monto por concepto de flete interno a cada uno de sus clientes en ese país, dicho monto se calculó a partir de un factor que se obtuvo dividiendo el total de gastos incurridos por este concepto para cada cliente entre el total de tubos de dicho cliente. Sin embargo, la Secretaría encontró que existen las mismas contradicciones señaladas en el punto 63 de esta Resolución, entre sus argumentos y las pruebas presentadas para acreditar este ajuste, por lo que desestimó ajustar por dicho concepto.

Cambio en la orden de producción

86. La empresa indica que el producto investigado se elabora con base en órdenes de producción solicitadas por los clientes, un cambio de orden de producción se realiza para elaborar tubos con diferentes características, por lo que es necesario realizar una serie de procesos y ajustes complejos en la maquinaria y el equipo empleados en la producción de los envases tubulares flexibles. Por lo anterior, Saviram propuso ajustar el valor normal para sus ventas a terceros mercados de exportación por concepto de cambio de orden de producción y presentó información de costos de mano de obra directa e indirecta de producción. La Secretaría desestimó aplicar el ajuste por este concepto, toda vez que no representa un gasto variable para la empresa, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 54 del RLCE.

Margen de discriminación de precios

87. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos anteriores y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE, 38 y 39 del RLCE y 904 del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República Bolivariana de Venezuela, la Secretaría determinó preliminarmente que las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, actualmente clasificadas en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Saviram no se realizaron en condiciones de discriminación de precios.

Todos los demás exportadores

88. Para la empresa Alentuy y las demás empresas exportadoras que no comparecieron en esta etapa de la investigación, con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE la Secretaría estableció que el margen de discriminación de precios aplicable a los envases tubulares flexibles de aluminio que se clasifican actualmente en la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, es de 54.69 por ciento. Lo anterior con base en la información proporcionada por la solicitante y de acuerdo con la metodología que se describe en los puntos 31 al 48 de la resolución de inicio de investigación publicada en el DOF el 2 de enero de 2003.

Análisis de daño, amenaza de daño y causalidad

Similitud del producto

A. Características físicas y técnicas

89. En su solicitud de inicio, ISC y Extral indicaron que los envases tubulares flexibles de aluminio son productos fabricados a la medida que, 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 del producto objeto de esta investigación.

90. Asimismo, con base en las normas a que se hace referencia en el punto anterior, indicaron que los envases tubulares flexibles de aluminio se fabrican a partir de pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima y presentan las siguientes dimensiones estándar en las principales características físicas que los describen: boca de 9.39 milímetros a 10.21 milímetros, hombro de 0.5 milímetros a 1.2 milímetros, cuello de 12 milímetros a 28 milímetros, diámetro y longitud del tubo de 14 milímetros a 50.8 milímetros y de 65 milímetros a 254 milímetros, respectivamente; por lo que se refiere al espesor de barniz en el interior del envase, éste puede alcanzar desde 0 milímetros a 0.050 milímetros.

91. En esta etapa de la investigación, tanto la importadora como la exportadora comparecientes no proporcionaron argumentos o medios probatorios que desvirtuaran lo señalado por las solicitantes sobre la pureza mínima requerida del insumo a partir del cual se fabrica el producto objeto de esta investigación, ni de las dimensiones estándar de las principales características físicas que lo describen. Sin embargo, argumentaron que el producto nacional, en relación con el importado de la República Bolivariana de Venezuela, es de menor calidad en cuanto a la pureza del insumo, lo que se ha traducido en defectos de fabricación.

92. Al respecto, Colomer argumentó que la exportadora venezolana Alentuy utiliza para la fabricación del producto objeto de esta investigación pastillas o cospeles de aluminio con una pureza de 99.7 por ciento, mientras que las solicitantes utilizan este insumo con una pureza máxima de 99.5 por ciento, lo que se ha traducido en deficientes envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio.

93. En apoyo a la aseveración anterior proporcionó pruebas de su departamento de calidad sobre el producto de ISC, de fechas posteriores al periodo investigado, las cuales, a su decir, indican problemas de cierre en la máquina de llenado del envase. Adicionalmente, aportó un documento de inspección de material, el cual señala el rechazo del mismo por problemas con la banda darex para el sellado del tubo (banda de material sellante que se coloca al fondo de los tubos para ayudar al proceso de cerrado y evitar la presencia de fugas de material). Por su parte, la exportadora Saviram argumentó que para la comparación del envase que fabrica con el similar nacional, las mercancías deben ser del mismo diámetro.

94. En relación con lo argumentado por la exportadora e importadora referidas, ISC argumentó que para la fabricación de envases tubulares flexibles de aluminio utiliza cospeles de este elemento químico con una pureza máxima, al igual que la industria venezolana, de 99.7, lo cual sustentó con certificados de calidad de pureza de pastilla de aluminio de fechas correspondientes al periodo investigado.

95. Por otra parte, esta solicitante indicó que, a pesar de la supuesta deficiencia del envase tubular flexible o colapsable que fabrica, la importadora Colomer le realizó pedidos de compra, tanto en el periodo investigado como en fechas posteriores al mismo. Aunado a lo anterior, argumentó que desconoce la existencia de alguna especificación de parte de Colomer en cuanto a la banda darex; en todo caso, indicó que cuenta con la capacidad tecnológica para satisfacer las especificaciones requeridas por éste o cualquier otro cliente.

96. Para el caso de Extral, las solicitantes argumentaron que los diversos certificados de cumplimiento de calidad de algunos clientes, presentados en la solicitud de inicio de esta investigación, invalidan el argumento de Colomer en el sentido de que la calidad de dicho productor nacional es deficiente.

97. Con base en lo indicado en los tres puntos anteriores, ISC y Extral reiteraron que los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio importados de la República Bolivariana de Venezuela tienen iguales características físicas, composición química y usos que los de fabricación nacional y concurren al mercado mexicano para atender a los mismos consumidores actuales o potenciales de la industria nacional.

98. Por su parte, con base en la información proporcionada por la empresa importadora y exportadora comparecientes así como por las solicitantes, misma que obra en el expediente administrativo del caso, la Secretaría observó que los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio de la industria nacional se fabrican con pastillas o cospeles de aluminio con una pureza que se encuentra dentro de las especificaciones de producto investigado, señaladas en el punto 90 de esta Resolución; incluso, de forma particular, una de las solicitantes los fabrica con pastillas con un contenido de aluminio igual a los fabricados por la industria venezolana.

99. Asimismo, se apreció que las principales características físicas que describen a los envases tubulares flexibles de aluminio importados de la República Bolivariana de Venezuela y los de fabricación nacional son similares y se encuentran dentro de lo establecido por las normas a que se hace referencia en puntos anteriores.

100. Por otra parte, a partir de los listados de clientes de las solicitantes y del listado de pedimentos de importación del SICM, por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, se apreció que clientes de la industria nacional importaron de la República Bolivariana de Venezuela por la fracción arancelaria indicada, tanto en el periodo investigado como en el anterior similar. Lo anterior, aunado a los argumentos y medios probatorios proporcionados por las solicitantes, desvirtúa el alegato de la importadora Colomer de la supuesta mejor calidad del envase flexible de aluminio originario de la República Bolivariana de Venezuela.

B. Proceso productivo

101. El insumo principal para la fabricación del producto investigado son las pastillas de aluminio o cospel con 99.5 por ciento de pureza mínima; entre los insumos secundarios se encuentran el barniz, esmalte, tintas, látex, behenato de zinc y tapas de polipropileno. En particular, con base en información proporcionada por las solicitantes y de la exportadora compareciente, las pastillas o cospeles de aluminio son de diferentes dimensiones, dependiendo del diámetro y longitud del tubo que se requiera fabricar.

102. Las solicitantes indicaron que el proceso para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio se lleva a cabo como sigue: 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.

103. El proceso de fabricación continúa con el restablecimiento de la maleabilidad del tubo y la eliminación de los residuos de lubricante al someterlo 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.

104. 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.

105. Cabe destacar que el proceso productivo se describió desde la resolución de inicio y ninguna de la empresas comparecientes aportaron argumentos o medios probatorios que desvirtuaran lo indicado por ISC y Extral sobre el proceso de producción de los envases tubulares flexibles de aluminio.

C. Usos y funciones

106. De acuerdo con lo manifestado por las solicitantes, la función de los tubos flexibles o colapsables de aluminio es la de envasar productos que tengan 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. 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.

107. Por otra parte, en la solicitud de inicio las solicitantes señalaron que el tubo polilaminado puede sustituir al tubular flexible o colapsable de aluminio como envase para dentífricos; de hecho, a partir del año 2000 las compañías más importantes de estos productos optaron por el tubo polilaminado para este tipo
de productos.

108. Sin embargo, argumentaron que, aun cuando el tubo polilaminado y el flexible o colapsable de aluminio pudieran ser sustitutos, no son intercambiables en términos comerciales debido a condiciones de mercado y factores de consumo, puesto que el tubo polilaminado no es apto para envasar cosméticos y tintes, entre otros productos, por ser altamente corrosivos para dicho envase; de hecho, los sectores farmacéutico, cosmético, industrial y de alimentos únicamente utilizan la mercancía objeto de esta investigación como envase para sus productos.

D. Normas

109. Las solicitantes indicaron que los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio importados a la 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 envases referidos.

E. Similitud del producto

110. A partir de los resultados descritos en los puntos del 7 al 14 y 89 al 109 de esta Resolución, la Secretaría determinó que los envases tubulares flexibles de aluminio de la 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 los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE debido a que presentan 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

Análisis del mercado internacional

111. En la solicitud de inicio los productores nacionales explicaron la dificultad de contar con información estadística específica de envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio y se limitaron a señalar a los principales productores de aluminio: en América del Sur, la República Bolivariana de Venezuela y la República Federativa de Brasil; en Europa, la República Federal de Alemania y la República Francesa y en Asia, Japón y la República Popular China. Asimismo, indicaron 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.

112. En esta etapa de la investigación, la exportadora Saviram y la importadora Colomer corroboraron lo indicado por las solicitantes en el sentido de la ausencia de información estadística específica del producto objeto de esta investigación en el mercado internacional. Cabe señalar que Saviram indicó que

la República Bolivariana de Venezuela concurre con su producto a los mercados canadiense, norteamericano, mexicano y sudamericano; aunque Europa también lo hace a los Estados Unidos de América y Canadá, mientras que la República Federativa de Brasil exporta también a Sudamérica.

113. Adicionalmente, Saviram indicó que en el mercado internacional, el principal consumidor de envases tubulares flexibles de aluminio es la industria de cosméticos; asimismo, señaló que entre los fabricantes de producto objeto de esta investigación existen categorías, entre los cuales destacan los de clase mundial, mismos que abastecen a las grandes productoras de cosméticos, entre ellas, Wella y L'oreal.

