

SEGUNDA SECCION

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4819.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa del Brasil, independientemente del país de procedencia.

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 SACOS MULTICAPAS DE PAPEL PARA CAL Y CEMENTO, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 4819.30.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en el momento procesal que nos ocupa el expediente administrativo 04/04, 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 18 de marzo de 2004, la Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel, en lo sucesivo CNICP o la solicitante, en representación de sus afiliadas Envases y Empaques de México, S.A. de C.V., en adelante EYEMSA y Sacos y Envases Industriales, S.A. de C.V., en adelante SEISA, por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación administrativa en materia de prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, originarias de la República Federativa del Brasil, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de septiembre de 2003, las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, originarias de la República Federativa del Brasil, se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que causó daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Solicitante

3. La Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel es una organización debidamente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, cuya actividad principal consiste en la representación de los intereses generales y particulares de las empresas que la integran. Entre las afiliadas a dicha Cámara se encuentran las empresas Envases y Empaques de México, S.A. de C.V., y Sacos y Envases Industriales, S.A. de C.V., cuyos objetos sociales consisten en, sin limitar, la fabricación, conversión y maquila de productos manufacturados de papel cartón, plástico o cualquier otro material, la elaboración, producción o adquisición, incluyéndose la manufactura para toda clase de productos para envases, bolsas, sacos, empaques, carteles, conos, cajas, envolturas y demás similares, y en general todo aquello que pueda producirse, manufacturarse y elaborarse con papel, cartón, plástico y sus similares, así como la fabricación, elaboración y transformación, compra y venta de toda clase de materiales para empaques, envases y envolturas en sus distintas clases y usos, entre otros.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, la solicitante manifestó que durante el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de septiembre de 2003, EYEMSA y SEISA conjuntamente con las empresas Productora de Bolsas de Papel, S.A., en lo sucesivo PBP, y la Cooperativa La Cruz Azul, S.C.L., en lo sucesivo Cruz Azul, representaron el 100 por ciento de la producción nacional de los productos idénticos o similares a los que se importan en condiciones de discriminación de precios y que causan daño a la producción nacional. Sin embargo, la CNICP expresó que para efectos de esta investigación EYEMSA y SEISA representaron el 100 por ciento de la producción nacional, ya que PBP y Cruz Azul no compiten en el mercado nacional al dedicar su producción al autoconsumo.

Información sobre el producto

Descripción del producto

5. De acuerdo con lo señalado por la CNICP el producto investigado es denominado sacos multicapas de papel para cal y cemento, los cuales son envases flexibles elaborados con varias capas de papel y otros materiales. La solicitante presentó diversas características que a su decir son comunes tanto para el producto importado como para el de fabricación nacional y que se describen en los puntos subsecuentes.

Régimen arancelario

6. De acuerdo con la solicitante, la clasificación arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, por la que ingresa el producto sujeto a investigación a los Estados Unidos Mexicanos es la fracción arancelaria 4819.30.01 con la siguiente descripción:

- 48- Papel y Cartón: Manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón.
- 48.19 Cajas, sacos (bolsas), bolsitas, cucuruchos y demás envases de papel, cartón, guata de celulosa o napa de fibra de celulosa; cartonajes de oficina, tienda o similares.
- 4819.30 Sacos (bolsas) con una anchura en la base superior o igual a 40 cm.
- 4819.30.01 Sacos (bolsas) con una anchura en la base superior o igual a 40 cm.

7. De acuerdo con la publicación del **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, del 30 de diciembre de 2004, el impuesto general de importación para las mercancías sujetas a investigación, originarias de países con los que los Estados Unidos Mexicanos no tiene tratados comerciales es de 10 por ciento ad valorem.

8. De acuerdo con la TIGIE, la unidad en que se registran las importaciones es en kilogramos; sin embargo, la solicitante señaló que en el mercado este producto normalmente se comercializa en millares de sacos, ya que para las empresas consumidoras (caleras y cementeras) el dato relevante es la cantidad de producto que pueden empacar, el cual está en función del número de sacos y no del peso de los mismos; la solicitante proporcionó el factor de conversión de 193.7 gramos por saco para convertir el volumen de las importaciones investigadas en millares.

Proceso productivo

9. La solicitante señaló que los insumos utilizados en la elaboración tanto del producto investigado como del producto nacional son los mismos, a saber: papel kraft para sacos, adhesivos, hilos para costura y tintas para impresión.

10. Asimismo, señaló que en todo el mundo la elaboración de sacos de papel multicapas requiere los mismos procesos productivos; también señaló que las características del producto nacional y del importado están determinadas por las especificaciones y necesidades de los clientes.

11. En particular, la CNICP señaló que el proceso de producción de los sacos multicapas es el siguiente: el término «multicapas» indica varias capas de papel kraft y de otros materiales, con los que se forman los sacos. El papel que forma la parte exterior es usualmente pre-impreso en máquinas rotativas, regularmente bajo el sistema de impresión flexográfica. Después de que ha sido impresa, la capa exterior se coloca en la máquina tubera.

12. El siguiente paso de la producción se realiza en un formador de tubo, máquina ésta que toma varios rollos de papel y de otros materiales, y los combina sobre un formador rígido; se produce un tubo plano, o bien con dobladillo (tubo con dobleces o pliegues en los lados, que no tienen los sacos de tubo plano), pegado con adhesivo. Las velocidades normales de los formadores de tubo van de 150 a 300 sacos por minuto.

13. Los tubos pasan a la operación de formación del fondo, de acuerdo con la especificación particular del saco que se trate. Otros tubos pasan a un fondeador de pegado, y pueden formar una boca abierta pegada, una válvula pegada de extremos extensible, o un saco de boca abierta y fondo plegable.

Usos y funciones

14. Según la información que consta en el expediente administrativo, las principales funciones de los sacos multicapas son las de contener y preservar materiales sólidos para su protección en el manejo, transporte y embalaje de los productos que contiene.

Canales de distribución

15. La Secretaría observó que en las estadísticas reportadas por el Sistema de Información Comercial de México, en lo sucesivo SICM, sobre importaciones originarias de la República Federativa del Brasil, existen empresas que también adquirieron producto de las empresas nacionales. Asimismo, en esta etapa de la investigación participaron dos de las principales empresas importadoras del producto objeto de investigación (Impulsora Maquín, S.A. de C.V., en lo sucesivo Maquín y Cementos Apasco, S.A. de C.V., en lo sucesivo Cementos Apasco), las cuales adquirieron 7 por ciento de las ventas de la industria nacional en los periodos enero a septiembre de 2001 y 2002, y 4 por ciento en el periodo investigado; estas empresas adquirieron a su vez el 21 por ciento de las importaciones brasileñas en el periodo enero a septiembre de 2002, porcentaje que se incrementó a 79 por ciento en el periodo investigado. Estos elementos permiten presumir que el producto importado y el producto nacional llegan a los mismos mercados y abastecen a los mismos clientes.

Normas

16. Las normas que se utilizan generalmente como parámetros en la fabricación de sacos de papel son las siguientes: estándar internacional ISO 6591/1-empaques-sacos-descripción y método de medición, y estándar internacional ISO 8367-1-empaques-tolerancias dimensionales para cualquier tipo de sacos.

17. Con base en las normas señaladas, la solicitante indicó que la definición del producto está relacionada con las dimensiones de los sacos de papel expresadas en milímetros y se ubican en los siguientes rangos:

Tabla 1. Características esenciales del producto investigado

| Dimensión | Mínimo | Máximo |
|---------------|--------|--------|
| Ancho de saco | 400 mm | 550 mm |
| Largo de saco | 570 mm | 650 mm |
| Fuelle | 80 mm | 150 mm |

Inicio de la investigación

18. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo el RLCE, el 27 de julio de 2004, 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 sacos multicapas de papel para cal y cemento, originarias de la República Federativa del Brasil, fijando como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 30 de septiembre de 2003. Asimismo, el 20 de agosto de 2004, se publicó en el mismo órgano informativo la aclaración a la resolución de inicio.

Convocatoria y notificaciones

19. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a las importadoras, 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.

20. Con fundamento en los artículos 53 de la LCE y 142 del RLCE, la autoridad instructora notificó el inicio de la investigación antidumping a la solicitante, al gobierno República Federativa del Brasil, y a las empresas importadoras y exportadoras de que tuvo conocimiento, corriéndoles traslado a estos últimos de la solicitud, respuesta a la prevención 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

21. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en los puntos 19 y 20 de esta Resolución, comparecieron las empresas cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

Solicitante

Cámara Nacional de las Industrias de la Celulosa y del Papel,
en representación de sus afiliadas EYEMSA y SEISA.
Insurgentes Sur No. 1722, Desp. 602
Col. Florida, México, D.F.

Productora nacional

Mondi Packaging México, S. de R.L. de C.V.
en lo sucesivo Mondi Packaging
Insurgentes Sur No. 1722, Desp. 602
Col. Florida, México, D.F.

Importadoras

Cementos Pórtland Moctezuma, S.A. de C.V.
en lo sucesivo Cementos Pórtland
Monte Elbruz No. 134, P.H., Col. Lomas de Chapultepec
México, D.F.

Cementos Moctezuma, S.A. de C.V.
en lo sucesivo Cementos Moctezuma
Monte Elbruz No. 134, P.H., Col. Lomas de Chapultepec
México, D.F.

Cementos Apasco
Campos Elíseos No. 345, piso 3
Col. Chapultepec Polanco, México, D.F.

Maquín
Insurgentes Sur No. 1883, Desp. 102
Col. Guadalupe Inn, México, D.F.

Exportadoras

Klabin, S.A.
en lo sucesivo Klabin
Insurgentes Sur No. 1883, Desp. 102
Col. Guadalupe Inn, México, D.F.

Trombini Embalagens Ltda.
en lo sucesivo Trombini
Insurgentes Sur No. 1883, Desp. 102
Col. Guadalupe Inn, México, D.F.

Prórrogas

22. En respuesta a las solicitudes presentadas por las empresas Maquín, Klabin y Trombini, la Secretaría les otorgó una prórroga de 15 días hábiles, misma que venció el 27 de septiembre de 2004, para que presentaran sus respuestas al formulario de investigación, así como sus argumentos y pruebas. En atención al principio jurídico de equidad procesal se hizo extensiva la prórroga a las empresas Cementos Portland, Cementos Moctezuma y Cementos Apasco.

23. Asimismo, en atención a las prórrogas mencionadas en el punto anterior, la Secretaría prorrogó hasta el 7 de octubre de 2004, el plazo para que la CNICP presentara sus contraargumentaciones o réplicas.

24. En respuesta a la solicitud presentada por Cementos Apasco, la Secretaría le negó la prórroga solicitada en virtud de que ya le había sido otorgada con antelación una diversa de 15 días hábiles para dar respuesta al formulario de empresas importadoras.

25. En respuesta a la solicitud presentada por la CNICP la Secretaría le otorgó una prórroga de 4 días hábiles, misma que venció el 13 de octubre de 2004, para que presentara sus contraargumentaciones o réplicas.

26. En respuesta a las solicitudes presentadas por Klabin y Trombini, la Secretaría les negó la prórroga solicitada en virtud de que ya se les había ampliado el plazo para dar respuesta a los requerimientos de información formulados mediante los oficios UPCI.310.04.4575/3 y UPCI.310.04.4574/3, de acuerdo a los puntos 30 y 31 de esta Resolución.