Análisis del mercado nacional

A. Producción nacional

114. ISC y Extral manifestaron que producen el total de la producción nacional de envases tubulares flexibles de aluminio. En apoyo a su aseveración anexaron escritos de IMEDAL, de fechas 25 de mayo de 2001 y 9 de octubre de 2002, en los cuales se indica la participación de esas empresas en la producción nacional.

115. Asimismo, con base en información proporcionada por estas empresas sobre sus indicadores económicos, se observó 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 de aluminio y Extral el restante 42 por ciento. Con base en ello, y tomando en cuenta que en el periodo investigado ninguna de las solicitantes realizó importaciones del producto objeto de investigación por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, en la resolución de inicio la Secretaría determinó que las productoras nacionales solicitantes, reunieron los requisitos de representatividad de la rama de la producción nacional del producto similar, así como la legitimidad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de los envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela.

116. En esta etapa de la investigación, la importadora Colomer alegó que las cifras presentadas por ISC sobre su participación en la producción nacional no concuerdan con lo declarado por dicha empresa y lo señalado por IMEDAL en relación con participaciones de la industria nacional de envases tubulares flexibles de aluminio, por lo que cuestionó la confiabilidad de su información, y por tanto consideró que no podía ser tomada en cuenta para efectos del análisis de daño correspondiente.

117. En adición a lo anterior, argumentó que se debió considerar como parte de la rama de la producción nacional a los productores de tubo polilaminado, en tanto que este producto es sustituto del investigado; lo anterior, conforme al panel de escobas de mijo o bien el de fructosa; el no haberlo hecho así, cuestiona la representatividad de las empresas solicitantes en la rama de producción nacional.

118. Al respecto, ISC argumentó que las diferencias en su información ocurrieron en virtud de que desconoce las cifras de Extral. Sin embargo, los indicadores económicos proporcionados por la industria nacional, entre ellos producción, demuestra que reúne los requisitos de representatividad y legitimidad para solicitar la investigación, tal como se estableció en la resolución de inicio.

119. Asimismo, las solicitantes argumentaron la improcedencia para incorporar a los productores de tubo polilaminado como parte de la rama de producción nacional de envases tubulares flexibles, en virtud de que ambos productos no son intercambiables en términos comerciales debido a condiciones de mercado y factores de consumo, conforme a lo que se indica en el punto 108 de esta Resolución.

120. Al respecto, la Secretaría desestimó los argumentos de Colomer para añadir a la producción de envases tubulares flexibles de aluminio la correspondiente a tubos polilaminados, puesto que la información que obra en el expediente administrativo indica que ambos productos no son similares debido a que no presentan características y composición semejantes, entre otros elementos, en términos de lo establecido en el artículo 37 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.

121. Por otra parte, en esta etapa de la investigación ninguna de las partes comparecientes presentaron argumentos o medios probatorios que desvirtuara la conformación de la industria nacional productora de envases tubulares flexibles de aluminio ni la Secretaría tuvo conocimiento de algún otro productor nacional fabricante de las mercancías indicadas.

122. Tomando en cuenta lo indicado en el punto anterior, y con base en la información directamente proporcionada por las empresas ISC y Extral, la Secretaría determinó que en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, la producción de estas empresas constituyó el 100 por ciento de la rama de producción nacional del producto objeto de investigación, envases tubulares flexibles de aluminio.

123. Con base en lo establecido en los puntos 114 al 122 de esta resolución, la Secretaría determinó que ISC y Extral reunieron los requisitos de representatividad para solicitar el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, así como la legitimidad para solicitar dicho inicio, de conformidad con lo establecido en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE y 60, 61 y 62 del RLCE.

B. Estacionalidad

124. Extral manifestó que no existe un patrón específico que defina el comportamiento del consumo de envases tubulares flexibles de aluminio. No obstante, indicó que en términos generales el consumo de esta mercancía disminuye en los primeros y últimos meses del año, y en los meses intermedios existen variaciones en el comportamiento del consumo que obedecen a cada sector del mercado y a cada producto. Al respecto, la importadora Colomer argumentó que ocurre un incremento del consumo del producto objeto de esta investigación al final del año, como resultado del aumento de la demanda de los consumidores de cosméticos y de la puesta en el mercado de nuevos cosméticos.

C. Canales de distribución y comercialización

125. De acuerdo con la información proporcionada por ISC y Extral, los envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio se comercializan en el mercado nacional principalmente a través de las industrias farmacéutica, de cosméticos y de productos industriales. Cabe destacar que la exportadora Saviram señaló que las ventas de estas mercancías se realizan directamente al cliente final (productor/envasador).

Análisis particular de daño y causalidad

126. Las solicitantes argumentaron que en el periodo noviembre de 2001 a abril de 2002 las importaciones de envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, efectuadas en condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la planta productiva, la actividad comercial y las operaciones financieras de la industria nacional.

127. En el punto 119 de la resolución de inicio, la Secretaría determinó de forma preliminar que en el periodo investigado existieron elementos suficientes para presumir que las importaciones de envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, efectuadas en presuntas condiciones de discriminación de precios, causaron daño a la industria nacional del bien similar, por lo que determinó iniciar la investigación.

128. Con fundamento en lo dispuesto en los artículos 3.1 al 3.6 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 y 65 su RLCE, la Secretaría analizó los argumentos y pruebas presentados por las solicitantes y la exportadora e importadora comparecientes a fin de determinar la existencia de daño a la industria nacional en el periodo investigado por causa de las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio en condiciones de discriminación de precios procedentes de la República Bolivariana de Venezuela.

A. Importaciones objeto de dumping

a. Volumen de las importaciones del producto investigado

129. En la solicitud de inicio, ISC y Extral indicaron que a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE ingresan al mercado nacional, además del producto investigado, envases de aluminio para refrescos y cervezas, así como "tubo polilaminado", mismos que no son objeto de la presente investigación. Por lo anterior, presentaron una metodología para estimar el volumen de producto investigado, misma que se describe en el punto 59 de la resolución de inicio.

130. Por su parte, con base en los argumentos y medios probatorios aportados por las solicitantes, la Secretaría consideró razonable la metodología propuesta para estimar los volúmenes de importación del producto investigado, aunque de manera alterna, para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y

los dos periodos anteriores comparables, procedió como se indica a continuación y se detalla en el punto 60 de la resolución de inicio:

A. Se excluyeron las importaciones realizadas por 3 empresas que importaron a través de la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE debido a que la evidencia disponible permite presumir que correspondieron a latas para cerveza y refrescos.

B. Las importaciones procedentes de la República de Costa Rica se excluyeron, puesto que las evidencias indicaron que corresponden a tubo polilaminado.

C. Se utilizó como mejor información disponible el listado oficial de pedimentos de importación del SICM correspondiente a la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE.

131. En esta etapa de la investigación, toda vez que al incluir o excluir importaciones se pueden alterar las tendencias, Colomer solicitó que la autoridad investigadora se allegara de la totalidad de pedimentos de importación con sus facturas correspondientes de operaciones realizadas por la fracción arancelaria 7612. 10.01 de la TIGIE. Lo anterior, para efectos de subsanar las deficiencias en la metodología utilizada en el inicio de la investigación al estimar los volúmenes de producto investigado, entre ellas, la exclusión de importaciones de tres empresas importadoras por considerarse que sus operaciones correspondieron a producto no investigado.

132. Aunado a lo anterior, Colomer consideró que para la estimación de importaciones de producto investigado y, por consiguiente del CNA y del análisis de daño a la producción nacional, se deben incluir a las importaciones de tubo polilaminado. Al respecto, por las razones señaladas en el apartado de análisis de mercado nacional, la Secretaría desestimó dicha petición.

133. Con el fin de estimar de forma más precisa el volumen de producto investigado, la Secretaría solicitó a 37 agentes aduanales un total de 186 pedimentos con sus respectivas facturas, de los cuales 76 correspondieron a importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y las restantes 110 a otros países. La muestra de estos pedimentos consideró los principales volúmenes importados por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE durante el periodo investigado y los dos anteriores comparables, incluyendo los de la República de Costa Rica y de aquellas empresas que en la etapa de inicio se consideró que importaron latas para refresco y cerveza.

134. A partir de la documentación proporcionada por las solicitantes, de la importadora y exportadora comparecientes, así como de la requerida a una empresa registrada en el SICM como importadora y a los de agentes aduanales, esta autoridad administrativa contó con 91 pedimentos de importación de operaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela, mismos que en el periodo investigado y los dos anteriores comparables, cubrieron el 53, 43 y 63 por ciento, respectivamente, del volumen total importado en los periodos referidos. Dicha documentación cubrió importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio. Con base en lo anterior, la Secretaría constató que el total de producto originario de la República Bolivariana de Venezuela por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos anteriores comparables correspondió a producto objeto de esta investigación.

135. Asimismo, la Secretaría tuvo a la vista 2 pedimentos de importación con su factura correspondiente de operaciones de importación de la República de Costa Rica, los cuales cubrieron el 51 por ciento del total de importaciones realizadas en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001; en términos de valor el porcentaje fue de 53 por ciento. La documentación mostró que se trató de importaciones de tubo polilaminado, es decir, producto no investigado.

136. A partir de lo anterior, la Secretaría estimó que el total importado de la República de Costa Rica por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, correspondió a tubo polilaminado, producto no investigado. Asimismo, se tuvieron evidencias suficientes de que los volúmenes importados en el periodo investigado y de noviembre de 1999 a abril de 2000 correspondió al producto señalado, puesto que las empresas de las cuales se tuvo información sobre lo importado en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, prácticamente importaron el total de la República Costa Rica en los otros dos periodos indicados.

137. Para estimar el volumen de importaciones correspondientes a producto investigado originario de países distintos de la República Bolivariana de Venezuela y de la República de Costa Rica, la Secretaría recibió de agentes aduanales, en respuesta al requerimiento referido, un total de 54 pedimentos con sus

respectivas facturas, de los cuales 20 cubrieron importaciones procedentes de los Estados Unidos de América y 34 del resto de los países.

138. Para efecto de estimar el volumen de producto investigado originario de los Estados Unidos de América, tomando en cuenta que los pedimentos de operaciones de importación que se tuvieron a la vista cubrió el 6, 10 y 18 por ciento del total importado de ese país en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 y en los dos anteriores comparables, respectivamente, a partir de la documentación referida, la Secretaría excluyó las operaciones de importación de empresas que las evidencias indicaron que correspondieron a producto no investigado, entre las cuales se encuentran importaciones de latas para cerveza y refrescos, tanto en el periodo investigado como en los dos anteriores comparables.

139. Adicionalmente, los 34 pedimentos de importaciones de países distintos de la República Bolivariana de Venezuela, República de Costa Rica y los Estados Unidos de América, en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y en los dos anteriores comparables cubrieron el 18, 60 y 3 por ciento, respectivamente, del total importado de los países distintos a los señalados; el total de volumen cubierto por esa documentación prácticamente correspondió a producto investigado.

140. En suma, a partir de lo señalado en los puntos anteriores, para efecto de estimar el volumen de envases tubulares flexibles de aluminio que ingresaron por la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE en el periodo investigado y en los dos anteriores comparables, la Secretaría procedió en la forma siguiente: con relación a las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y de los demás países distintos de Estados Unidos de América y de la República de Costa Rica se consideró que prácticamente el total fue producto investigado, aunque se excluyeron aquellos volúmenes de los cuales se tuvo conocimiento que correspondieron a mercancía no investigada.

141. En cuanto a las importaciones procedentes de la República de Costa Rica y como ya se había explicado, éstas se excluyeron del análisis de las importaciones, puesto que correspondieron a tubo polilaminado; en el caso de las procedentes de los Estados Unidos de América, se excluyeron las operaciones de empresas que las evidencias indicaron que correspondieron a producto no investigado.

142. Asimismo, como mejor información se utilizó el listado oficial de pedimentos de importación del SICM correspondiente a la fracción arancelaria 7612.10.01 de la TIGIE, para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos anteriores comparables. A dicho listado, con base en documentación aportada por la importadora compareciente y las solicitantes, la Secretaría incorporó 4 transacciones de producto investigado procedente de la República Bolivariana de Venezuela, correspondientes a operaciones de extracción y rectificación que en el periodo investigado no fueron reportadas por el sistema de información referido.

b. Volumen de las importaciones objeto de dumping

143. Por otra parte, conforme a lo establecido en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, la Secretaría estableció de forma preliminar que las importaciones de envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela de la exportadora Saviram se realizaron sin discriminación de precios; en consecuencia, la Secretaría ajustó estas importaciones en el volumen estimado de producto investigado originario de ese país para efecto de la prueba de daño y causalidad (sólo del numerador relativo al volumen objeto de dumping).

144. Para ello, de los volúmenes y valores estimados de producto investigado, tanto en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 como en los dos anteriores comparables, la Secretaría descontó las operaciones realizadas por empresas importadoras que adquirieron producto de la exportadora señalada. Lo anterior, en virtud de que las importaciones procedentes de Saviram no pudieron ser la causa del daño alegado al no tipificarse la práctica de discriminación de precios, en términos de la legislación en la materia.

c. Comportamiento de las importaciones objeto de dumping

145. Conforme a lo establecido en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE, la Secretaría evaluó si en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 el volumen de las importaciones investigadas aumentó tanto en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo interno.

146. Con base en la información proporcionada por el SICM, la Secretaría observó que las importaciones totales de envases tubulares flexibles de aluminio, ajustadas conforme a la metodología descrita anteriormente, registraron una tendencia creciente en el periodo analizado: 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 13 por ciento con relación al nivel alcanzado en el periodo anterior comparable.

147. Por lo que se refiere a las importaciones de países distintos del investigado, éstas mostraron una tendencia descendente en el periodo analizado: disminuyeron 10 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo anterior comparable, para volver a disminuir 2 por ciento en el periodo investigado.

148. Con respecto al volumen de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela realizadas en presuntas condiciones de discriminación de precios (excluye las transacciones de Saviram), éstas aumentaron 131 por ciento en el periodo analizado: aumentaron 220 por ciento del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001; en el periodo investigado noviembre de 2001 a abril de 2002 registraron un descenso de 28 por ciento con relación al periodo
de noviembre de 2000 a abril de 2001. Es importante señalar que con información preliminar, únicamente el 5 por ciento del volumen procedente de este país se habría realizado con márgenes de dumping en niveles de 54.69 por ciento, pero esta información está sujeta a confirmación en la etapa final de la investigación.

149. Por otra parte, con el fin de evaluar si en el periodo analizado hubo un crecimiento de las importaciones en relación con el consumo interno y la producción nacional, se estimó el tamaño del mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio, calculado a partir de las cifras de producción nacional más importaciones menos exportaciones. Las importaciones se calcularon conforme a lo indicado en los puntos 133 al 144 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.

150. Las importaciones totales de tubos flexibles de aluminio incrementaron su participación en el mercado mexicano esto es, de representar el 19 por ciento en el CNA de noviembre de 1999 a abril de 2000, pasaron al 26 y 27 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 y el investigado, respectivamente. Este incremento fue resultado del comportamiento de las importaciones venezolanas.

151. Las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, luego de representar el 16 por ciento en el CNA de noviembre de 1999 a abril de 2000, pasaron al 23 y 24 por ciento en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 y el investigado, respectivamente; es decir, incrementaron su participación en 8 puntos porcentuales en el periodo analizado. Con relación con la producción nacional, las importaciones de envases tubulares flexibles incrementaron su participación en 13 puntos porcentuales del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado, al pasar de 19 al 32 por ciento.

152. Sin embargo, y como se señaló anteriormente, es importante destacar que el incremento de la participación en el mercado mexicano de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela se explica fundamentalmente por razones presumiblemente competitivas de la exportadora para la cual no se encontró de forma preliminar un margen de dumping (sujeto a su confirmación en la etapa final de esta investigación). En el periodo investigado, de noviembre de 2001 a abril de 2002, y en los dos anteriores comparables estas mercancías representaron el 95, 91 y 96 por ciento, respectivamente, de las importaciones totales procedentes de la República Bolivariana de Venezuela.

153. Por lo que se refiere a las importaciones de orígenes distintos al investigado, éstas mantuvieron una participación en promedio 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.

154. En ese sentido, en el periodo analizado las importaciones de tubos flexibles de aluminio que no se realizaron con dumping (provenientes de Saviram y de países no investigados) aumentaron su participación en el mercado mexicano, es decir, del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001 aumentaron 6 puntos porcentuales su participación al

pasar de 18 al 24 por ciento, para aumentar 1 punto en el periodo investigado al alcanzar una participación de 25 por ciento. En términos de crecimiento, estas mercancías acumularon una tasa de 39 por ciento en el periodo analizado.

155. El aumento de la participación en el mercado mexicano de 7 puntos porcentuales de las importaciones que no se realizaron con dumping de envases tubulares flexibles o colapsables de aluminio originarias de la República Bolivariana de Venezuela, se registró al tiempo en que disminuyó la participación de la producción nacional en 8 puntos porcentuales entre el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado.

156. Cabe señalar que, a partir de los listados de clientes de las solicitantes y la lista de pedimentos de importación del SICM, en el periodo investigado 4 de sus principales clientes disminuyeron sus compras de producto nacional en 76 por ciento en relación con el periodo anterior comparable, al tiempo en que incrementaron sus importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en 15 por ciento, fundamentalmente de la exportadora Saviram.

157. En suma, en el periodo analizado las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela aumentaron tanto en términos absolutos como en relación con el mercado mexicano y la producción nacional y, a diferencia de las mercancías procedentes de otros orígenes, ganaron participación dentro de las importaciones totales. Sin embargo, es importante destacar que dicho comportamiento es resultado de las importaciones que, sujeto a confirmación, no se realizaron con dumping, que son la gran parte de las importaciones (95 por ciento, pues el 5 por ciento restante tuvieron margen de 54.69 por ciento).

B. Efectos sobre los precios

158. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 del RLCE la Secretaría analizó si en el periodo investigado las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela concurrieron al mercado mexicano a precios considerablemente inferiores a los del producto nacional similar y de otros orígenes; 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 el factor determinante para explicar su comportamiento y la participación de las mismas en el mercado nacional.

159. En la solicitud de inicio, 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 o colapsables de aluminio 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. A fin de sustentar sus aseveraciones, las solicitantes argumentaron lo siguiente:

A. Extral, al participar en licitaciones con dos de los importadores de envases tubulares colapsables de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela, se percató que en los años de 1999, 2000 y 2001 los precios de los productores venezolanos eran cada vez más bajos.

B. Esta misma solicitante, 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. ISC, con base en una copia de una cotización del precio de cospel (materia prima) a la industria de la República Bolivariana de Venezuela, correspondiente a una empresa de ese país que fue su proveedor de la materia prima, indicó que a finales de 2000 el precio de ese insumo a la industria del país investigado se ubicó por arriba del precio que le fue ofrecido; 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 de aluminio que fabrica registró un aumento de 20 por ciento con relación al 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.

160. Con relación al comportamiento de los precios nacionales y el de las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, la importadora Colomer argumentó que los precios a los que ofrece la productora venezolana Alentuy el producto objeto de esta investigación son resultado de ventajas comparativas que dicha productora tiene en relación con la industria nacional.

161. En apoyo a su aseveración indicó que el yacimiento del cual adquiere Alentuy la bauxita, mineral a partir del cual se obtiene el aluminio, así como su planta para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio, se ubican en el mismo departamento; en consecuencia, adquiere dicho insumo a precios internacionales competitivos y prácticamente no paga flete alguno por la transportación del mismo a su planta. Asimismo, indicó que Alentuy fabrica sus propios cospeles de aluminio, tiene acceso a electricidad y gas a precios competitivos y cuenta con tecnología de punta para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio; la productora venezolana es una empresa integrada verticalmente.

162. En contraste, Colomer indicó que los fabricantes mexicanos importan todos los insumos para la fabricación de los envases tubulares flexibles de aluminio; en particular, adquieren los cospeles de aluminio a precios no competitivos.

163. Adicionalmente, con base en información proporcionada por una de las solicitantes, Colomer argumentó lo siguiente: en ciertos meses del periodo investigado, esa solicitante vendió por debajo del precio al que se importó el producto de la República Bolivariana de Venezuela; la diferencia del precio promedio entre ambos productos fue apenas de 7 centavos por pieza y los precios de la solicitante a que se hace referencia aumentaron, además, tiene capacidad de modificar sus precios a su conveniencia.

164. Por su parte, la exportadora Saviram argumentó que como resultado del Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos, ocurrió una modificación de las condiciones en el mercado latinoamericano del producto objeto de esta investigación: el traslado y concentración de empresas usuarias de envases flexibles de aluminio de países de Sudamérica a los Estados Unidos Mexicanos, principalmente las dedicadas a la fabricación de productos cosméticos y farmacéuticos.

165. Aunado a este hecho, la sustitución de envase tubular flexible de aluminio por tubo polilaminado por una empresa transnacional, la creación de una moneda única en la Unión Europea y la reconfiguración del mercado europeo usuario de envases tubulares flexibles de aluminio permitió a las grandes empresas transnacionales usuarias de estos productos ofrecer licitaciones de grandes volúmenes de producto investigado a empresas productoras mexicanas y venezolanas, pero también las forzó a disminuir sus precios de venta.

166. Saviram argumentó que para hacer frente a estos hechos, mejoró sus niveles de eficiencia, para ello disminuyó desperdicios y costos, lo que le permitió ser rentable ante los nuevos precios de compra de las transnacionales y poder ofrecer precios en su mercado doméstico inferiores a los de exportación al mercado mexicano, lo que desacredita el alegato de discriminación de precios en que supuestamente incurre.