27. En respuesta a las solicitudes presentadas por Klabin y Trombini, la Secretaría les otorgó una prórroga de 10 días hábiles para dar respuesta a los requerimientos de información formulados mediante los oficios UPCI.310.04.4964/3 y UPCI.310.04.4963/3, la cual venció el 13 de diciembre de 2004.

28. En respuesta a la solicitud presentada por Mondi Packaging, la Secretaría le otorgó una prórroga de 5 días hábiles para dar respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.05.0500/3, la cual venció el 16 de marzo de 2005. Asimismo, Mondi Packaging presentó copia certificada del instrumento notarial número 684, otorgada ante el notario público número 34, en Monterrey, Nuevo León, que contiene el poder general para pleitos y cobranzas que otorga Mondi Packaging, a favor del licenciado Luis Eduardo Del Rivero Meléndez, así como el cambio de razón social a Mondi Packaging México, S. de R.L. de C.V. (antes Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V.).

29. En respuesta a la solicitud presentada por Mondi Packaging, la Secretaría le otorgó una prórroga de 1 día hábil para dar respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.05.1162/3, la cual venció el 21 de abril de 2005.

Ampliación de plazos

30. La Secretaría amplió el plazo hasta el 14 de octubre de 2004, para dar respuesta al requerimiento de información formulado mediante el oficio UPCI.310.04.4575/3 a la empresa Klabin, con fundamento en el artículo 82 de la LCE.

31. La Secretaría amplió el plazo hasta el 14 de octubre de 2004, para dar respuesta al requerimiento de información formulado mediante el oficio UPCI.310.04.4574/3 a la empresa Trombini, con fundamento en el artículo 82 de la LCE.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes**Exportadoras****Trombini**

32. Mediante escrito del 27 de septiembre de 2004, Trombini manifestó su interés jurídico en la investigación, dando respuesta al formulario de investigación y argumentando lo siguiente:

- A. El representante legal de la CNICP no acreditó su personalidad en términos de lo dispuesto en los artículos 19 del Código Fiscal de la Federación, en lo sucesivo CFF, y 2554 del Código Civil Federal.

- B. El ingeniero Oscar Castillo Hinojosa no acreditó contar con el carácter de vicepresidente del Consejo de la CNICP al momento de presentar la solicitud de inicio de investigación.
 - C. El ingeniero Oscar Castillo Hinojosa en el supuesto carácter de vicepresidente del Consejo no acreditó tener facultades de representación de la CNICP ni de delegación o sustitución de poderes a favor de terceras personas.
 - D. La CNICP violó lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE y 149 del RLCE al clasificar indebidamente como confidencial diversa información que no cumple con los requerimientos legales para darle tal carácter.
 - E. La CNICP carece de legitimidad para presentar el inicio de la investigación, atento a lo dispuesto en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 75 del RLCE y 5.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping.
 - F. La Secretaría deberá realizar el análisis de daño sobre la totalidad de la producción nacional, en consistencia con lo dispuesto en el artículo 63 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping, es decir incluyendo a las empresas PBP y Cruz Azul.
 - G. En términos de lo dispuesto por el artículo 37 del RLCE, el producto importado de la República Federativa del Brasil es superior en calidad y con características diferentes respecto de los mexicanos, lo que tiene por consecuencia que no es similar al producto fabricado por las empresas EYEMSA y SEISA, por lo que las importaciones de sacos multicapas originarias de la República Federativa del Brasil no fueron la causa del daño alegado por la CNICP.
 - H. El cierre de las plantas de Apaxco y Tlalnepantla no fue causado por las importaciones de sacos multicapas de la República Federativa del Brasil, por lo que dichas importaciones no fueron la causa del daño alegado por la CNICP.
 - I. El precio al que se comercializa en los Estados Unidos Mexicanos el producto importado de la República Federativa del Brasil es superior al precio al que se comercializa el producto nacional, por lo que los precios de las importaciones no explican el daño alegado por la CNICP.
 - J. La CNICP no justificó el periodo de investigación seleccionado (enero a septiembre de 2003), el cual fue elegido arbitrariamente por la solicitante para efectos de acreditar la existencia de daño a la industria nacional.
 - K. Las reducciones de precios en el producto nacional obedecen a una estrategia de prácticas anticompetitivas de las empresas productoras nacionales y no a un ajuste en respuesta a los precios del producto importado.
 - L. La variable de empleo en la producción nacional no da cuenta de una reducción de actividades en las empresas nacionales solicitantes.
 - M. El incremento de las importaciones brasileñas no se explican por la evolución de los precios del producto.
 - N. Dentro de los elementos que explican el incremento de las importaciones de sacos multicapas originarios de la República Federativa del Brasil en el periodo investigado, se encuentra el retroceso que la producción nacional enfrenta desde años atrás.
 - O. La producción del cemento tiene un fuerte comportamiento estacional, lo que debería llevar a la autoridad a considerar el año completo de 2003 para efecto del análisis de daño en los indicadores económicos y financieros de la industria nacional.
 - P. Los sacos multicapas para cal y cemento no son productos idénticos y, por lo tanto, atienden segmentos diferentes del mercado.
 - Q. La producción del insumo parcial para la manufactura de sacos multicapas, el papel kraft, ha decrecido, lo que ha generado que la industria nacional utilice papel reciclado o de menor calidad en la fabricación de sacos.
33. Con objeto de acreditar lo anterior, Trombini presentó lo siguiente:
- A. Respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras.
 - B. Costos de producción de la mercancía exportada a los Estados Unidos Mexicanos.
 - C. Ajustes al valor normal.
 - D. Ajustes al precio de exportación.
 - E. Costos de producción y gastos generales.
 - F. Ajustes por diferencias físicas.
 - G. Copia de un conocimiento de transporte terrestre y de cargas, cuenta por cobrar, facturas, notas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, y ventas internas.
 - H. Copia de los estados financieros de 2002 y 2003 de la promovente, con traducción.

Klabin

34. Mediante escrito del 27 de septiembre de 2004, Klabin manifestó su interés jurídico en la investigación, dando respuesta al formulario de investigación y argumentando lo siguiente:

- A. El representante legal de la CNICP no acreditó su personalidad en términos de lo dispuesto en los artículos 19 del CFF y 2554 del Código Civil Federal.
- B. El ingeniero Oscar Castillo Hinojosa no acreditó contar con el carácter de vicepresidente del Consejo de la CNICP al momento de presentar la solicitud de inicio de investigación.
- C. El ingeniero Oscar Castillo Hinojosa en el supuesto carácter de vicepresidente del Consejo no acreditó tener facultades de representación de la CNICP ni de delegación o sustitución de poderes a favor de terceras personas.
- D. La CNICP violó lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE y 149 del RLCE al clasificar indebidamente como confidencial diversa información que no cumple con los requerimientos legales para darle tal carácter.
- E. La CNICP carece de legitimidad para presentar el inicio de la investigación, atento a lo dispuesto en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 75 del RLCE y 5.4 del Acuerdo Antidumping.
- F. La Secretaría deberá realizar el análisis de daño sobre la totalidad de la producción nacional, en consistencia con lo dispuesto en el artículo 63 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping.
- G. Es del conocimiento de Klabin que durante algún tiempo PBP vendió sacos multicapas a Maquín.
- H. En términos de lo dispuesto por el artículo 37 del RLCE, el producto importado de la República Federativa del Brasil no es similar al producto fabricado por las empresas EYEMSA y SEISA, por lo que las importaciones de sacos multicapas originarias de la República Federativa del Brasil no fueron la causa del daño alegado por la CNICP.
- I. El cierre de las plantas de Apaxco de EYEMSA y Tlalnepantla de SEISA no fue causado por las importaciones de sacos multicapas de la República Federativa del Brasil, por lo que dichas importaciones no fueron la causa del daño alegado por la CNICP.
- J. El precio al que se comercializa en los Estados Unidos Mexicanos el producto importado de la República Federativa del Brasil es superior al precio al que se comercializa el producto nacional, por lo que los precios de las importaciones no explican el daño alegado por la CNICP.
- K. La CNICP no justificó el periodo de investigación seleccionado (enero a septiembre de 2003), el cual fue elegido arbitrariamente por la solicitante para efectos de acreditar la existencia de daño a la industria nacional.
- L. SEISA, una de las empresas que argumentó daño, es hoy bajo el nombre de Mondimex parte de uno de los grupos más importantes a nivel mundial en la producción de papel industrial y en particular de sacos multicapas.
- M. Las reducciones de precios en el producto nacional obedecen a una estrategia de prácticas anticompetitivas de las empresas productoras nacionales y no en un ajuste en respuesta a los precios del producto importado.
- N. La variable de empleo en la producción nacional no da cuenta de una reducción de actividades en las empresas nacionales solicitantes.
- O. El incremento de las importaciones brasileñas no se explican por la evolución de los precios del producto.
- P. Dentro de los elementos que explican el incremento de las importaciones de sacos multicapas originarios de la República Federativa del Brasil en el periodo investigado, se encuentra el retroceso que la producción nacional enfrenta desde años atrás.
- Q. La producción del cemento tienen un fuerte comportamiento estacional, lo que debería llevar a la autoridad a considerar el año completo de 2003 para efecto del análisis de daño en los indicadores económicos y financieros de la industria nacional.
- R. Los sacos multicapas para cal y cemento no son productos idénticos y, por lo tanto, atienden segmentos diferentes del mercado.
- S. La producción del insumo parcial para la manufactura de sacos multicapas, el papel kraft, ha decrecido, lo que ha generado que la industria nacional utilice papel reciclado o de menor calidad en la fabricación de sacos.

35. Con objeto de acreditar lo anterior, la empresa Klabin presentó lo siguiente:

- A.** Respuesta al formulario oficial para empresas exportadoras investigadas por discriminación de precios, economía de mercado.
- B.** Ajustes al valor normal (embalaje, crédito, flete y seguro interno, diferencias en cargas impositivas y diferencias físicas).
- C.** Ajustes al precio de exportación (embalaje, crédito, flete interno y externo, seguro externo, y otros gastos).
- D.** Costos de producción y gastos generales.
- E.** Costos de producción de la mercancía exportada a los Estados Unidos Mexicanos.
- F.** Ajustes por diferencias físicas.
- G.** Factor de conversión, sin señalar fuente.
- H.** Tipos de cambio de 2003 a 2004 sin traducción y sin señalar fuente.
- I.** Carta de un despacho jurídico en la República Federativa del Brasil de 22 de septiembre de 2004.
- J.** Copia sobre una orden de producción y facturas y notas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, ventas internas, seguros y fletes internos y gastos de embarque, con traducción al español.
- K.** Copia de los estados financieros de 2002 y 2003 de la promovente, con traducción.

Importadoras

Cementos Moctezuma

36. Mediante escrito de 3 de septiembre de 2003, la empresa Cementos Moctezuma argumentó lo siguiente:

- A.** Es una persona moral debidamente constituida conforme a las leyes mexicanas, y dedicada a la producción, distribución, compraventa, comercio, almacenamiento de cemento, subproductos y derivados del mismo, así como de materias primas necesarias para su producción, y demás puntos considerados dentro del objeto social narrados en la escritura pública que exhibe, y que solicitó se tuviera por insertada a la letra.
- B.** Cementos Moctezuma no ha realizado importación del producto investigado por lo que respecta al periodo investigado del 1 de enero al 30 de septiembre del 2003, dicho argumento se demuestra mediante oficio número 326-SAT-VI-C-1-1-47317, con fecha de 6 de agosto de 2004.
- C.** Solicita se dicte resolución que dé por concluida la investigación, toda vez que no existen pruebas de la discriminación de precios o subvención, del daño o amenaza de daño, sin imponer cuota compensatoria.