167. Al respecto, Saviram proporcionó cotizaciones de dos proveedores no venezolanos de envases tubulares flexibles de aluminio y copia de una cotización de cospeles de una empresa venezolana a ISC. Las cotizaciones de envases tubulares, a decir de Saviram, muestran los precios competitivos en el mercado internacional, de los cuales esta exportadora venezolana refiere que ambas cotizaciones son de precios inferiores a los que ella misma oferta. Por lo que se refiere a la cotización de cospeles, ésta desmiente lo argumentado por una solicitante de nunca haber adquirido cospel venezolano.

168. En relación con lo argumentado por Colomer, las solicitantes reiteraron que a finales de 2000, el precio de los cospeles de aluminio a la industria del país investigado se ubicó por arriba del precio que le fue ofrecido; sin embargo, los precios promedio de las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela se ubicaron por debajo del precio de los productores nacionales, lo que evidencia la práctica desleal de las importaciones investigadas.

169. Por otra parte, y contrario a lo señalado por Colomer, las solicitantes indicaron que Alentuy utiliza maquinaria incluso más antigua que la usada por la producción nacional. En apoyo a su aseveración, indicaron que esta productora venezolana fabrica de forma primordial cospeles y envases de aerosol; por

ello, y dado que su principal cliente consume anualmente la cuarta parte de lo que una línea de baja velocidad puede fabricar, no requiere de líneas de alta velocidad para producir envases tubulares flexibles de aluminio. Aunado a lo anterior, con base en precios de pastillas de aluminio de diferentes orígenes y proveedores, señalaron que el precio de la materia prima venezolana sólo es un poco menor que el correspondiente a uno de los demás proveedores.

170. Cabe señalar que una solicitante indicó que la única compra de pastillas de aluminio de la República Bolivariana de Venezuela la realizó en 1998 con el propósito de probar el material en sus procesos productivos. En relación con el material que adquirió, tomando en cuenta la baja calidad y la deficiencia en el abasto del cospel venezolano, argumentó que su precio no era competitivo con respecto al ofrecido por otros proveedores.

171. En razón de lo señalado en los dos puntos anteriores, y debido a la cercanía, tiempo de entrega y certidumbre, la producción nacional se abastece de las materias primas para la fabricación de envases tubulares flexibles de aluminio de fuentes diferentes de la República Bolivariana de Venezuela.

172. En relación con lo argumentado por Saviram, las solicitantes señalaron que son eficientes y competitivas y sin embargo, en una licitación de una empresa de cosméticos usuaria de envases tubulares flexibles de aluminio, la industria nacional se vio imposibilitada de ofrecer el producto investigado al nivel de precios al que lo hizo Saviram, lo cual indica que esta exportadora venezolana concurre a sus mercados de exportación a precios menores a los de su mercado doméstico.

173. Para efecto de estimar los precios correspondientes a envases tubulares flexibles de aluminio, la Secretaría calculó los precios promedio de las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y de las procedentes de otras fuentes de abastecimiento, para los periodos de noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos comparables anteriores, a partir de las cifras de valor y volumen de las importaciones totales registradas en el SICM, ajustadas conforme a lo indicado en los puntos 133 al 144 de esta Resolución.

174. En cuanto al precio promedio de las importaciones totales que en principio no se realizaron con márgenes de dumping (originarias de países distintos de la República Bolivariana de Venezuela y las procedentes de Saviram), puesto en puerto de entrada, disminuyó 4 por ciento en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 con respecto al periodo anterior comparable para volver a disminuir 12 por ciento en el periodo investigado.

175. Por lo que se refiere a las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela en condiciones de discriminación de precios, la Secretaría observó que en el periodo noviembre de 2000 a abril de 2001 el precio promedio ponderado de éstas aumentaron 51 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para mantenerse prácticamente en el mismo nivel en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002. No obstante dicho comportamiento, en el periodo investigado, estas importaciones se ubicaron 15 por ciento por arriba del precio promedio que en conjunto observaron las importaciones que no se realizaron con márgenes de dumping.

176. Por otra parte, con base en los indicadores de las solicitantes, entre ellos el volumen y valor de sus ventas puestas en la planta de sus clientes, la Secretaría calculó el precio promedio ponderado de las ventas al mercado interno de la industria nacional en dólares por pieza. Como resultado, se 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 envases tubulares flexibles de aluminio aumentó 3 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, para volver a aumentar 5 por ciento en el periodo investigado.

177. Para efecto de la comparación de precios entre las importaciones y los productos de la industria nacional, la Secretaría agregó al valor en el punto de entrada de las importaciones en condiciones de dumping de la República Bolivariana de Venezuela, el arancel y el derecho de trámite aduanero correspondientes, así como los gastos de internación para llevar el producto a la bodega del importador (usuario final). Estos últimos calculados conforme a la información proporcionada por los importadores que dieron respuesta al requerimiento de la autoridad investigadora.

178. Con base en lo indicado en los dos puntos anteriores, la Secretaría observó que en los periodos de noviembre de 2000 a abril de 2001 y en el periodo investigado, el precio de las importaciones objeto de discriminación de precios se ubicó 12 y 15 por ciento por debajo del nacional, respectivamente. No obstante, la información preliminar de la empresa exportadora Saviram indica que son éstos los más

competitivos en el mercado nacional al ubicarse 31 por ciento por debajo del precio nacional y 18 por ciento del resto de competidores venezolanos en el periodo investigado.

179. Conforme a lo indicado en el apartado de discriminación de precios de esta Resolución, durante el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela que incurrieron en discriminación de precios, lo hicieron con un margen de dumping de 54.69 por ciento, pero representaron sólo el 5 por ciento del total importado de este país. Cabe destacar, que en esta etapa de la investigación ese margen de dumping fue calculado con información proporcionada por las solicitantes, a diferencia del margen calculado para Saviram.

180. Por lo que se refiere al argumento de que los precios a los que ofrece la productora venezolana Alentuy el producto objeto de esta investigación son resultado de ventajas comparativas, a partir de los argumentos y medios probatorios aportados por las partes comparecientes, la Secretaría no encontró elementos que le permitieran suponer que la industria venezolana productora de envases tubulares flexibles de aluminio opera con una tecnología que le confiera ventajas con respecto a la utilizada por la industria nacional, más aún si se considera el margen calculado para esta empresa.

181. Por lo que se refiere a los precios de pastillas o cospeles de aluminio, insumo principal para la fabricación de la mercancía objeto de esta investigación, con base en los precios aportados por las solicitantes, la Secretaría observó lo siguiente: en efecto, tal como lo reconocen las solicitantes, en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, el precio de esta materia prima procedente de la República Bolivariana de Venezuela, puesta en el puerto de Veracruz, se ubicó entre 7 y 8 por ciento por debajo del precio de las importaciones de este insumo procedente de los Estados Unidos de América y Canadá, pero 2 por ciento por arriba del precio de la República Federal de Alemania.

182. Sin embargo, también se apreció, con base en precios proporcionados por Saviram, que el precio de la materia prima adquirida por esta exportadora en el periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, se ubicó 12 por ciento por arriba del precio de los cospeles de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela en los términos indicados en el punto anterior, lo cual podría apoyar el argumento de una de las solicitantes de que a finales de 2000 el precio de ese insumo a la industria del país investigado se ubicó por arriba del precio que le fue ofrecido por productores venezolanos.

183. En relación con la situación de la industria venezolana, en la siguiente etapa de la investigación la Secretaría continuará indagando sobre las condiciones de abastecimiento de los insumos para la fabricación de envases tubulares flexibles de aluminio (cospeles de aluminio, gas y electricidad) y si dichas condiciones le confieren ventajas competitivas a la industria de la República Bolivariana de Venezuela en relación con las existentes en la industria nacional y no las condiciones de prácticas de dumping, en caso de que éstas existan. Para ello, las partes comparecientes, además de las que se allegue la Secretaría en la medida de lo posible, deberán aportar los medios probatorios pertinentes que sustenten sus aseveraciones en torno a esta cuestión.

184. A partir de lo indicado en los puntos 159 al 183 de esta Resolución, la Secretaría consideró de forma preliminar que la significativa subvaloración entre el precio de las importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela y los precios de fabricación nacional en el periodo investigado pudo estar vinculado más a factores competitivos que al margen de dumping encontrado para la mayor parte de las importaciones investigadas. Sin embargo, dado que dicho margen está sujeto a su confirmación, en esta etapa de la investigación la Secretaría se vio impedida a llegar a una determinación definitiva sobre los efectos en los precios internos causados por las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela que ingresaron al mercado nacional.

C. Efectos sobre la producción nacional

185. Con fundamento en lo dispuesto por los artículos 3.1 al 3.6 del Acuerdo Antidumping, 41 de la LCE y 64 de RLCE 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.

a. Efectos en los indicadores económicos

186. ISC y Extral manifestaron que en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002, las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela de envases tubulares flexibles de aluminio provocaron la disminución de sus ventas al mercado interno, lo que se reflejó en el deterioro de sus principales indicadores económicos, entre ellos producción, utilización de la capacidad instalada de

producción y empleo, así como de sus indicadores financieros; de hecho, indicó que ante la pérdida de pedidos se vio obligada a destinar parte de su producción a la exportación.

187. En esta etapa de la investigación, la importadora Colomer argumentó que el supuesto daño a la industria nacional fue causado por el cambio en el patrón de consumo (uno de los principales clientes de la industria nacional sustituyó los envases tubulares flexibles de aluminio por tubo polilaminado para uno de sus productos) y las importaciones de países distintos del investigado; con base en cifras de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el periodo analizado las importaciones de la República Bolivariana de Venezuela disminuyeron su participación en las totales, mientras que las de otros orígenes la han incrementado.

188. Por su parte, la exportadora Saviram argumentó que, toda vez que sus exportaciones al mercado mexicano no se realizaron en condiciones de discriminación de precios, las mismas no pudieron causar daño a la producción nacional; en virtud de ello, se debe analizar si las correspondientes a otros orígenes afectaron a los productores mexicanos.

189. En relación con las importaciones de producto objeto de esta investigación procedentes de otros orígenes, desde el inicio de la investigación las solicitantes argumentaron que no fueron la causa del daño a la industria nacional, puesto que durante el periodo investigado no participaron en forma significativa en el total de las importaciones y su precio promedio se ubicó por arriba del precio de las venezolanas.

190. Para efecto del análisis sobre los indicadores económicos y financieros de la industria nacional, la Secretaría consideró la información aportada por ISC y Extral, que constituyen la rama de producción nacional del producto nacional similar.

191. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que el mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio, medido a través del CNA en los términos señalados en el punto 149 de esta Resolución, disminuyó 9 por ciento del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, pero aumentó 11 por ciento en el periodo investigado, de noviembre de 2001 a abril de 2002.

192. El comportamiento del CNA fue explicado fundamentalmente por las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de la República Bolivariana de Venezuela, puesto que del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado aumentaron 53 por ciento, lo que les permitió incrementar su participación en el mercado mexicano en 8 puntos porcentuales, al pasar del 16 al 24
por ciento.

193. Como se indicó anteriormente, en el periodo analizado las importaciones de tubos flexibles de aluminio que no se realizaron con dumping (las provenientes de Saviram más países no investigados), aumentaron su participación en el mercado mexicano, del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado en 7 puntos porcentuales, al pasar de 18 al 25 por ciento.

194. Por su parte, del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo investigado la producción nacional orientada al mercado interno disminuyó 8 puntos porcentuales su participación en el mercado mexicano, al pasar de 81 a 73 por ciento.

195. 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 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.

196. 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 10 por ciento.

197. En relación con el argumento de Colomer de que la caída de las ventas pudiera estar asociado al cambio de patrón de consumo, en la solicitud de inicio 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 de aluminio 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.

198. En particular, ISC indicó que en 1998 uno de sus principales clientes decidió sustituir como envase para uno sus principales productos el tubo colapsable de aluminio por tubo polilaminado; proceso que 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.

199. Al respecto, la Secretaría observó que del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000, periodo en que aún se registraron compras a la industria nacional del cliente que sustituyó envase tubular flexible de aluminio por tubo polilaminado, al periodo investigado, 4 de los principales clientes disminuyeron sus compras de producto nacional en 59 por ciento, al tiempo en que incrementaron sus importaciones procedentes de la República Bolivariana de Venezuela 54 por ciento; lo anterior es indicativo de que la caída de las ventas al mercado interno estuvo asociada a las importaciones de este país y apoya la sustitución de producto nacional por importado.

200. Cabe destacar que, como resultado del comportamiento de las ventas y de la producción, la utilización de la capacidad instalada disminuyó 3.7 puntos porcentuales del periodo de noviembre de 1999 a marzo de 2 000 al periodo de noviembre de 2001 a marzo de 2002, al pasar de 48.4 al 44.7 por ciento.

201. Por otra parte, las exportaciones de la industria nacional registraron una tendencia creciente ya que aumentaron 62 por ciento del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al periodo de noviembre de 2000 a abril de 2001, para volver a aumentar 6 por ciento en el periodo investigado; sin embargo, en el periodo analizado éstas representaron en promedio menos del 2 por ciento de la producción nacional orientada al mercado interno, por lo que el monto de exportaciones de envases tubulares flexibles de aluminio que la industria nacional destina al mercado de exportación no es significativo.

202. 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 8 por ciento con respecto al nivel promedio alcanzado en el periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000. 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.

b. Efectos en las variables financieras

203. En la etapa de inicio, la Secretaría examinó la situación financiera de la industria productora nacional de envases tubulares flexibles -compuesta para los efectos del presente análisis financiero por la agregación de la información de las empresas solicitantes ISC y Extral-, y del producto similar fabricado por estas productoras en el periodo investigado y sus dos previos comparables.

204. Para tal efecto, la autoridad investigadora tomó en consideración los estados financieros básicos auditados de dichas empresas para los años de 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, la cual fue actualizada con propósitos de comparabilidad financiera mediante el método de cambios en el nivel general de precios que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

205. A partir de lo anterior, para el periodo investigado y sus dos previos comparables la Secretaría realizó el análisis financiero de la industria productora nacional de envases tubulares flexibles y del producto similar fabricado por las solicitantes productoras. Los resultados de dicho análisis se describen en los puntos 97 al 114 de la resolución de inicio. En esta etapa de la investigación, las partes comparecientes no aportaron alegatos o pruebas adicionales referentes a los indicadores financieros de la industria o del producto investigado.

206. En virtud de lo indicado en el punto anterior, de manera preliminar la Secretaría determinó ratificar lo señalado en los puntos 97 al 114 de la resolución de inicio, cuyos principales resultados son los siguientes: A. en el periodo investigado, los ingresos por ventas del producto similar mostraron una contracción por una baja en términos reales en el precio de venta, lo que se reflejó en pérdidas de operación crecientes y márgenes de rendimiento negativos; B. en 2000 y 2001 los resultados operativos

de la industria registraron un comportamiento adverso hasta obtener pérdidas, básicamente por la baja de los ingresos por ventas las empresas solicitantes, lo que se tradujo en que el flujo de caja se comportara negativamente y C. la capacidad de reunir capital de la industria se deterioró en el periodo analizado -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 operación y netas.

207. Con base en lo establecido en los puntos del 186 al 206 de esta Resolución, la Secretaría determinó de forma preliminar que si bien los principales indicadores de la industria nacional observaron un comportamiento relativamente negativo en el periodo analizado, el mismo no podría atribuirse (de manera preliminar y sujeto a confirmación en la etapa final de la investigación) a condiciones desleales de comercio internacional.

D. Otros factores de daño

208. De conformidad con lo dispuesto en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE la Secretaría analizó la concurrencia de otros factores distintos de las importaciones objeto de dumping que pudieran afectar a la industria nacional.

209. En esta etapa de la investigación, la importadora Colomer y la exportadora Saviram argumentaron que el daño a la industria nacional pudiera haber sido causado por las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio procedentes de países distintos de la República Bolivariana de Venezuela. Adicionalmente, Colomer asoció también el daño a la industria nacional al cambio en el patrón de consumo registrado en el mercado mexicano.

210. Desde la solicitud de inicio, ISC y Extral manifestaron que el daño que registró la producción nacional de envases tubulares flexibles de aluminio fue consecuencia del volumen y de las condiciones en que se realizaron las importaciones originarias de la República Bolivariana de Venezuela y no debido a las originarias de otros orígenes o al cambio en el patrón de consumo.

211. Con relación al comportamiento de los volúmenes y precios de las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, así como del cambio en el patrón de consumo, la Secretaría remite para su análisis y determinaciones preliminares a los apartados correspondientes del análisis de daño y causalidad de esta Resolución, donde se colige que si bien son los volúmenes y precios de la República Bolivariana de Venezuela determinantes del desempeño adverso de la industria nacional, no serían factores vinculados al dumping los que explicarían este hecho; la información está sujeta a confirmación en la etapa final de la investigación.

212. En relación con la tecnología, productividad u otros factores distintos, la Secretaría no encontró elementos de que pudieran haber afectado el desempeño de la producción nacional.

E. Elementos adicionales

213. En esta etapa de la investigación, la Secretaría contó con información directa proporcionada por Saviram sobre sus indicadores de producción, capacidad instalada de producción, exportaciones e inventarios de envases tubulares flexibles de aluminio, correspondientes al periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 y los dos periodos anteriores.

214. Con base en dicha información, la Secretaría analizó la capacidad libremente disponible de esta productora venezolana y las exportaciones, a la luz de la importancia que representarían para el mercado mexicano, en los siguientes términos:

A. Del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al siguiente periodo comparable, la producción se incrementó 26 por ciento y para el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 prácticamente alcanzó el mismo nivel que el registrado en el periodo anterior comparable; por lo que se refiere a la capacidad instalada, este indicador se mantuvo en el mismo nivel en los dos primeros periodos y disminuyó tan solo 1 por ciento en el periodo investigado.

B. Con los indicadores anteriores se obtuvo una capacidad libremente disponible de esta productora venezolana (capacidad instalada menos producción) que disminuyó 25 por ciento del periodo de noviembre de 1999 a abril de 2000 al siguiente periodo comparable y 2 por ciento para el periodo investigado, pero que en términos absolutos, equivale al 38 por ciento de la

producción nacional o al 29 por ciento del mercado mexicano de envases tubulares flexibles de aluminio.

C. En cuanto a las exportaciones de Saviram, éstas registraron un incremento de 39 por ciento entre noviembre de 1999 a abril de 2000 y de noviembre de 2000 a abril de 2001 y en el periodo de noviembre de 2001 a abril de 2002 aumentaron 18 por ciento. Es importante destacar que en el periodo analizado los Estados Unidos Mexicanos se ubicó como el principal destino de las exportaciones de Saviram al participar en promedio con el 75 por ciento de las mismas.

215. Con base en los resultados descritos en el punto anterior, aun con información de una sola productora venezolana, la Secretaría apreció que la industria de la República Bolivariana de Venezuela de envases tubulares flexibles de aluminio cuenta con suficiente capacidad libremente disponible con relación a la producción y el mercado mexicano. Este hecho, aunado a la tendencia creciente de las importaciones investigadas y la importancia del mercado mexicano para las exportaciones de la productora venezolana Saviram, indican la probabilidad fundada de que se continúe con la introducción de estos productos al mercado mexicano.

Conclusiones

216. En el periodo analizado de noviembre de 1999 a abril de 2002, las importaciones totales originarias de la República Bolivariana de Venezuela se incrementaron 53 por ciento en términos absolutos y aumentaron su participación en el consumo nacional en 8 puntos porcentuales, al tiempo que los principales indicadores de la industria nacional observaron un deterioro: la participación de mercado y la utilización cayeron 7 y 3.7 puntos porcentuales, respectivamente; asimismo, la producción y las ventas al mercado interno disminuyeron de forma respectiva 8 y 9 por ciento; por su parte, los resultados operativos de la industria registraron un comportamiento adverso hasta obtener pérdidas.

217. No obstante, a partir de la información disponible en esta etapa de la investigación, y del análisis preliminar tanto de dumping como de daño y su relación causal, la Secretaría determinó continuar la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias, tomando en cuenta que aun cuando no se determinó margen de dumping para la empresa Saviram, única exportadora acreditada como parte interesada, es necesario constatar que la información y pruebas proporcionadas por dicha exportadora sean correctas, completas y provengan de sus registros contables, así como cotejar los documentos que obren en el expediente administrativo o efectuar las compulsas que fueran necesarias.

218. De conformidad con los resultados del análisis de discriminación de precios señalado en los puntos 47 al 88, del análisis de daño y causalidad descrito en los puntos 89 al 217 de esta Resolución y de los argumentos y pruebas presentados por las partes interesadas, con fundamento en el artículo 57 fracción II de la LCE, es procedente emitir la siguiente:

RESOLUCION

219. Continúa el procedimiento de investigación antidumping sin imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de envases tubulares flexibles de aluminio, 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, o por las que posteriormente se clasifique, independientemente del país de procedencia originarias del la República Bolivariana de Venezuela.

220. Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, para que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes, presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes.

221. La presentación de dichas argumentaciones y pruebas complementarias se realizará a más tardar el día 30 hábil contado a partir de la publicación de esta resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, de 9:00 a 14:00 horas, ante la Oficialía de Partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur número 1940, planta baja (área de ventanillas), colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, en original y tres copias.

222. La información y documentos probatorios que tengan el carácter público y sean presentados ante esta autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas, de tal forma que sea recibida por éstas el mismo día en que lo reciba la autoridad, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la Ley de Comercio Exterior y 140 de su Reglamento.

223. 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.

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

225. 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 agosto de 2003.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

CONVENIO de Coordinación que celebran la Secretaría de Economía y el Estado de Zacatecas, para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa.