37. Con objeto de acreditar lo anterior, Cementos Moctezuma presentó lo siguiente:

- A.** Copia certificada del título y cédula profesional del representante legal.
- B.** Copia certificada del testimonio notarial número 122,342 del 23 de marzo de 2001, otorgado ante la fe del Notario Público número 13 en México, D.F.
- C.** Solicitud mediante la cual solicitó la expedición de la información estadística correspondiente a Cementos Moctezuma, del periodo comprendido del 1 de enero al 30 de septiembre de 2003.
- D.** Oficio número 326-SAT-VI-C-1-1-47317 de 6 de agosto de 2004, emitido por la Administración General de Aduanas.
- E.** Archivos impresos de excel del disquete proporcionado por la Administración de Informática y Estadística de la Administración General de Aduanas.
- F.** Disquete de 3.5 con archivos de excel que contiene operaciones que se registran en la base de datos de comercio exterior de la Administración Central de Informática de la Administración General de Aduanas, acompañado de un instructivo para la interpretación de la información.

Cementos Pórtland

38. Mediante escrito de 3 de septiembre de 2003, la empresa Cementos Pórtland manifestó su interés jurídico en la investigación, argumentando lo siguiente:

- A.** Es una persona moral debidamente constituida conforme a las leyes mexicanas y dedicada a la producción, distribución, venta, uso y comercio en general, de cemento, materias primas, subproductos y derivados, y demás puntos considerados dentro del objeto social narrados en la escritura pública que exhibe, y que solicitó se tuviera por insertada a la letra.

- B. Cementos Pórtland realizó una importación del producto investigado por lo que respecta al periodo investigado del 1 de enero al 30 de septiembre de 2003.
- C. La importación realizada se considera como muestra por la cantidad que representa dicha importación. Asimismo, los millares de la mercancía importada en cuestión, únicamente llegaron a satisfacer una pequeña necesidad de análisis probatorio del producto, toda vez que dichas pruebas versan sobre calidad de empaque.
- D. Se realizó la importación de referencia al amparo del ALADI con la República Federativa del Brasil, publicado en el DOF el día 10 de octubre de 2000, donde se establece el 20 por ciento ad valorem, de tal suerte que con este argumento se desvirtúa lo expuesto por la CNICP en el sentido de que las importaciones brasileñas deben pagar el 13 por ciento ad valorem.
- E. Solicita se dicte resolución que dé por concluida la investigación, sin imponer cuota compensatoria, toda vez que no existen pruebas de la discriminación de precios o subvención, del daño o amenaza de daño.

39. Con objeto de acreditar lo anterior, la empresa Cementos Pórtland presentó lo siguiente:

- A. Copia certificada del título y cédula profesional del representante legal.
- B. Copia certificada del testimonio notarial número 122,343 del 26 de marzo de 2001, otorgado ante la fe del Notario Público número 13 en México, D.F.
- C. Solicitud mediante la cual solicitó la expedición de la información estadística correspondiente a Cementos Pórtland, del periodo comprendido del 1 de enero al 30 de septiembre del 2003.
- D. Oficio número 326-SAT-VI-C-1-1-47316 de 6 de agosto de 2004, emitido por la Administración de Informática y Estadística de la Administración General de Aduanas.
- E. Información en disquete e impresa proporcionada por la Administración de Informática y Estadística de la Administración General de Aduanas.
- F. Disquete de 3.5 con archivos de excel que contiene operaciones que se registran en la base de datos de comercio exterior de la Administración Central de Informática de la Administración General de Aduanas, acompañado de instructivo para la interpretación de la información.
- G. Copia simple de un pedimento de importación de 22 de agosto de 2003.

Cementos Apasco

40. Mediante escrito de 27 de septiembre de 2003, Cementos Apasco manifestó su interés jurídico en la investigación, dando respuesta al formulario de investigación y argumentando lo siguiente:

- A. Cementos Apasco ha realizado y realiza importaciones de sacos multicapas de papel para cemento, aun cuando dichas importaciones no se han realizado en condiciones de discriminación de precios. Asimismo, no ha realizado importaciones de sacos de papel para cal.
- B. Los precios de los productores nacionales eran muy superiores a los precios internacionales, dada la ausencia de importaciones en el mercado nacional, por lo que con la apertura de la economía mexicana han aumentado las importaciones de diversos países, y no sólo de la República Federativa del Brasil. La competencia externa ha provocado que la producción nacional reduzca sus precios a niveles competitivos, lo que inclusive les ha permitido competir en el mercado internacional, incrementando sus exportaciones.
- C. Se tiene una política de diversificación de sus fuentes de suministro, no sólo nacional sino internacional, no importando que el precio de la producción nacional sea inferior al de los importadores tanto de la República Federativa del Brasil como de la República de Chile.
- D. Durante el periodo investigado y en especial a partir de julio de 2003, se continúa adquiriendo la mayor parte de sus requerimientos de sacos de papel para cemento de los productores nacionales.
- E. Las importaciones del producto brasileño no pueden ser consideradas como las causantes del daño alegado por los productores nacionales, es más, en ausencia de las importaciones del producto brasileño, simplemente se incrementarían las importaciones procedentes de otras fuentes de abastecimiento en el extranjero.
- F. La pretensión de la solicitante en el sentido de que para efectos de la investigación EYEMSA y SEISA representaron el 100 por ciento de la producción nacional carece de sustento legal.
- G. No existe representatividad de la solicitante, toda vez que el 18 de marzo de 2004, fecha en que se presentó la solicitud, no existía ninguna sociedad denominada SEISA, por lo que la solicitante no podía legalmente comparecer en representación de sus afiliadas EYEMSA y SEISA.

41. Con objeto de acreditar lo anterior, Cementos Apasco presentó lo siguiente:

- A.** Respuesta al formulario oficial para empresas importadoras investigadas por discriminación de precios.
- B.** Copia certificada del instrumento notarial número 63,592 del 28 de octubre de 1992, otorgado ante la fe del Notario Público número 16 en México, D.F.
- C.** Copia certificada del instrumento notarial número 68,219 del 23 de febrero de 1995, otorgado ante la fe del Notario Público número 16 en México, D.F.
- D.** Copia certificada del título y cédula profesional del representante legal.
- E.** Resultados de pruebas de laboratorio sobre los sacos de papel para cemento, efectuadas por la Universidad de Guadalajara el 21 septiembre de 2004.
- F.** Relación de importaciones de la mercancía investigada durante junio de 2002 hasta agosto de 2003.
- G.** Copia de los estados financieros de la promovente de 2001 a 2003, con dictamen de auditor independiente.
- H.** Estructura accionaria de Cementos Apasco y empresa relacionada.
- I.** Copia del contrato de suministro entre Cementos Apasco y Klabin de 1 de agosto de 2002.
- J.** Copia de pedimentos de importación sobre el producto investigado, con sus facturas correspondientes y gastos aduanales, durante el periodo de julio y septiembre de 2002 y enero a septiembre de 2003.
- K.** Relación de las importaciones durante 2002 y de enero a septiembre de 2003, efectuados por Cementos Apasco de sacos de papel para cemento importado de un proveedor chileno.
- L.** Copia de pedimentos de importación sobre sacos de papel para cemento originarios de la República de Chile, con sus documentos de internación correspondientes, durante el 2002 y de enero a septiembre de 2003.
- M.** Relación de compras a productores nacionales de mercancías similares a la investigada durante 2000 a 2003.
- N.** Copia de facturas de compras de mercancía similar a la investigada a los proveedores nacionales de los años 2000 a 2003.
- O.** Relación de los principales países exportadores e importadores del 2001 al 2003, de la fracción 4819.30 (sic), con traducción al español, obtenida del Global Trade International Services, Inc., de 23 de septiembre de 2004.
- P.** Estadística de la exportación de 2001 al 2003 de los Estados Unidos Mexicanos, referente al producto investigado, con traducción al español y obtenido del Global Trade International Services, Inc., de 23 de septiembre de 2004.
- Q.** Copia de la carta informativa a clientes de Mondimex Industrial, S.A. de C.V., de 1 de marzo de 2004.
- R.** Relación de importaciones totales de la mercancía investigada de enero a septiembre de 2003, en valor y volumen.
- S.** Relación de importaciones realizadas por Cementos Apasco a los Estados Unidos Mexicanos de sacos de papel de enero a septiembre de 2003.

Maquín

42. Mediante escrito de 27 de septiembre de 2003, Maquín manifestó su interés jurídico en la investigación, dando respuesta al formulario de investigación y argumentando lo siguiente:

- A.** El representante legal de la CNICP no acreditó su personalidad en términos de lo dispuesto en los artículos 19 del Código Fiscal de la Federación y 2554 del Código Civil Federal.
- B.** El ingeniero Oscar Castillo Hinojosa no acreditó contar con el carácter de vicepresidente del Consejo de la CNICP al momento de presentar la solicitud de inicio de investigación.
- C.** El ingeniero Oscar Castillo Hinojosa en el supuesto carácter de vicepresidente del Consejo no acreditó tener facultades de representación de la CNICP ni de delegación o sustitución de poderes a favor de terceras personas.
- D.** La CNICP violó lo dispuesto en los artículos 80 de la LCE y 149 del RLCE al clasificar indebidamente como confidencial diversa información que no cumple con los requerimientos legales para darle tal carácter.
- E.** La CNICP carece de legitimidad para presentar el inicio de la investigación, atento a lo dispuesto en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 75 del RLCE y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