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

CONVENIO DE COORDINACION PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA QUE CELEBRAN POR UNA PARTE, EL EJECUTIVO FEDERAL, A TRAVES DE LA SECRETARIA DE ECONOMIA, REPRESENTADA POR EL C. LIC. SERGIO ALEJANDRO GARCIA DE ALBA ZEPEDA, EN SU CARACTER DE SUBSECRETARIO PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y, POR LA OTRA, EL PODER EJECUTIVO DEL ESTADO LIBRE Y SOBERANO DE ZACATECAS, REPRESENTADO POR EL C. DR. RICARDO MONREAL AVILA, EN SU CARACTER DE GOBERNADOR CONSTITUCIONAL DEL ESTADO, QUIEN ES ASISTIDO POR LOS CC. LIC. TOMAS TORRES MERCADO, C.P. PATRICIA SALINAS ALATORRE E ING. JOSE CARLOS LOZANO DE LA TORRE, SECRETARIOS DE GOBIERNO, DE FINANZAS, Y DE DESARROLLO ECONOMICO, RESPECTIVAMENTE, A QUIENES EN LO SUCESIVO SE LES DENOMINARA EN EL ORDEN INDICADO COMO LA "SECRETARIA" Y EL "GOBIERNO DEL ESTADO", AL TENOR DE LOS SIGUIENTES:

ANTECEDENTES

I. La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en su artículo 25, que corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales. Asimismo, impone al Estado el fomento de las actividades que demande el interés general y la concurrencia al desarrollo económico nacional, con responsabilidad social de los sectores: público, privado y social.

II. El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 establece que el objetivo de la política económica de la presente administración, es promover un crecimiento con calidad de la economía que induzca, entre otros aspectos, a un crecimiento sostenido y dinámico que permita crear empleos, disminuir la pobreza, abrir espacios a los emprendedores, promover la igualdad de oportunidades entre regiones, empresas y hogares, al mismo tiempo que promueva contar con recursos suficientes y canalizarlos a combatir los rezagos y financiar proyectos de inclusión al desarrollo.

Consecuentemente, el propio instrumento de planeación señala como uno de los objetivos rectores, el elevar y extender la competitividad del país como condición necesaria para alcanzar un crecimiento más dinámico y garantizar que éste conduzca a un desarrollo incluyente, para ello se prevé promover el desarrollo y la competitividad sectorial, crear infraestructura y servicios públicos de calidad, formación de recursos humanos y una nueva cultura empresarial y laboral, promover el uso y aprovechamiento de la tecnología y de la información, entre otras estrategias.

III. El Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, en congruencia con el Plan Nacional de Desarrollo del mismo periodo, determina el imperativo de fomentar un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas, promoviendo una intensa participación de las entidades federativas, de los municipios e instituciones educativas y de investigación, así como la acción comprometida y solidaria de los organismos empresariales, empresarios y emprendedores.

IV. Con el fin de impulsar integralmente el desarrollo empresarial en el país, la Secretaría de Economía en el ámbito de su competencia, emitió los Acuerdos por los que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación de subsidios destinados a: (1) la canalización a través del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME); (2) la canalización a través del Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP); (3) la operación del Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI); (4) la canalización a través del Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE), en lo sucesivo denominados conjuntamente como los "FONDOS"; (5) la operación del Programa Marcha Hacia el Sur (PMS); (6) facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso a los servicios de consultoría y capacitación especializadas que brinda el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE); y, (7) la operación del Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial y la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (RED CETRO-CRECE), en lo sucesivo denominados estos últimos tres como los "PROGRAMAS", mismos que fueron publicados en el **Diario Oficial de la Federación** con fechas 14 de marzo de 2002, 25 de abril, 8 y 15 de mayo y 4 de junio, estos cuatro últimos de 2003.

V. Por su parte, el Poder Ejecutivo del Gobierno del Estado de Zacatecas, ha establecido a través del Plan Estatal de Desarrollo 1999-2004 la importancia de impulsar los programas, instrumentos y mecanismos para que las micro, pequeñas y medianas empresas del Estado eleven su capacidad para competir en los mercados nacionales e internacionales, que permita a su vez mantener y ampliar las oportunidades de empleo y fortalecer de esta manera el aparato productivo del Estado.

VI. Con el objeto de promover el desarrollo económico nacional y establecer los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa entre las autoridades federales, estatales, del Distrito Federal y municipales, con fecha 30 de diciembre de 2002 y en cumplimiento de las disposiciones constitucionales, el titular del Poder Ejecutivo Federal publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

DECLARACIONES

1. Declara la "SECRETARIA" que:

1.1. Es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal con base en las disposiciones contenidas en los artículos 90 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2 fracción I, 26 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.

1.2. Le corresponde formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; estudiar y determinar mediante reglas generales, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, así como vigilar y evaluar sus resultados; asesorar a la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias en el de las empresas; promover, orientar, fomentar y estimular la industria nacional; promover, orientar, fomentar y estimular el desarrollo de la industria pequeña y mediana, y regular la organización de productores industriales; promover y, en su caso, organizar la investigación técnico-industrial; entre otras atribuciones.

1.3. Con fundamento en los artículos 1o., 2o. inciso A fracción IV, 3o., 6o. fracciones IX y XIII del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, el C. Lic. Sergio Alejandro García de Alba Zepeda, en su carácter de Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, tiene facultades para suscribir el presente instrumento jurídico.

1.4. Con base en las disposiciones contenidas en los artículos 51, 52 y 54 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2003 y correlativos del año 2002, 3, 4 y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, esta dependencia emitió los acuerdos a que se refiere el punto IV del apartado de antecedentes del presente Convenio.

1.5. Conforme a lo dispuesto en el oficio número 712.03.015 de la Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la Secretaría de Economía de fecha 28 de enero de 2003, cuenta con los recursos presupuestales necesarios para el despacho de los asuntos de su competencia, particularmente de los inherentes a los "FONDOS" y "PROGRAMAS" a su cargo.

1.6. En los términos de los artículos 33 y 34 de la Ley de Planeación, la "SECRETARIA" celebra el presente Convenio como instrumento de coordinación con el "GOBIERNO DEL ESTADO" para que coadyuve, en el ámbito de su respectiva jurisdicción, a la consecución de los objetivos de la

planeación nacional, establecer los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, y propiciar la planeación del desarrollo integral de esa entidad federativa.

1.7. Señala como domicilio legal el ubicado en la calle Alfonso Reyes número 30, colonia Condesa, en la Ciudad de México, Distrito Federal, con código postal 06140.

2. Declara el "GOBIERNO DEL ESTADO" que:

2.1. De conformidad con lo establecido en los artículos 43 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, 2 de la Constitución Política del Estado de Zacatecas, es un Estado Libre y Soberano que forma parte integrante de la Federación, cuyo Poder Ejecutivo lo ejerce el Gobernador del Estado, quien puede suscribir convenios de coordinación en nombre del mismo, con la participación de los titulares de las dependencias a las que el asunto corresponda.

2.2. Es su interés participar en el presente Convenio de Coordinación con la "SECRETARIA", para la consecución de los objetivos de la planeación nacional, establecer los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y propiciar la planeación del desarrollo integral del Estado de Zacatecas.

2.3. Con fundamento en los artículos 82 de la Constitución Política; 2 y 3 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, todos los ordenamientos del Estado de Zacatecas, el C. Dr. Ricardo Monreal Avila, en su carácter de Gobernador del Estado y los CC. Lic. Tomás Torres Mercado, C.P. Patricia Salinas Alatorre e Ing. José Carlos Lozano de la Torre en su carácter de Secretarios de Gobierno, de Finanzas, y de Desarrollo Económico, respectivamente, se encuentran facultados para suscribir el presente Convenio de Coordinación.

2.4. Señala como domicilio legal el ubicado en avenida Hidalgo número 604, colonia Centro, en la ciudad de Zacatecas, Estado de Zacatecas, con código postal 98000.

En virtud de lo anterior y con fundamento en los artículos 25, 43 y 116 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 26 y 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 33, 34 y 44 de la Ley de Planeación; 25 de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal; 2, 4, 5, 6, 10 fracciones I, II, III, VI y VIII, 11, 12 fracciones I, II, III, IV, VII, VIII y X, y 13 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; así como 82 de la Constitución Política del Estado de Zacatecas; 2 y 3 de la Ley Orgánica de la Administración Pública del Estado de Zacatecas, las partes celebran el presente Convenio de Coordinación, al tenor de las siguientes:

CLAUSULAS

OBJETO Y AMBITO DE APLICACION

PRIMERA.- El objeto del presente Convenio es establecer las bases y procedimientos de coordinación y cooperación entre la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" para promover el desarrollo económico en el Estado de Zacatecas, a través del fomento a la creación y fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa; el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad; el incremento de su participación en los mercados y, en general, las iniciativas que en materia económica se presentan para impulsar el desarrollo integral de esa entidad federativa.

MATERIAS Y ACTIVIDADES DE COORDINACION

SEGUNDA.- La "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" con el fin de implementar el objeto del presente Convenio, convienen en actuar de manera conjunta y consolidar recursos en las siguientes materias y actividades de coordinación:

I. Propiciar la planeación del desarrollo económico integral del Estado de Zacatecas;

II. Promover un entorno favorable para la creación, desarrollo y crecimiento con calidad de la micro, pequeña y mediana empresa, en lo sucesivo referido en este instrumento como las "MIPYMES", considerando las necesidades, el potencial y vocación del Estado o sus regiones;

III. Participar en el desarrollo de un sistema general de información y consulta para la planeación sobre los sectores productivos y cadenas productivas;

IV. Promover de manera coordinada las acciones de fomento para la competitividad de las "MIPYMES";

V. Diseñar esquemas que fomenten el desarrollo de proveedores y distribuidores locales del sector público y demás sectores;

VI. Promover la generación de políticas y programas de apoyo a las "MIPYMES" en sus respectivos ámbitos de competencia;

VII. Fomentar una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las "MIPYMES";

VIII. Promover el acceso financiero para las "MIPYMES";

IX. Participar e impulsar esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las "MIPYMES";

X. Promover la aplicación de incentivos y apoyos para el desarrollo de la competitividad de las "MIPYMES";

XI. Apoyar los "FONDOS" y los "PROGRAMAS" a que se refiere el numeral IV del apartado de antecedentes de este Convenio de Coordinación y que son operados por la "SECRETARIA", y

XII. Determinar criterios para la elaboración conjunta de convenios de coordinación con los municipios y convenios de concertación con los organismos sociales y privados, a fin de fortalecer su participación en el desarrollo económico del Estado de Zacatecas.

Las anteriores materias y actividades, son indicadas de forma enunciativa, sin perjuicio de que la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" acuerden otras que contribuyan al cumplimiento del objeto del presente instrumento jurídico.

ADENDAS DEL CONVENIO

TERCERA.- En el caso de que la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" determinen la necesidad de elaborar los programas y adendas relativas a la ejecución de las materias y actividades que se contienen en la cláusula precedente, establecen que éstos deberán considerar la aportación y aplicación
de los recursos necesarios, la definición de objetivos y metas, los calendarios de ejercicio, las modalidades a que se sujetará su actuación conjunta y su participación operativa, así como la referencia a los instrumentos y mecanismos de control operativo y financiero con los que colaborarán para el eficaz cumplimiento de las actividades convenidas, debiendo identificarlos mediante un número progresivo.

FONDOS Y PROGRAMAS

CUARTA.- Para el desarrollo, ejecución y otorgamiento de subsidios y apoyos de los "FONDOS" y los "PROGRAMAS", las partes convienen en sujetarse en las disposiciones contenidas en los acuerdos que determinan las Reglas de Operación e Indicadores de Resultados para la asignación de subsidios, publicados en el **Diario Oficial de la Federación**, así como en las disposiciones que deriven de éstos.

DISTRIBUCION DE RECURSOS

QUINTA.- Para el ejercicio fiscal del año 2003, la "SECRETARIA" señala que a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, tiene un monto destinado por cada uno de los "FONDOS" y los "PROGRAMAS" conforme a lo siguiente:

Fondo o Programa	**Presupuesto asignado conforme al Presupuesto de Egresos de la Federación 2003 (cifras en millones de pesos)**
FAMPYME	180.0
FIDECAP	261.5
FOAFI	150.0
FACOE	79.0
PMS	150.0
COMPITE	21.1
Red CETRO-CREECE	170.0
TOTAL	**1,011.6**

La asignación y ejercicio de los recursos señalados, invariablemente estarán sujetos a las respectivas Reglas de Operación de cada uno de los "FONDOS" y los "PROGRAMAS", así como a los manuales de

operación y de procedimientos que establecen conjuntamente, los términos y condiciones para asignar y ejercer los subsidios o apoyos a los proyectos que sean presentados tanto por el "GOBIERNO DEL ESTADO" como por los restantes gobiernos estatales, el correspondiente al Distrito Federal, los gobiernos municipales, así como los organismos e instituciones sociales y privadas; en consecuencia, el señalamiento del presupuesto federal se realiza sólo con efectos declarativos.

SEXTA.- En el caso específico de los proyectos con cargo a los "FONDOS" que presente el "GOBIERNO DEL ESTADO", la "SECRETARIA" procurará en todo momento la asistencia y orientación al "GOBIERNO DEL ESTADO", por lo que ambas partes buscarán apoyar a los mejores proyectos de acuerdo con el impacto esperado en el desarrollo económico, la protección y generación del empleo, el desarrollo regional, la viabilidad y la multiplicación de recursos a través de mayores aportaciones de los diferentes participantes.

Asimismo, las partes establecen que los proyectos serán sujetos a la evaluación, selección y aprobación en los términos de las Reglas de Operación de los "FONDOS" a través de los Consejos Directivos de cada uno de ellos.

COORDINACION PARA LOS FONDOS

SEPTIMA.- Con base en lo dispuesto en la cláusula anterior, las partes establecen que con el fin de establecer las bases de asignación y el ejercicio de los recursos de los "FONDOS" y los correspondientes al "GOBIERNO DEL ESTADO", suscribirán "ADENDAS" en los términos de la cláusula tercera del presente acuerdo de voluntades, en los que se procurará que las aportaciones sean en partes iguales, sin perjuicio de lo establecido en las Reglas de Operación de los "FONDOS", mismas que serán destinadas, invariablemente, al apoyo de las "MIPYMES" en el Estado de Zacatecas.

Adicionalmente, en la formulación de las "ADENDAS" inherentes a los "FONDOS", se deberán indicar inequívocamente las líneas o tipos de apoyo en las que se comprometa la aportación de los recursos financieros, así como los proyectos productivos de los beneficiarios a través de las cédulas de registro y aprobación a que se refieren los "FONDOS".

OCTAVA.- La "SECRETARIA", con base en la suficiencia presupuestal autorizada en el Presupuesto de Egresos de la Federación vigente y por conducto de las unidades administrativas competentes, realizará
las asignaciones presupuestales que respaldan los recursos y las erogaciones que se comprometan en las "ADENDAS".

En su caso, los depósitos de los recursos federales con cargo a los "FONDOS", estarán sujetos a la presentación previa por parte del "GOBIERNO DEL ESTADO" del recibo que en derecho corresponda, identificando los recursos de cada uno de los "FONDOS".

Asimismo, el "GOBIERNO DEL ESTADO" se compromete a contar con una cuenta específica y exclusiva para la administración y ejercicio de los recursos, así como la descripción de los proyectos que hubieren resultado apoyados con recursos de los "FONDOS", misma que deberá ser registrada ante la Tesorería de la Federación, de conformidad con las disposiciones federales aplicables.

NOVENA.- Conforme al calendario ministraciones que se establezca en las "ADENDAS", el "GOBIERNO DEL ESTADO" se obliga a canalizar los recursos de los "FONDOS" a los beneficiarios de cada proyecto aprobado en términos de las disposiciones contenidas en las Reglas de Operación de los "FONDOS", el Presupuesto de Egresos de la Federación del Ejercicio 2003, los manuales de operación y procedimientos, que le serán dados a conocer por la "SECRETARIA" a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, y demás disposiciones legales aplicables.

Asimismo, el "GOBIERNO DEL ESTADO" se obliga a que los instrumentos contractuales que se celebren con los beneficiarios para el otorgamiento final de los apoyos derivados de las "ADENDAS", precisarán que los recursos públicos entregados, son sujetos a las acciones de vigilancia, control y evaluación de las autoridades federales y estatales competentes.

DECIMA.- Los recursos que aporte la "SECRETARIA" para el cumplimiento de los compromisos que deriven del presente Convenio y que se realicen con cargo a los "FONDOS", serán considerados como subsidios federales en los términos de las disposiciones presupuestales y fiscales correspondientes; en consecuencia, no perderán el carácter federal al ser canalizados al "GOBIERNO DEL ESTADO" y estarán sujetos en todo momento a las disposiciones federales que regulan su control y ejercicio.

Además de lo anterior, las partes acuerdan que todos los proyectos que sean considerados para el apoyo de los "FONDOS", en ningún caso, comprenderán aquellas que tengan dependencia con la estructura orgánica de la Administración Pública Estatal, Centralizada o Paraestatal del Estado de Zacatecas.

DECIMA PRIMERA.- En el ejercicio de los recursos asignados con base en las Reglas de Operación de los "FONDOS", el "GOBIERNO DEL ESTADO" particularmente se obliga a:

I. Asesorar, orientar e informar a las "MIPYMES" beneficiarias de los "FONDOS" sobre los términos y condiciones del desarrollo de los proyectos productivos, particularmente de los contenidos en las cédulas de registro y aprobación;

II. Entregar los recursos financieros establecidos en las "ADENDAS" para apoyar específicamente a los proyectos aprobados;

III. Promover las acciones que resulten necesarias para asegurar el cumplimiento de la participación de los municipios, cámaras nacionales, regionales y estatales, organismos empresariales, asociaciones civiles y demás grupos sociales y privados que, en su caso, se comprometan al apoyo de los proyectos referidos en las cédulas de registro y aprobación; consecuentemente, el "GOBIERNO DEL ESTADO" deberá suscribir instrumentos específicos para la administración de los recursos que le sean entregados con cargo a los "FONDOS";

IV. Dar de manera conjunta con el representante en el Estado de Zacatecas de la "SECRETARIA", seguimiento a la ejecución de los proyectos aprobados en lo general y al cumplimiento de las obligaciones de los beneficiarios en particular, conforme los procedimientos que determine la "SECRETARIA";

V. Informar a la "SECRETARIA" por conducto del representante en el Estado, trimestralmente los indicadores de resultados contenidos en los "FONDOS" y un informe final en el que se señalen los resultados obtenidos en cada proyecto de conformidad con los lineamientos que establezca la "SECRETARIA", sin perjuicio de la información y comprobación que, en su caso, soliciten las secretarías de: Hacienda y Crédito Público, Función Pública y demás autoridades competentes, y

VI. En general, todas aquellas que resulten necesarias para el eficaz cumplimiento de cada proyecto.

DECIMA SEGUNDA.- Las partes acuerdan que podrán modificar, suspender o cancelar la ministración de los recursos asignados a los proyectos, obras o servicios con sujeción a lo dispuesto en las Reglas de Operación de los "FONDOS", cuando:

I. Los recursos federales o estatales asignados a los proyectos se utilicen para fines distintos a los establecidos en este instrumento, las "ADENDAS" que deriven del mismo y, en lo general, exista contravención de las disposiciones legales aplicables;

II. No se rindan oportunamente los informes a que se refiere la cláusula anterior y demás información y documentos previstos en las "ADENDAS", los "FONDOS" y manuales de operación y procedimientos, o bien, éstos contengan notoriamente información falsa o alterada;

III. Con motivo de la inviabilidad de los proyectos aprobados, en razón de la alteración o cambio de las condiciones sobre la producción, organización, mercado, financieras o técnicas, entre otras;

IV. Existan adecuaciones a los calendarios de gasto público o disminución de ingreso público que afecten de manera determinante el presupuesto autorizado para las partes, y

V. En general, exista incumplimiento de los compromisos establecidos por las partes en este Convenio de Coordinación o sus "ADENDAS".

CONTROL OPERATIVO Y FINANCIERO

DECIMA TERCERA.- Considerando las disposiciones contenidas en los artículos 29 de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal; 25 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio 2003, y 24 del Presupuesto de Egresos del Gobierno del Estado de Zacatecas para el presente ejercicio fiscal, la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" se comprometen a ejecutar todas las actividades que impliquen erogaciones a cargo de los presupuestos, antes del 31 de diciembre de 2003.

Sin perjuicio de lo anterior, los recursos federales debidamente asignados y devengados en los términos de las disposiciones presupuestales y fiscales, pero no entregados a los beneficiarios, podrán trascender el ejercicio fiscal, en caso contrario, el "GOBIERNO DEL ESTADO", en los términos que señale la "SECRETARIA", deberá reintegrar a la Tesorería de la Federación, en un plazo que no excederá 15 días naturales, contados a partir del 31 de diciembre de 2003, el saldo de la cuenta específica referida en la cláusula octava, incluyendo aquellos que resulten de rendimientos financieros e intereses y, en su caso, aquellos que existan sin asignación o con motivo de la cancelación de proyectos conforme a lo dispuesto en las Reglas de Operación de los "FONDOS".

DECIMA CUARTA.- Por su parte, el "GOBIERNO DEL ESTADO" a través de la Secretaría de Desarrollo Económico, recabará y conservará en custodia la documentación comprobatoria del gasto y ejercicio de los recursos, misma que deberá cumplir con los requisitos fiscales, asimismo, deberá llevar el registro de las operaciones programáticas y presupuestales a que haya lugar, los avances trimestrales físico-financieros y realizar un cierre de ejercicio, el cual deberá ser presentado a más tardar el 28 de febrero del año 2004.