- F. La Secretaría deberá realizar el análisis de daño sobre la totalidad de la producción nacional, en consistencia con lo dispuesto en el artículo 63 del V y 3.4 del Acuerdo Antidumping.
 - G. En términos de lo dispuesto por el artículo 37 del RLCE, el producto importado de la República Federativa del Brasil no es similar al producto fabricado por las empresas EYEMSA y SEISA, por lo que las importaciones de sacos multicapas originarias de la República Federativa del Brasil no fueron la causa del daño alegado por la CNICP.
 - H. El cierre de las plantas de Apaxco y Tlalnepantla no fue causado por las importaciones de sacos multicapas de la República Federativa del Brasil, por lo que dichas importaciones no fueron la causa del daño alegado por la CNICP.
 - I. El precio al que se comercializa en los Estados Unidos Mexicanos el producto importado de la República Federativa del Brasil es superior al precio al que se comercializa el producto nacional, por lo que los precios de las importaciones no explican el daño alegado por la CNICP.
 - J. La CNICP no justificó el periodo de investigación seleccionado (enero a septiembre de 2003); el periodo fue elegido arbitrariamente por la solicitante para efectos de acreditar la existencia de daño a la industria nacional.
 - K. Las reducciones de precios en el producto nacional obedecen a una estrategia de prácticas anticompetitivas de las empresas productoras nacionales y no en un ajuste en respuesta a los precios del producto importado.
 - L. La variable de empleo en la producción nacional no da cuenta de una reducción de actividades en las empresas nacionales solicitantes.
 - M. El incremento de las importaciones brasileñas no se explica por la evolución de los precios del producto.
 - N. Dentro de los elementos que explican el incremento de las importaciones de sacos multicapas originarios de la República Federativa del Brasil en el periodo investigado, se encuentra el retroceso que la producción nacional enfrenta desde años atrás.
 - O. La producción del cemento tiene un fuerte comportamiento estacional, lo que debería llevar a la autoridad a considerar el año completo de 2003 para efecto del análisis de daño en los indicadores económicos y financieros de la industria nacional.
 - P. Los sacos multicapas para cal y cemento no son productos idénticos y, por lo tanto, atienden segmentos diferentes del mercado.
 - Q. La producción del insumo parcial para la manufactura de sacos multicapas, el papel kraft, ha decrecido, lo que ha generado que la industria nacional utilice papel reciclado o de menor calidad en la fabricación de sacos.
43. Con objeto de acreditar lo anterior, Maquín presentó lo siguiente:
- A. Respuesta al formulario oficial para empresas importadoras de mérito.
 - B. Copia de los estados financieros de 2000 y 2001 de la promovente, en términos del sistema de presentación de dictamen fiscal del Servicio de Administración Tributaria.
 - C. Cartas de diversas empresas de 2001 a 2002.
 - D. Relación de clientes de 2001 a 2003.
 - E. Relación de datos de importaciones, sin señalar fuente ni fecha.
 - F. Pedimentos de importación consolidados de enero, marzo, abril, mayo, junio, julio, agosto y septiembre de 2003 junto con sus documentos de internación.
 - G. Relación de compras nacionales de Maquín de enero a septiembre de 2001, 2002, con copia de las facturas de compra de dicho periodo.
 - H. Relación de compra de sacos brasileños y chilenos, durante el periodo de enero a septiembre de 2003.
 - I. Relaciones de compras y ventas de Maquín, durante 2001, 2002 y 2003 y facturas de estos años. Asimismo, copia de facturas de venta fechadas en 2003.
 - J. Relaciones de pedimentos de importación durante 2002 y 2003 en archivo electrónico.

Réplica de la solicitante

44. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, comparecieron por una parte la CNICP y por otra EYEMSA mediante escritos recibidos el 13 de octubre de 2004, en los cuales presentaron sus contraargumentaciones o réplicas respecto de la información, argumentos y pruebas vertidas por las empresas importadoras y exportadoras a que se refieren los puntos 32 al 43 de esta Resolución, en los siguientes términos:

- A.** La información proporcionada por las empresas exportadoras Klabin y Trombini no puede ser considerada como presentada en tiempo y por lo tanto debe ser desestimada cuando menos para esta etapa del procedimiento, ya que las exportadoras omitieron presentar la versión pública de la información exhibida, así como diversas traducciones al idioma español, por lo que no se cumple con las condiciones que la legislación exige y que se encontraban obligados a cumplir dentro del término cuyo vencimiento fue el 27 de septiembre de 2004.
- B.** El hecho de que la empresa Cementos Moctezuma, no haya importado durante el periodo investigado no significa que nunca realizó importaciones o que no pretenda importar en un futuro el producto sujeto a investigación.
- C.** Lo presentado por la empresa Cementos Pórtland, confirma que tiene la intención de realizar importaciones comerciales del producto investigado en el futuro, lo que ocasionaría un mayor daño a la industria nacional a menos que se apliquen medidas correctivas como las cuotas compensatorias definitivas.
- D.** La empresa Cementos Apasco, argumenta que con la apertura económica mexicana han aumentado las importaciones de diversos países; esto carece de soporte real ya que en los periodos enero a septiembre de 2001/2002 y enero a septiembre de 2002/2003 no hubo un solo cambio en la estructura arancelaria, es decir, no se dio un proceso de apertura, la única razón que impulsó las importaciones fue el comportamiento discriminador.
- E.** La existencia legal de SEISA se puede observar, por lo que los argumentos señalados carecen de relevancia para la presente investigación.
- F.** El reporte de la Universidad de Guadalajara no señala el estado en que recibió los sacos sujetos al examen ni la forma como identifica y se cercioró que dichos sacos corresponden a los productores que en dicho reporte se señalan, tampoco realizó el muestreo de los sacos analizados, sino que recibió 10 muestras que fueron recabadas por la empresa Cementos Apasco; el tamaño de la muestra es insignificante considerando el volumen importado y la producción nacional, en todo caso no se demuestra su representatividad estadística, por lo que sus resultados carecen de soporte científico para ser extrapolados.
- G.** La información relativa a las importaciones chilenas debe ser desestimada al no ser este país motivo de la investigación.
- H.** La personalidad del representante legal de la CNICP se encuentra debidamente acreditada, ya que las facultades del poderdante al momento de expedir el poder no habían sido revocadas en forma alguna encontrándose plenamente vigentes en ese tiempo como segundo vicepresidente, asimismo, como los señalan los estatutos de la CNICP dichos vicepresidentes pueden sustituir en sus funciones al presidente, el cual tiene facultades para otorgar poderes de representación de la CNICP.
- I.** Por lo tanto el instrumento público número 13,674 de 6 de enero de 2004, es completamente válido y de acuerdo con los artículos 102 y 155 de la Ley del Notariado para el Distrito Federal, el notario público se cercioró de la veracidad de lo manifestado, así lo establece la certificación notarial correspondiente por lo que no hay elementos para decir que el instrumento notarial fue emitido indebidamente y que por lo tanto carece de personalidad jurídica el representante de las CNICP.
- J.** Trombini, Klabin y Maquín no explicaron de qué manera afecta a su defensa el desconocer los detalles de la información que es confidencial y cuya clasificación cuestiona. La información cuestionada se refiere a la determinación del valor normal general, mismo que es irrelevante para la exportadora quien determinará el valor normal con base en su propia información. Por lo que la CNICP justificó el carácter de confidencial de la información y documentos que clasificó de esa manera.
- K.** Se acredita la legitimidad de la CNICP para presentar la solicitud de inicio de investigación toda vez que representan más del 50 por ciento de la producción nacional, de conformidad con lo presentado en el cuestionario oficial de investigación.
- L.** El artículo 5.4 del Acuerdo Antidumping no establece que debe ser el 50 por ciento de toda la producción nacional, sino que el 50 por ciento de la producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud, en todo caso, la obligación de la autoridad es solamente procurar que sea la totalidad de la industria quien manifieste su parecer sobre la obligación, pero no puede obligar a toda la industria a que opine.
- M.** La Secretaría realizó las gestiones para obtener el parecer de las empresas productoras de PBP y Cruz Azul, y si éstas no manifestaron su oposición o apoyo no se les debe considerar para el cálculo de la rama de la producción nacional.

- N.** La Secretaría cumplió, basando su análisis en la información de aquellos productores nacionales cuya producción conjunta constituya la parte principal de la producción nacional total de la mercancía, en este caso más del 50 por ciento.
- O.** Trombini, Klabin y Maquín no presentaron ninguna prueba de sus afirmaciones de que no son similares los sacos de papel nacionales y los importados, por ejemplo menciona los resultados de laboratorio sin que proporcione los resultados correspondientes. Asimismo, se debe considerar lo dicho por la empresa importadora Cementos Apasco, toda vez que dicha empresa utiliza los sacos de papel tanto nacionales como importados indistintamente, ya que tanto unos como otros deben cumplir con una fabricación adecuada, así como con niveles de resistencia adecuados conforme a los índices de absorción de energía por tensión, en lo sucesivo TEA y GURLEY, este último equivalente a los miligramos fuerza (mgf), utilizado para medir la rigidez.
- P.** Trombini, Klabin y Maquín debieron decir cuál es el mercado que atiende cada uno de los productos, quiénes son los usuarios de uno y otro producto, cuáles son los usos y funciones, por lo que se encontraría con que la respuesta a cada pregunta siempre es la misma para ambos productos.
- Q.** Como las propias empresas Trombini, Klabin y Maquín afirman, el hecho de que se tenga un menor índice TEA se puede cambiar por un mayor gramaje y viceversa, la decisión respecto de la combinación es una decisión tecnológica, pero el hecho de que se tengan diferentes combinaciones no modifica el uso del producto, ni lo hace más o menos utilizable, siempre y cuando cumpla con las especificaciones que le marcan los clientes, en la especie los productos nacionales cumplen ad limitum las especificaciones de sus clientes.
- R.** La principal causa del cierre de la planta de Apasco fue la notable disminución en la carga de trabajo, ocasionada por una menor demanda; esto, aunado al ajuste de precios para poder competir con los precios dumping del producto brasileño, lo cual hizo imposible seguir manteniendo esa fuente de trabajo, pues la carga social y contractual que se tenía en esa planta era muy onerosa, lo que obligó a la empresa a cerrar la planta, pues con el nivel de ventas que tenía no era sostenible su operación. Por lo que respecta a que la empresa tuviera problemas con el sindicato, es falso, ya que éste intentó apoyar a la empresa disminuyendo algunas prestaciones del contrato colectivo de trabajo, así el argumento de la exportadora es insostenible porque el mismo sindicato que era titular del contrato colectivo en la planta de Apasco lo es en la planta de Tula y en esa planta no se ha dado ningún conflicto laboral.
- S.** Que el precio de los productos importados sea superior al precio de los productos nacionales es una afirmación sin sustento, y no se aporta ninguna prueba ni dato que la soporte.
- T.** El artículo 76 del RLCE establece 2 únicas condiciones para la selección del periodo investigado, primero que cubra al menos 6 meses y que sea anterior al inicio de la investigación, ambas condiciones fueron cumplidas, es decir, no se viola lo establecido por la legislación de la materia.
- U.** Un comportamiento duopólico no sería razón para la supuesta alza de precios en 2003 que alegan Trombini, Klabin y Maquín, porque en ese año las exportaciones aumentaron su presencia, por lo que un comportamiento monopólico clásico sería reducir la renta monopólica mediante una reducción de precios para sacar del mercado al nuevo competidor, mientras que lo que sucede según Trombini, Klabin y Maquín es un aumento de precios.
- V.** Trombini, Klabin y Maquín no prueban su dicho de que no existe reducción en la variable del empleo; al no tener sustento probatorio alguno, basta con la negación de lo dicho por Trombini, Klabin y Maquín para desvirtuar sus tendenciosas y falsas afirmaciones.
- W.** La fuerte competencia externa y las condiciones de mercado, especialmente la reducción de pedidos de sacos para cal y cemento, provocaron excedentes de capacidad instalada en la empresa, lo que obligó a replantear la carga de trabajo de las diferentes plantas dando lugar al cierre de la planta de Tlalnepantla.
- X.** Dentro de los elementos que explican el incremento de las importaciones en el periodo de investigación se encuentra el retroceso que la producción nacional enfrenta desde años atrás.
- Y.** Según las empresas exportadoras comparecientes, los sacos multicapas para cal y cemento no son productos idénticos pues atienden a segmentos diferentes de mercado, sin embargo, para hacer una comparación adecuada es necesario utilizar números índice o bien extrapolar la información y estimar los valores poblacionales o censales y sólo así se puede hacer una comparación adecuada. El ejercicio de calcular valores poblacionales evidentemente no fue realizado por Trombini, Klabin y Maquín, por lo que sus conclusiones carecen de validez. Asimismo, la principal diferencia que existe entre unos y otros es en la construcción del saco por el tipo de producto a envasar, ya que generalmente el cemento utiliza sacos para contener 50 kilogramos y en el caso de la cal el peso del producto envasado sacos de papel es normalmente de 25 kilogramos.