PLANEACION E INFORMACION

DECIMA QUINTA.- A fin de que el Estado de Zacatecas cuente con los instrumentos que contribuyan a la planeación económica, el "GOBIERNO DEL ESTADO" conviene con la "SECRETARIA" en desarrollar o actualizar una política de fomento para la competitividad de las "MIPYMES". Ambas partes se comprometen con pleno respeto a la soberanía estatal a que su política se encuentre en concordancia con el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.

DECIMA SEXTA.- El "GOBIERNO DEL ESTADO" procurará que en la formulación de la política económica se prevea una visión de largo plazo para elevar la productividad y competitividad en el Estado de Zacatecas de las "MIPYMES", así como la formulación de instrumentos que permitan la evaluación y actualización de manera incluyente de los sectores público, privado y social.

DECIMA SEPTIMA.- Por su parte, la "SECRETARIA" establecerá de común acuerdo con el "GOBIERNO DEL ESTADO", los criterios e indicadores de desarrollo y sustentabilidad en que podrá ser formulada la política económica de este último, previendo la asesoría, orientación y apoyo que determinen las partes.

DECIMA OCTAVA.- Con el objeto de contar con un Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" convienen en conjuntar esfuerzos y recursos para que el sistema comprenda el conjunto de acciones que realicen el sector público para el desarrollo de las "MIPYMES" de conformidad al "ADDENDUM" que suscriban ambas partes.

INVESTIGACION Y TRANSFERENCIA TECNOLOGICA

DECIMA NOVENA.- El "GOBIERNO DEL ESTADO" conviene con la "SECRETARIA" en participar en la promoción y difusión de acciones y programas de investigación y transferencia tecnológica.

VIGESIMA.- El "GOBIERNO DEL ESTADO" se compromete a identificar los proyectos prioritarios de investigación y transferencia tecnológica, mismos que deberán hacerse del conocimiento de la "SECRETARIA".

Por su parte, la "SECRETARIA" se compromete a apoyar complementariamente al "GOBIERNO DEL ESTADO" en la realización de los talleres de identificación y captura de necesidades y/o demandas científico-tecnológicas para la modernización, desarrollo y transferencia tecnológica de las "MIPYMES".

La "SECRETARIA" apoyará al "GOBIERNO DEL ESTADO" en la difusión de sus demandas ante la comunidad científica y tecnológica.

VIGESIMA PRIMERA.- Los proyectos prioritarios de investigación y desarrollo tecnológico, serán apoyados por la "SECRETARIA" a través del Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico, siempre y cuando cumplan con las disposiciones contenidas en las Reglas de Operación, la convocatoria que emita el Comité Técnico y se cuente con la suficiencia presupuestal requerida.

VIGESIMA SEGUNDA.- Una vez dictaminadas favorablemente las propuestas de investigación o transferencia tecnológica por el Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico, el "GOBIERNO DEL ESTADO" se compromete a aportar a dicho fondo, en una proporción de 1:1, la cantidad que se comprometa mediante el "ADDENDUM" respectivo, mismo que formará parte integral de este instrumento jurídico.

DESARROLLO DE PROVEEDORES Y DISTRIBUIDORES LOCALES

VIGESIMA TERCERA.- La "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" convienen en los términos
de las disposiciones legales que correspondan, en promover esquemas que fomenten y faciliten la compra de productos y contratación de servicios nacionales competitivos de las "MIPYMES" por el sector público, previendo una gradualidad en las asignaciones de la totalidad de las adquisiciones y arrendamientos de bienes y servicios que realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y Estatal.

VIGESIMA CUARTA.- Para tal efecto, las partes convienen en formular un programa estatal que permita como meta indicativa y en forma gradual, la planeación de corto, mediano y largo plazo para

alcanzar un mínimo de 35% treinta y cinco por ciento de las adquisiciones de bienes, contratación de servicios y realización de obra pública a cargo de las "MIPYMES".

CONSEJOS ESTATALES PARA LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

VIGESIMA QUINTA.- El "GOBIERNO DEL ESTADO" conviene con la "SECRETARIA" en promover la conformación de un Consejo Estatal para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en los términos de las disposiciones contenidas en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

VIGESIMA SEXTA.- Ambas partes establecen que con sujeción a la ley, dicho Consejo Estatal para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tendrá, entre otras funciones:

I. Evaluar y proponer medidas de apoyo para promover la competitividad de las cadenas productivas y de las "MIPYMES";

II. Promover mecanismos para el cumplimiento de los objetivos previstos en el artículo 4 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y

III. Discutir, analizar y opinar sobre las propuestas y proyectos que realicen los municipios y los sectores para el desarrollo de las "MIPYMES", ante la "SECRETARIA" por conducto de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.

DIFUSION Y DIVULGACION DE ACCIONES

VIGESIMA SEPTIMA.- La "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" por los medios de difusión más convenientes, promoverán y divulgarán entre los promotores, ejecutores, responsables de los proyectos e interesados en general, las características, alcances y resultados de la coordinación y cooperación prevista en el presente Convenio de Coordinación.

En todo caso, las partes acuerdan que la difusión y divulgación que se realice por medios impresos y electrónicos, particularmente respecto a los "FONDOS y/o PROGRAMAS": FAMPYME, FIDECAP, FOAFI, FACOE, PMS, COMPITE, RED CETRO-CREECE, deberán incluir expresamente y en forma idéntica la participación de la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO", y contener la leyenda: "Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente".

Adicionalmente, las partes convienen en promover y fomentar la transparencia de la asignación y ejercicio de los recursos destinados a los apoyos de los proyectos a que se refiere el presente Convenio, consecuentemente, promoverán la publicación del padrón de beneficiarios y de los proyectos apoyados, así como sus avances físico-financieros en las páginas electrónicas establecidas en el sistema Internet que tengan disponibles.

REPRESENTANTES DE LAS PARTES

VIGESIMA OCTAVA.- Para la adecuada ejecución de las actividades a que se refiere el presente Convenio de Coordinación y el logro de su objeto, la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO", en el ámbito de sus respectivas competencias, acuerdan designar a un representante.

Por parte de la "SECRETARIA" se designa a:

El Delegado en el Estado de Zacatecas de la Secretaría de Economía, con domicilio en calle Arquitectos 103, colonia Dependencias Federales, Municipio de Guadalupe, Zacatecas.

Por parte del "GOBIERNO DEL ESTADO" se designa a:

El Secretario de Desarrollo Económico del Gobierno del Estado de Zacatecas, con domicilio en avenida Universidad 301, colonia Hidráulica, Municipio de Zacatecas, Zacatecas.

La designación que en este Convenio de Coordinación señala la "SECRETARIA", se realiza sin perjuicio de las facultades y/o atribuciones y/o responsabilidades que correspondan a otras unidades administrativas de la propia dependencia.

VIGESIMA NOVENA.- Cada representante, en el ámbito de su competencia y con sujeción en las disposiciones legales que emitan las partes, tendrá las responsabilidades siguientes:

I. Ejecutar las disposiciones y mecanismos para la coordinación y supervisión del objeto de este instrumento jurídico;

II. Realizar supervisiones y evaluaciones para determinar el grado del cumplimiento de los compromisos asumidos por las partes;

III. Concentrar, sistematizar y difundir la información inherente a las acciones previstas en este instrumento jurídico;

IV. Informar a la "SECRETARIA" y al "GOBIERNO DEL ESTADO", cuando menos en forma trimestral, de los avances y resultados de las acciones relacionadas con el objeto de este Convenio, y

V. En general, ejecutar todos aquellos actos y acciones que sean necesarios para el desarrollo económico del Estado de Zacatecas.

CONVENCIONES GENERALES

TRIGESIMA.- El personal de cada una de las partes que sea designado para la realización de cualquier actividad relacionada con este Convenio de Coordinación, permanecerá en forma absoluta bajo la dirección y dependencia de la entidad con la cual tiene establecida su relación laboral, mercantil, civil, administrativa o cualquier otra, por lo que no se creará una subordinación de ninguna especie con la parte opuesta, ni operará la figura jurídica de patrón sustituto o solidario; lo anterior, con independencia de estar prestando sus servicios fuera de las instalaciones de la entidad por la que fue contratada o realizar labores de supervisión de los trabajos que se realicen.

TRIGESIMA PRIMERA.- En los casos de incumplimiento de las obligaciones a cargo del "GOBIERNO DEL ESTADO" o la contravención a las disposiciones legales por éste, la "SECRETARIA" podrá suspender temporalmente o definitivamente la ministración de los recursos pactados.

Sin perjuicio de lo anterior, la Secretaría de la Función Pública y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el ámbito de sus respectivas competencias, podrán llevar a cabo la supervisión sobre el control y ejercicio de los recursos federales aportados por la "SECRETARIA".

TRIGESIMA SEGUNDA.- Las situaciones no previstas en el presente Convenio y, en su caso, las modificaciones o adiciones que se realicen, serán pactadas de común acuerdo entre las partes y se harán constar por escrito, surtiendo sus efectos a partir del momento de su suscripción.

TRIGESIMA TERCERA.- Las partes manifiestan que las obligaciones y derechos contenidos en este instrumento, son producto de la buena fe, por lo que realizarán todas las acciones necesarias para su debido cumplimiento; en caso de que se suscitase duda o controversia en la interpretación y cumplimiento del mismo, se sujetarán a las disposiciones establecidas en el artículo 44 de la Ley de Planeación.

TRIGESIMA CUARTA.- El presente Convenio entrará en vigor el día de su firma, pudiendo ser revisado, modificado o adicionado de común acuerdo por las partes, en los términos de la cláusula trigésima segunda de este instrumento jurídico y su vigencia no excederá el 31 de diciembre de 2003.

TRIGESIMA QUINTA.- La terminación de la vigencia del presente Convenio de Coordinación, no afectará los derechos adquiridos por terceros, por lo que con sujeción a los ordenamientos legales aplicables, la "SECRETARIA" y el "GOBIERNO DEL ESTADO" continuarán ejerciendo los recursos presupuestales autorizados y devengados.

TRIGESIMA SEXTA.- En cumplimiento de las disposiciones contenidas en el artículo 36 de la Ley de Planeación, el presente Convenio de Coordinación será publicado en el **Diario Oficial de la Federación**.

Enteradas las partes de sus términos y alcances legales del presente Convenio de Coordinación, lo firman por triplicado en la ciudad de Zacatecas, Estado de Zacatecas, a los once días del mes de agosto de dos mil tres.- Por la Secretaría: el Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, **Sergio Alejandro García de Alba Zepeda**.- Rúbrica.- Por el Gobierno del Estado: el C. Gobernador Constitucional del Estado de Zacatecas, **Ricardo Monreal Avila**.- Rúbrica.- El Secretario de Gobierno del Estado de Zacatecas, **Tomás Torres Mercado**.- Rúbrica.- El Secretario de Finanzas del Estado de Zacatecas, **Patricia Salinas Alatorre**.- Rúbrica.- El Secretario de Desarrollo Económico del Estado de Zacatecas, **José Carlos Lozano de la Torre**.- Rúbrica.