- Z.** La materia prima principal para los sacos multicapas es el papel, el cual se encuentra en cantidades suficientes en los Estados Unidos Mexicanos, así como en diversos países productores como los Estados Unidos de América, Canadá, República Federativa del Brasil y la República de Austria.
- AA.** No existe restricción alguna a las importaciones de papel kraft para sacos y el consumo aparente de papel kraft para sacos en nuestro país durante el año de 2003 se estima en 199 mil toneladas, de las cuales 150 mil son de abasto nacional y 49 mil de importaciones.
- BB.** El papel kraft no tiene como único destino la fabricación de sacos de papel, por lo que de ser cierto lo dicho por la exportadora, la caída en la producción de papel kraft puede ser explicada por la menor demanda de otros usuarios o por una caída en las exportaciones, y ninguna de estas dos variables fueron analizadas por la exportadora.
- CC.** La relación entre costos de materias primas y ventas netas es prácticamente constante a lo largo del periodo objeto de análisis, con excepción de una ligera subida en 2001 que se recupera de inmediato en los siguientes años, esto implica que no hay un incremento en los costos de las materias primas que impacte en el precio de venta, sino que siguen una misma tendencia y si consideramos que los precios de venta del producto final han decrecido, la única conclusión a que se llega en cuanto al costo de la materia prima es que ha tenido un comportamiento similar.
- DD.** En cuanto a la posible repercusión en la calidad del producto final, reiteramos que los sacos de papel deben cumplir con una norma internacional de calidad y con los estándares fijados por los compradores, por lo que independientemente del material que se utilice, los sacos de papel deben cumplir con el estándar que se establezca o de lo contrario no serían adquiridos. En el caso de EYEMSA no se puede hablar de desbaste de materias primas pues es una empresa integrada que tiene plantas de papel que surten sus requerimientos de materia prima.
- 45.** Adicionalmente a lo señalado en el punto anterior, EYEMSA manifestó lo siguiente:
- A.** Existe una serie de inconsistencias en la información presentada por la empresa Trombini, ya que su capacidad libremente disponible es mucho mayor a la reportada en su respuesta al formulario correspondiente, esto implica que podrá incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos.
- B.** La selección de los productos supuestamente comparables para el cálculo de valor normal es totalmente arbitraria y Trombini no proporcionó la información necesaria para determinar su adecuada viabilidad, no hay una explicación de por qué se escoge un código más alejado por lo que debe desestimarse la selección realizada.
- C.** Al carecer de una explicación razonable de la selección de los productos supuestamente comparables y de la exclusión de otros productos que podrían serlo, la Secretaría debe desestimar la información proporcionada por la empresa Trombini.
- D.** El pretendido ajuste por diferencias físicas carece del principal requisito que deben cumplir todo ajuste, no es razonable, adicionalmente, como se mostró ad litum, no refleja y por lo tanto no elimina la pretendida diferencia física entre los productos exportados y los vendidos en el mercado interno. Trombini se ubica en la hipótesis de los párrafos 2 y 3 del artículo 44 del RLCE, por lo que deberá demostrar que la variable materiales y componentes se determinó en el curso de operaciones normales de comercio, es decir, que no implica pérdidas para su proveedor relacionado. También realiza sus ventas en el mercado interno a precios inferiores a sus costos de producción, por lo que el valor normal deberá calcularse conforme a la opción de valor reconstruido.
- E.** La selección de los productos supuestamente comparables para el cálculo de valor normal es totalmente arbitraria y Klabin no proporcionó la información necesaria para determinar su adecuada viabilidad.
- F.** La empresa Klabin se ubica en la hipótesis de los párrafos 2 y 3 del artículo 44 del RLCE, por lo que deberá demostrar que la variable materiales y componentes se determinó en el curso de operaciones normales de comercio, es decir, que no implican pérdidas para su proveedor relacionado.

Requerimientos de información

Exportadoras

Klabin

46. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4244/2, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 23 de septiembre de 2004 Klabin presentó original y/o copia certificada del título y cédula profesional de sus representantes legales.

47. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4575/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 14 de octubre de 2004 Klabin presentó la versión pública de los anexos denominados ajustes al valor normal y precios de exportación, factor de conversión, así como del tipo de cambio de 2003 y 2004 además de la traducción al español de la versión pública del factor de conversión así como del tipo de cambio de 2003 y 2004

48. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4791/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 10 de noviembre de 2004 Klabin manifestó lo siguiente:

- A. Los elementos de que el precio al que se comercializa el producto brasileño es superior al que se comercializa el producto nacional se puede encontrar en las respuestas a los formularios oficiales de investigación de los importadores Holcim Apasco, y Maquín, en el contexto de la investigación antidumping que nos ocupa.
- B. La empresa Maquín presentó sus ventas de producto importado y nacional a los clientes caleros en los Estados Unidos Mexicanos y la empresa señaló que el precio que debe ser considerado por la autoridad para efecto de la comparación de los precios nacional e importado, debe ser el precio al cual Maquín vende el producto importado a los clientes caleros en los Estados Unidos Mexicanos, toda vez que dicha empresa no consume directamente los sacos multicapas objeto de investigación.
- C. No se tiene conocimiento de ninguna dependencia gubernamental brasileña que pueda proporcionar información sobre la capacidad instalada de la industria productora de sacos, en todo caso el Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior podría otorgar esa información.
- D. La información relativa a las importaciones y exportaciones brasileñas de sacos de papel podrá ser proporcionada por la Secretaría de Comercio Exterior brasileña, vinculada al Ministerio de la Industria y Comercio.
- E. Klabin cumple con la norma ISO 8367 (Dimensional tolerances for general purpose sack o Empaques-tolerancias dimensionales para cualquier tipo de sacos). La certificación de la norma ISO 9000, presentada por Bureau Veritas Quality International confirma que estas tolerancias de dimensión son cumplidas por dicha empresa. De la lectura del texto de la norma ISO 8367, se estima que para cumplirla se refiere al método para efectuar cumplimiento con la norma ISO 6591/1.
- F. Los productos (cal y cemento) tienen densidades diferentes, son introducidos en sacos de diferentes volúmenes, así, sus medidas y resistencias son diferentes, apropiados a las necesidades de cada producto.

49. Para acreditar lo anterior, Klabin presentó la siguiente información:

- A. Copias del certificado de aprobación número 113970 emitido por Bureau Veritas Quality International, con fecha 26 de noviembre de 2003 referente a las normas BS en ISO 9001:2000, ISO 9001:2000 ANSI/ASQ 9001:2000, en ISO 9001:2000 y NBR ISO 9001:2000, con traducción.
- B. Copia del resumen de pruebas de papeles con fecha de 26 de marzo de 2002 con traducción.
- C. Copia del pedido de examen de laboratorio de fecha 26 de marzo de 2002 con traducción.

50. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4940/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 15 de noviembre de 2004 Klabin manifestó lo siguiente:

- A. La información proporcionada en los anexos 1 (ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos en 2003), coincide plenamente con la expresada en el anexo A.3 (indicadores de la empresa exportadora), la cual se reportó en miles de sacos.
- B. La unidad de medida de volúmenes relevante para la empresa es el millar de sacos, como se constata de las facturas de exportación y las notas fiscales que amparan las ventas internas en el mercado de la República Federativa del Brasil, entregadas a la autoridad. Los volúmenes reportados se presentan en miles de sacos, y no derivan de la aplicación de factor de conversión alguno para transformar el volumen en kilogramos a miles de sacos.
- C. El anexo 2.A contiene la información sobre el factor de conversión correspondiente a cada una de las operaciones de exportación efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos, mientras que el factor de conversión mercado interno, corresponde precisamente a las ventas en el mercado interno. Ambos cálculos se basan en el peso que aparece en las facturas, dividido entre millares de sacos que ampara cada documento.

51. Asimismo, Klabin presentó una relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, de enero a septiembre de 2003 y relación de exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos en valor y volumen de enero a septiembre de 2003.

52. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.5209/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 3 de diciembre de 2004 Klabin manifestó lo siguiente:

- A. Los datos de las operaciones de exportación efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación que aparece en el anexo 1, cuadro 1, son las correctas, corresponden puntualmente a las operaciones de exportación reportadas en el anexo 2A.
- B. Las diferencias en el anexo A3, se deben a que en este anexo se utilizó la fecha que consta en la nota fiscal correspondiente a cada operación de exportación.
- C. Se remite nuevamente el anexo A3, en el que las cifras aparecen modificadas, para corresponder a la fecha de exportación.
53. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4964/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 13 de diciembre de 2004 Klabin manifestó lo siguiente:
- A. Para identificar los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa del Brasil más similares a los que se exportaron a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa analizó todas las ventas de sacos para cemento colados (pegados) de 50 kilogramos comercializados en la República Federativa del Brasil durante el periodo de investigación.
- B. Klabin obtuvo una lista de códigos del System Applications and Products en lo sucesivo SAP, es importante aclarar que este listado, obtenido en el mes de agosto de 2004, corresponde a los códigos de producto de Klabin vigentes en ese momento, ya que cuando las exigencias del mercado o de la producción obligan a la empresa a hacer modificaciones ligeras en el código, estos cambios se incorporan y actualizan en el sistema.
- C. Los códigos numéricos del sistema SAP son meras referencias para organización del sistema, por lo que el código del producto que identifica al saco seleccionado es la descripción que contiene las características específicas del producto en cuestión, es decir: número de hojas; tipo de papel; gramaje; superficie y tipo de impresión.
- D. La descripción del código del producto refleja los aspectos más importantes en el costo del producto que son:
- Papel, la definición del peso/área del papel utilizado y el número de hojas son los aspectos más relevantes en la definición del costo del producto, así como el color del papel.
 - Las características del saco (colado/valvulado) son similares a las del saco cosido contra colado, sin embargo exige otros procesos en su producción y su costo es diferente. No hay fabricación de sacos de cemento con costura. (sic) La válvula (vs. boca abierta). Es raro producir un saco "boca abierta". El tamaño de la válvula no es relevante porque ésta se produce con papel y su costo se incluye cuando se considera el primer aspecto (papel).
 - La tinta representa aproximadamente un 3 por ciento del costo del saco. Hay diferencia entre los precios de las tintas según el color que se utiliza pero por la cantidad aplicada, esta diferencia no es representativa. Lo que puede llegar a afectar el costo es el área de aplicación de la tinta, pero en los sacos de cemento hay un *standard* en el mercado que es poco elaborado (el marketing no está en el saco), así, en este caso en particular, el área de impresión no es relevante en el código del producto y por lo tanto, no es relevante en la determinación en el costo.
- E. En vista de que los códigos seleccionados cumplen con los requisitos de similitud, se presenta a la autoridad investigadora la información relativa a los códigos de producto similares al exportado a los Estados Unidos Mexicanos, reiterando su entera disposición a someterse a la verificación de todos los datos proporcionados, en el momento oportuno.
- F. La información proporcionada originalmente en el anexo 4A del formulario oficial contempla a todas las plantas de sacos de Klabin y corresponde a los productos relacionados de manera más específica y directa con el producto investigado.
- G. Para asignar los gastos asociados al mercado interno y externo, se utilizaron métodos de asignación lineal, excepto cuando el centro de costos estaba específicamente ligado a un mercado.
- H. Con excepción del papel, que es producido en la Unidad de Papel de Klabin, todos los materiales y componentes incorporados en los sacos de papel son adquiridos de terceros no relacionados.
- I. Los costos de la tinta representan, en promedio, un 3 por ciento del costo total de producción de los sacos colados con válvula. Este dato proviene del levantamiento de costos que realizó Klabin especialmente para la investigación antidumping. No sólo el costo de las tintas es poco significativo en el total del costo del saco de papel, sino que, en la práctica, resulta irrelevante si el saco es impreso a una, dos o tres tintas, aun cuando diferentes colores de tintas puedan tener costos distintos, porque el estándar, tanto en la República Federativa del Brasil como en los Estados Unidos Mexicanos, es el de un saco poco elaborado.

- J.** Los ajustes por diferencias físicas provienen del hecho de que los sacos se produjeron en momentos distintos a lo largo del periodo de investigación. Los costos variables están integrados en gran medida por el papel utilizado, cuyo costo fue calculado con base en el costo medio de inventarios del mes en el que se fabricó la remesa; el mismo procedimiento fue utilizado para los demás materiales directos de fabricación.
- K.** Los costos asociados a cada uno de los aspectos del embalaje fueron calculados con base en el valor promedio mensual de inventarios.
- L.** La empresa no cuenta con documentación contable que relacione de manera directa que las ventas internas del producto investigado fueron financiadas con los créditos otorgados por bancos locales. Asimismo, en el caso del mercado de exportación, Klabin cuenta con la documentación contable y financiera que demuestra de manera fehaciente, que las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, fueron financiadas con los créditos en moneda extranjera.
- 54.** Para acreditar lo anterior, Klabin presentó la siguiente información:
- A.** Relación de la facturación de mercados, con traducción parcial de junio a septiembre de 2003.
- B.** Datos de la composición de costos de sacos de cemento de 3 hojas, con traducción parcial.
- C.** Criterios de gastos administrativos y ventas de la contabilidad de la promovente, en el mes de mayo de 2003, con traducción parcial.
- D.** Datos de gastos financieros, con traducción parcial.
- E.** Copia del estado de resultado, correspondiente a la Unidad de Papel de Correia Pinto, del periodo de enero a septiembre de 2003, con traducción parcial.
- F.** Copia de dos facturas de Klabin de 2 de junio de 2003, con traducción parcial.
- G.** Relación de los factores utilizados para el cálculo de ajuste por embalaje, con traducción parcial.
- H.** Copia de diversos contratos y facturas de 2003, con traducción parcial.

Trombini

55. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4245/2, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 23 de septiembre de 2004 Trombini presentó original y/o copia certificada del título y cédula profesional de sus representantes legales.

56. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4574/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 14 de octubre de 2004 Trombini presentó la versión pública de los anexos denominados ajustes al valor normal y precios de exportación, asimismo, señaló cada uno de los conceptos por los cuales solicitó ajustar el valor normal y el precio de exportación.

57. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4790/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 10 de noviembre de 2004 Trombini manifestó lo siguiente:

- A.** Los elementos de que el precio al que se comercializa el producto brasileño es superior al que se comercializa el producto nacional se puede encontrar en las respuestas a los formularios oficiales de investigación de los importadores Holcim Apasco y Maquín en el contexto de la investigación antidumping que nos ocupa.
- B.** La empresa Maquín presentó sus ventas de producto importado y nacional a los clientes caleros en los Estados Unidos Mexicanos y la empresa señaló que el precio que debe ser considerado por la autoridad para efecto de la comparación de los precios nacional e importado, debe ser el precio al cual Maquín vende el producto importado a los clientes caleros en los Estados Unidos Mexicanos, toda vez que dicha empresa no consume directamente los sacos multicapas objeto de investigación.
- C.** La dependencia gubernamental que en su caso podría proporcionar información sobre la capacidad instalada de la industria productora de sacos sería el Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Esta información no está disponible al nivel de detalle requerido.
- D.** La dependencia gubernamental que podría proporcionar información sobre producción, importaciones en valor y volumen, exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos en valor y volumen, exportaciones a terceros países de sacos sería el Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Esta información no está disponible al nivel de detalle requerido.
- E.** La certificación Q-01214 da cumplimiento con la Norma ISO 9001: 2000 que certifica la empresa BRTUV-Avaliações de Qualidade S/C Ltda. Los procesos que se certifican con dicha norma son: proyecto, desarrollo y comercialización de cajas, tapas y accesorios de papel ondulado; papeles de capa y molinos reciclados y sacos multicapas de papel.

- F.** Las diferencias básicas entre los sacos de cal y cemento son las dimensiones, el número de capas y el gramaje del papel utilizado. Por lo general las bolsas para cemento son de 50 kg y las de cal son de 20 a 25 kg. Por lo tanto, las primeras tienen dimensiones más grandes y son fabricadas con papel de gramaje más alto. Todos los códigos de producto vendidos a los Estados Unidos Mexicanos tienen el ancho y fuelle (válvula) dentro de los rangos, aunque dos de ellos tienen largo inferior a 570 mm.
- 58.** Para acreditar lo anterior, Trombini presentó copia del certificado número Q-01214 emitido por BRTUV-Avaliaciones de Qualidade S/C Ltda., del 10 de agosto de 2004, con traducción.
- 59.** En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4939/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 15 de noviembre de 2004 Trombini manifestó lo siguiente:
- A.** La información proporcionada en los anexos 1 (ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos en 2003), coincide plenamente con la expresada en el Anexo A.3 (indicadores de la empresa exportadora), la cual se reporta en miles de sacos.
 - B.** La unidad de medida de volúmenes relevante para la empresa es el millar de sacos, como se constata de las facturas de exportación y las notas fiscales que amparan las ventas internas en el mercado de la República Federativa del Brasil, entregadas a la autoridad. Los volúmenes reportados se presentan en miles de sacos, y no derivan de la aplicación de factor de conversión alguno para transformar el volumen en kilogramos a miles de sacos.
 - C.** El Anexo 2.A contiene la información sobre el factor de conversión correspondiente a cada una de las operaciones de exportación efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos, mientras que el factor de conversión mercado interno, corresponde a las ventas en el mercado interno. Ambos cálculos se basan en el peso que aparece en las facturas, dividido entre millares de sacos que ampara cada documento.
- 60.** Asimismo, Trombini presentó una relación de ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, de enero a julio de 2003 y relación de exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos en valor y volumen de enero a septiembre de 2003.
- 61.** En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.5210/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 3 de diciembre de 2004 Trombini manifestó lo siguiente:
- A.** Los datos mensuales de las operaciones de exportación efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación que aparece en el Anexo 1, cuadro 1, y Anexo A3, no coinciden debido a que se utilizaron criterios distintos en su captura ya que se tomó la fecha de la nota fiscal en vez de la fecha de la factura.
 - B.** Se remiten los anexos de referencia, en los que coinciden puntualmente los datos, de conformidad con la fecha de las facturas de exportación.
- 62.** Asimismo, Trombini presentó copia de facturas de exportación del producto investigado durante el periodo enero-septiembre de 2003.
- 63.** En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4963/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 13 de diciembre de 2004 Trombini manifestó lo siguiente:
- A.** Para seleccionar los productos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, Trombini analizó la información correspondiente a todos los códigos utilizados en sus ventas internas de sacos de cal, tal y como aparecen actualmente en su banco de datos.
 - a)** Trombini utiliza un número consecutivo del sistema contable por tipo de saco que produce para cada uno de sus clientes. Cuando uno de sus clientes solicita una modificación menor del saco, la empresa registra esta modificación, con el propósito de mantener actualizados sus códigos y atender los nuevos pedidos conforme la última especificación técnica solicitada por el cliente.
 - b)** Durante el año 2003 se introdujo un nuevo sistema que convivió con el sistema antiguo durante todo el periodo investigado, hasta que lo sustituyó totalmente a mediados de 2004. Ambos sistemas utilizan códigos numéricos diferentes.
 - c)** El insumo principal en la fabricación de los sacos para cal es el papel, y dicho insumo tiende a variar, en precios, dependiendo de la fecha de fabricación.
 - B.** Estas situaciones originaron dificultades importantes para la empresa, en el sentido de identificar plenamente y clasificar correctamente la información correspondiente a cada código vendido en el mercado interno de la República Federativa del Brasil durante el periodo investigado.
 - C.** El código de producto utilizado por el sistema contable de la empresa no arroja ninguna información sobre las características del producto.
 - D.** Existen códigos con especificaciones técnicas idénticas: dimensiones, composición del papel, tipo y posición de la válvula, por lo que se trata del mismo producto aun cuando aparezcan con códigos numéricos distintos.

- E.** Trombini determinó utilizar las especificaciones técnicas del formato cerrado, válvula y composición del papel, para reportar sus ventas de exportación solicitadas por la autoridad mexicana.
- F.** Para identificar las características técnicas relevantes para identificar el producto más similar al exportado a los Estados Unidos Mexicanos, se consideró lo siguiente:
- a)** El papel es el insumo más importante en la fabricación de los sacos.
 - b)** Los sacos tienen dimensiones distintas, de acuerdo a las especificaciones de los clientes.
 - c)** Todos los sacos de cal vendidos en el mercado interno son dos hojas de papel KNE83, excepto en dos casos.
 - d)** La válvula es una característica física importante para el cliente, ya que la maquinaria para llenar el saco de cal varía. En algunos casos el llenado es manual y en otros es automático. La posición de la válvula responde a estas necesidades. Sin embargo, en términos netos la válvula tiene una participación aproximada de 3 por ciento en el costo total del saco y su colocación no implica trabajos adicionales del operador, gastos de traslado, gastos de almacenaje o incrementos en el tiempo de producción, ya que la operación la efectúa la misma máquina que produce el saco.
- G.** Trombini determinó hacer una selección de los códigos más similares en dos etapas: la primera, seleccionar los sacos más cercanos en peso; ante varias opciones, analizar el detalle de las características físicas:
- a)** Se identificaron los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa del Brasil más cercanos en peso. Es importante señalar que, debido a las diferencias existentes entre los sacos, el criterio de proximidad se modificó de acuerdo al caso: para los sacos exportados a los Estados Unidos Mexicanos de dimensiones menores, para los que había más sacos similares, el criterio aplicado fue de una diferencia en el peso.
- H.** Como segunda etapa y una vez identificados los sacos más próximos en peso, se construyó una tabla con las diferencias porcentuales en las siguientes características técnicas: las dimensiones del formato cerrado, el área del papel total en m², el tamaño de la válvula, el número de hojas, la composición del papel, y el peso en kilogramos del millar de sacos.
- a)** Se sumaron las diferencias absolutas en las diferencias existentes en las características físicas del saco.
 - b)** Se identificó como producto más similar el que arrojó la diferencia menor.
- I.** Se confirmó que el volumen de ventas en el mercado interno fuera al menos de 5 por ciento de las ventas efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos. En dos casos, el código más similar no cumplió este requisito, por lo que se seleccionó el segundo código más similar.
- J.** Las especificaciones técnicas utilizadas por Trombini consideran las dimensiones del formato abierto y cerrado, el número de capas, el tipo de papel, el gramaje, el tamaño y posición de la válvula. El costo más importante del saco está dado por su peso y el tipo de papel que utiliza. Esta variable es una combinación de las siguientes características técnicas: dimensiones del formato abierto: largo y ancho del saco abierto en milímetros, número de capas, tipo de papel y gramaje.
- K.** Para determinar los costos de producción, se determinó la cantidad y tipo de papel utilizado por cada código de saco, y el costo se determinó con base en el costo promedio de inventario del mes correspondiente a la producción. Los costos de mano de obra se asignaron tomando los gastos totales correspondientes a la unidad de sacos producida en el mes. Los gastos indirectos de fabricación se determinaron con base en un prorrateo lineal, que asignó costos globales de la empresa de acuerdo a la cantidad de sacos fabricados en cada mes.
- L.** Los gastos de administración, de ventas y financieros corresponden a una asignación lineal de los costos totales de la unidad de sacos con base en la producción total de sacos de cada mes.
- M.** Trombini no realizó compras de papel a terceros en el mercado brasileño durante el periodo investigado, y la unidad de papel que abastece a la unidad de sacos tampoco realizó ventas a terceros en el mismo periodo, por lo que no se cuenta con referencias documentales para demostrar que el papel utilizado en la fabricación de sacos fue adquirido a precios de mercado. Hasta mediados de la década de 1930, la celulosa no se fabricaba en la República Federativa del Brasil. Las pocas industrias productoras de papel fabricaban el producto a partir de celulosa importada utilizando trapos y recortes. En la década siguiente, con apoyo federal, dio inicio al primer proyecto de fabricación de papel periódico integrado a la producción de celulosa de fibra larga y a un cultivo forestal propio. En la actualidad, la industria brasileña de papel y celulosa está compuesta básicamente por tres tipos de empresas:

- a) Las empresas no integradas que producen solamente celulosa de mercado y se caracterizan por tener grandes plantas que funcionan a altas escalas de producción.
 - b) Las empresas integradas verticalmente (como Trombini) que producen papel a partir de su propia materia prima y que también poseen unidades con alta capacidad de producción.
 - c) Las empresas no integradas productoras de papel y principales consumidores de celulosa doméstica o de recortes (como PYMES) que forman parte de un segmento más diversificado y heterogéneo.
- N. El gramaje o peso del papel por metro cuadrado, sí puede resultar en una variable importante en el costo de producción, ya que el gramaje determina, junto con las dimensiones y el número de hojas, el peso y costo del papel utilizado en el saco. El número y espacio entre las perforaciones de los sacos que pudieran ser solicitadas por el cliente, no son relevantes en términos de costos, porque las realiza la misma máquina que está produciendo el saco, es decir, no es trasladado a otra máquina y no hay tiempos adicionales de producción. En lo que respecta a la impresión, se informa que el mayor costo asociado a la impresión de los sacos es el cliché.
64. Para acreditar lo anterior, Trombini presentó la siguiente información:
- A. Copia de la lista de los códigos para cal, colados (pegados) con válvula, realizada por la exportadora.
 - B. Cálculos para la selección de código de producto similar, realizados por la promovente.
 - C. Información relativa a las operaciones de venta de sacos colados con válvula para cal en la República Federativa del Brasil de enero a septiembre de 2003.
 - D. Relación de los códigos internos de la República Federativa del Brasil.
 - E. Anexos 1, 3.A y 3.B y diagrama 1 del formulario oficial de empresas exportadoras denunciadas por discriminación de precios.
 - F. Relación de operaciones comerciales normales, costos totales de producción.
 - G. Relación de costos totales de producción a los Estados Unidos Mexicanos.
 - H. Relación de precio en función del peso total del saco.

Solicitante

CNICP

65. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4789/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 10 de noviembre de 2004 la CNICP y sus afiliadas EYEMSA y SEISA manifestaron lo siguiente:

- A. El detrimento en los principales indicadores económicos de EYEMSA, derivado de la práctica desleal de comercio internacional realizada por los exportadores brasileños de sacos multicapas de papel para cal y cemento continuó. De ahí que el cierre de la planta de Apaxco tuvo como origen dicha práctica y no los problemas sindicales argüidos por las empresas exportadoras comparecientes, como se demuestra con la Carta del Sindicato de Trabajadores de la Industria del Cemento, Cal, Asbesto, Yeso, Envases y sus Productos Similares y Conexos de la República Mexicana.
- B. EYEMSA aplica un método de control para mediciones tanto en el producto en proceso como en el producto terminado.
- C. SEISA aplica un método de control que es realizado por el departamento de Aseguramiento de Calidad.

66. Para acreditar lo anterior, la CNICP presentó lo siguiente:

- A. Actualización de la información de EYEMSA, indicadores de la empresa de octubre de 2003 a junio de 2004, en volúmenes, valor y precios. Estado de costos, ventas y utilidades del producto octubre de 2003 a junio de 2004. Capacidad instalada para la elaboración del producto octubre de 2003 a junio de 2004.
- B. Carta del Sindicato de Trabajadores de la Industria del Cemento, Cal, Asbesto, Yeso, Envases y sus Productos Similares y conexos de la República Mexicana de fecha 3 de noviembre de 2004.
- C. Actualización de la información de SEISA, indicadores de la empresa de octubre de 2003 a febrero de 2004, en volúmenes, valor y precios. Análisis de rentabilidad de octubre de 2003 a febrero de 2004. Capacidad instalada para la elaboración del producto de octubre de 2003 a febrero de 2004.
- D. Carta sobre el cumplimiento de las normas ISO de EYEMSA.
- E. Carta sobre el cumplimiento de las normas ISO de SEISA.

67. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4902/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 19 de noviembre de 2004 EYEMSA manifestó lo siguiente:

- A.** La especificación técnica fundamental de las mercancías objeto de investigación es el porcentaje de roturas, el cual es el resultado de dividir el número de sacos rotos durante el envasado del producto (cemento o cal), el manejo y el transporte de los sacos ya llenos, por cada millar de sacos, multiplicado por diez y expresado en términos porcentuales.
- B.** El porcentaje de roturas depende de variables endógenas y exógenas, las primeras son las intrínsecas al saco y las segundas dependen de:
 - a)** El sistema de envasado, en los casos en que se aplica demasiada fuerza o se aplica demasiado aire; cuando se tiene sistemas de envasado agresivo, el porcentaje de roturas aumenta.
 - b)** La distancia que se transportan los sacos previamente llenados, si es muy grande en general se utiliza ferrocarril sin peletizar, lo que implica un manejo rudo y una mayor rotura de sacos, y
 - c)** El número de manejos, si es necesario cargar y descargar los sacos rellenos un mayor número de veces, el porcentaje de roturas aumenta; por el contrario, si los sacos se cargan una sola vez en la planta empacadora y de ahí van a la obra en que han de utilizarse y se descargan una sola vez, el porcentaje de roturas es menor.
- C.** Las variables endógenas son:
 - a)** Absorción de energía a la tensión, o TEA que se mide en joules/m² y que se refiere a una propiedad mecánica del papel. Como es de esperarse, un papel con un TEA elevado contribuye a disminuir el porcentaje de rotura de los sacos que los usan como materia prima, aunque desde luego tienen un precio más elevado.
 - b)** Gramaje, se refiere al grosor del papel que se refleja en su peso medido en gramos por m². Un papel más grueso y más pesado contribuye a disminuir el porcentaje de rotura de los sacos en los que se emplea, aunque también implica un costo más elevado. Es importante destacar que un mayor gramaje puede compensar un menor TEA y viceversa.
 - c)** Número de capas de papel por cada saco: entre mayor sea el número de capas de papel que se utiliza en cada saco, mayor será su resistencia y menor el porcentaje de roturas, evidentemente al aumentar el número de capas de papel aumenta el costo de fabricación, aunque un mayor número de capas de papel contrarresta un TEA bajo o un gramaje pequeño.
- D.** La especificación técnica fundamental de las mercancías objeto de investigación es el porcentaje de rotura, la cual es la resultante de la combinación del TEA, el gramaje del papel y el número de capas de papel que se utilicen. La decisión sobre el papel a seleccionar y en consecuencia el número de capas a emplear, depende del precio de los diferentes papeles que pueden utilizarse, el cual a su vez depende de su TEA y su gramaje.
- E.** Si los productores nacionales emplean papeles con un TEA relativamente bajo, esto lo compensan con papeles de mayor gramaje y utilizando tres capas de papel, con lo que las bolsas que fabrican cumplen con los porcentajes de rotura que les especifican sus clientes.

68. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.4902/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 19 de noviembre de 2004 la CNICP y su afiliada SEISA manifestaron lo siguiente:

- A.** La especificación técnica fundamental de las mercancías objeto de investigación es el porcentaje de roturas, el cual es el resultado de dividir el número de sacos rotos durante el envasado del producto (cemento o cal), el manejo y el transporte de los sacos ya llenos, por cada millar de sacos, multiplicado por diez y expresado en términos porcentuales.
- B.** El porcentaje de roturas depende de variables endógenas y exógenas, las primeras son las intrínsecas al saco y las segundas dependen de:
 - a)** El sistema de envasado, en los casos en que se aplica demasiada fuerza o se aplica demasiado aire; cuando se tienen sistemas de envasado agresivo, el porcentaje de roturas aumenta;
 - b)** La distancia en que se transportan los sacos previamente llenados, si es muy grande en general se utiliza ferrocarril sin peletizar, lo que implica un manejo rudo y una mayor rotura de sacos, y
 - c)** El número de manejos, si es necesario cargar y descargar los sacos rellenos un mayor número de veces, el porcentaje de roturas aumenta; por el contrario, si los sacos se cargan una sola vez en la planta empacadora y de ahí van a la obra en que han de utilizarse y se descargan una sola vez, el porcentaje de roturas es menor.

- C.** Las variables endógenas son:
- a)** Absorción de energía a la tensión, o TEA que se mide en joules/m² y que se refiere a una propiedad mecánica del papel. Como es de esperarse, un papel con un TEA elevado contribuye a disminuir el porcentaje de rotura de los sacos que los usan como materia prima, aunque desde luego tienen un precio más elevado.
 - b)** Gramaje, se refiere al grosor del papel que se refleja en su peso medido en gramos por m². Un papel más grueso y más pesado contribuye a disminuir el porcentaje de rotura de los sacos en los que se emplea, aunque también implica un costo más elevado. Es importante destacar que un mayor gramaje puede compensar un menor TEA y viceversa.
 - c)** Número de capas de papel por cada saco, entre mayor sea el número de capas de papel que se utiliza en cada saco, mayor será su resistencia y menor el porcentaje de roturas, evidentemente al aumentar el número de capas de papel aumenta el costo de fabricación, aunque un mayor número de capas de papel contrarresta un TEA bajo o un gramaje pequeño.
- D.** La especificación técnica fundamental de las mercancías objeto de investigación es el porcentaje de rotura, la cual es la resultante de la combinación del TEA, el gramaje del papel y el número de capas de papel que se utilice. La decisión sobre el papel a seleccionar y en consecuencia el número de capas a emplear, depende del precio de los diferentes papeles que pueden utilizarse, el cual a su vez depende de su TEA y su gramaje.
- E.** Si los productores nacionales emplean papeles con un TEA relativamente bajo, esto lo compensan con papeles de mayor gramaje y utilizando tres capas de papel, con lo que las bolsas que fabrican cumplen con los porcentajes de rotura que les especifican sus clientes.
- 69.** Para acreditar lo anterior, la CNICP y su afiliada SEISA presentaron lo siguiente:
- A.** Copia certificada de los Estatutos de la CNICP.
 - B.** Copia certificada de la escritura notarial número 12,251 de fecha 30 de junio de 1999, pasada ante la fe del Notario Público número 141 del Distrito Federal.
 - C.** Copia certificada de la escritura pública número 12,421 de 28 de enero de 2000, pasada ante la fe del Notario Público número 141 del Distrito Federal.
- 70.** En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.5109/3, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 2 de diciembre de 2004 la CNICP y sus afiliadas EYEMSA y SEISA manifestaron lo siguiente:
- A.** Durante el periodo investigado la producción de este tipo de sacos se había distribuido entre las otras plantas del grupo. Lo anterior, con el objeto de buscar el mejor esquema posible de productividad y competitividad para satisfacer las necesidades de sus clientes.
 - B.** Derivado de la práctica desleal de comercio internacional observada en las importaciones de origen brasileño, durante el periodo investigado y por así convenir a los intereses del Grupo Copamex y su subsidiaria SEISA, durante 2004 se llevaron a cabo una serie de acciones corporativas incluyendo la venta de activos de SEISA a la compañía austriaca Frantschach Packaging AG. SEISA continúa siendo una subsidiaria de Copamex, S.A. de C.V.
 - C.** La información que se ha presentado a lo largo del procedimiento podrá ser verificada en cualquier momento por la autoridad, durante la visita o visitas de verificación que se sirva realizar.
 - D.** Solicitó que también se verificara a las empresas exportadoras, particularmente en lo relativo a sus costos totales de producción, ya que en sus respuestas han omitido proporcionar información relativa a sus gastos de venta generales y administrativos que deberán incluir de manera prorrateada, cuando menos; los derivados de la planta donde se producen las mercancías objeto de la investigación; los derivados de la empresa que produce las mercancías objeto de investigación, otras mercancías y los derivados del corporativo
- 71.** En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.04.5266/2, con fundamento en el artículo 54 de la LCE, el 7 de enero de 2005 la CNICP y sus afiliadas EYEMSA y SEISA manifestaron lo siguiente:
- A.** Mediante contrato de compraventa de activos del 12 de diciembre de 2003, SEISA vendió sus activos para la producción de sacos de papel multicapa a Frantschach Packaging A.G. La consumación de la operación tuvo lugar el 9 de marzo de 2004, fecha en la que Frantschach Packaging A.G. designó a Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., como cesionario de todos sus derechos y obligaciones bajo el contrato de compraventa de activos, asumiendo en consecuencia esta última la propiedad de los bienes en cuestión.

- B.** Al tratarse de una compraventa de activos la estructura corporativa de Grupo Copamex no cambió, asimismo, la relación entre Copamex y SEISA, antes y después de la operación es la de una empresa holding y subsidiaria, respectivamente. El objeto social de SEISA, es, entre otros, la fabricación, conversión y maquila de productos manufacturados de papel, cartón, plástico o cualquier otro material que elabore, produzca o adquiera, incluyéndose la manufactura de toda clase de productos para envases, bolsas, sacos, empaques, carteles, conos, cajas, envolturas y demás similares y en general todo aquello que pueda producirse, manufacturarse y elaborarse con papel, cartón, plástico y sus similares.
- C.** Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., en su carácter de cesionario de Frantschach Packaging A.G., adquirió todos los inmuebles, maquinaria y equipo para la producción de sacos multicapas de papel propiedad de SEISA.
- D.** A partir del 9 de marzo de 2004 SEISA dejó de ser productora de sacos multicapas de papel por lo que a partir de esa fecha no ha fabricado sacos multicapas de papel para cal y cemento.
- E.** SEISA continúa como subsidiaria de Grupo Copamex, que es la forma en que comercialmente se le conoce a Copamex, S.A. de C.V., no obstante, SEISA no ha fabricado sacos multicapas de papel para cal y cemento.
- F.** Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., no tiene una relación corporativa o laboral con SEISA. Asimismo, ya que Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., es una empresa totalmente independiente a SEISA, se desconoce la forma exacta de su estructura corporativa. Sin embargo, sabemos que dicha empresa se encuentra indirectamente controlada por Frantschach Packaging AG o alguna de sus subsidiarias o filiales, las cuales forman parte del Grupo Mondi.
- G.** Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., es actualmente productora nacional de sacos multicapas de papel para cal y cemento, y se encuentra operando los inmuebles, maquinaria y equipo para la producción de sacos multicapas de papel para cal y cemento que eran propiedad de la empresa SEISA hasta el 9 de marzo de 2004.
- 72.** Para acreditar lo anterior, la CNICP y sus afiliadas SEISA y EYEMSA presentaron lo siguiente:
- A.** Copia del oficio SE-10-096-2004-077 de fecha 4 de febrero de 2004 emitido por la Comisión Federal de Competencia.
- B.** Copia certificada del original en inglés del Convenio Modificatorio al Contrato de Suministro entre Frantschach Packaging A.G., Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., y SEISA, con traducción.

Productor nacional

Mondi Packaging

73. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.05.0500/3, el 16 de marzo de 2005 Mondi Packaging, anteriormente Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., manifestó lo siguiente:

- A.** Mondi Packaging fabrica sacos de papel para cal y cemento, y forma parte de la CNICP.
- B.** La solicitud de inicio de la investigación antidumping en contra de las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, originarias de la República Federativa del Brasil, fue presentada por la producción nacional de dicha mercancía, a través de la CNICP, y dicha solicitud es respaldada en virtud de que las importaciones del producto investigado ha ocasionado un daño a la industria nacional al importarse en condiciones de discriminación de precios.
- C.** La maquinaria y equipo para la producción de sacos de papel para cal y cemento de Mondi Packaging fue adquirida de la empresa SEISA, que forma parte de Copamex, S.A. de C.V.
- D.** Mondi Packaging no cuenta con la información proporcionada en los anexos 5A, 5B, 6 y 7 para el periodo objeto de investigación que fueron entregados en la solicitud de inicio de investigación, la CNICP tienen la versión pública como la confidencial de la solicitud de inicio de investigación incluyendo sus anexos.

74. Para acreditar lo anterior, Mondi Packaging presentó lo siguiente:

- A.** Copia certificada del instrumento notarial número 14,096, que contiene la protocolización de la sesión del Consejo Directivo de la CNICP, ante el Notario Público número 141 de México, Distrito Federal.
- B.** Anexos: 5.A. indicadores de la empresa volúmenes, 5.B. indicadores de la empresa valores y precios, 6 estado de costos, ventas y utilidades de la mercancía nacional y 7 capacidad instalada para la elaboración de la mercancía nacional, del periodo marzo a junio de 2004, correspondientes al formulario oficial para solicitantes de inicio de investigación por discriminación de precios economía de mercado de la promovente.

75. En alcance a la respuesta de 16 de marzo de 2005, Mondi Packaging presentó copia certificada de la cédula profesional de su representante legal, con la cual se acreditó como contador público de conformidad con el artículo 3 de la Ley Reglamentaria del artículo 5o. Constitucional, relativo al Ejercicio de las Profesiones en el Distrito Federal.

76. En respuesta al requerimiento de información formulado mediante oficio UPCI.310.05.1162/3, el 21 de abril de 2005, Mondi Packaging manifestó lo siguiente:

- A. Por razones de logística para el correcto desahogo de las visitas de verificación, es necesario que se lleven a cabo en las instalaciones de ambas empresas.
- B. La información correspondiente al periodo de enero de 2003 a febrero de 2004, se pondrá a disposición en las instalaciones de SEISA.
- C. Por otra parte, la información correspondiente al periodo comprendido de marzo a junio de 2004, se pondrá a disposición en las instalaciones de Mondi Packaging.

CONSIDERANDO

Competencia

77. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI 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 y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

78. La solicitante manifestó que durante el periodo comprendido del 1 de enero al 30 de septiembre de 2003, EYEMSA y SEISA conjuntamente con las empresas PBP y Cruz Azul, representaron el 100 por ciento de la producción nacional de los productos idénticos o similares a los que se importan en condiciones de discriminación de precios y que causan daño a la producción nacional, sin embargo, la CNICP expresó que para efectos de esta investigación EYEMSA y SEISA representaron el 100 por ciento de la producción nacional, ya que PBP y Cruz Azul no compiten en el mercado nacional al dedicar su producción al autoconsumo.

79. Por otro lado, EYEMSA y SEISA, empresas afiliadas de la CNICP solicitante, representaron más del 50 por ciento de la producción de la industria doméstica. Asimismo, las otras dos empresas nacionales PBP y Cruz Azul no manifestaron oposición alguna a la investigación. En consecuencia, la Secretaría consideró que las empresas EYEMSA y SEISA, sustituida ésta en la rama de la producción nacional por Mondi Packaging, como se establece en el punto 88 de esta Resolución, son representativas de la rama de la producción nacional, y que la solicitud contó con el apoyo suficiente de la industria doméstica para considerarse legítima, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 75 del RLCE y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

Legislación aplicable

80. Para efectos de este procedimiento son aplicables la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y los artículos primero y segundo transitorios del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF de 13 de marzo de 2003, el Código Fiscal de la Federación y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos dos últimos de aplicación supletoria.

Información desestimada

81. El 3 de septiembre de 2003, Cementos Moctezuma manifestó no ser importadora del producto investigado, por lo anterior la Secretaría determinó que no es parte interesada en la investigación, en términos del artículo 51 de la LCE, y su información no se consideró para el análisis de esta investigación.

82. El 5 de noviembre de 2004, Klabin, Trombini y Maquín presentaron diversos argumentos en relación con las contrargumentaciones o réplicas presentadas por la CNICP y sus afiliadas, a que se refieren los puntos 44 y 45 de esta Resolución. Al respecto, con fundamento en el artículo 164 del RLCE, la Secretaría desestimó dicha información en virtud de no ser el momento procesal oportuno para presentar argumentos y pruebas complementarias, reservándose su análisis y valoración para la etapa final de la investigación, con fundamento en los artículos 54 último párrafo y 55 de la LCE, 164 del RLCE, y segundo transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la LCE, publicado en el DOF de 13 de marzo de 2003.

Información adicional

83. El 7 de diciembre de 2004, Mondimex Industrial, S. de R. L de C.V., compareció ante la Secretaría para confirmar su disposición de proporcionar la información que obre en sus archivos, y que sea necesaria para que se desarrolle la investigación antidumping. La Secretaría determinó incluir para el análisis de esta etapa de la investigación dicha promoción, al considerarla como información necesaria para el desahogo de la investigación con fundamento en el artículo 82 párrafo segundo de la LCE.

84. Mediante oficios UPCI.310.04.4549 y UPCI.310.04.4623 de 6 y 11 de octubre de 2004, se otorgó el acceso a la versión confidencial del expediente administrativo a los representantes de EYEMSA.

Consideraciones jurídicas

85. La empresa Cementos Apasco manifestó que existe una falta de representatividad por parte de los productores nacionales, ya que al 18 de marzo de 2004 no existía SEISA. Ante ello, la autoridad investigadora requirió a la CNICP que explicara dicha situación.

86. El 7 de enero de 2005, la CNICP y sus afiliadas EYEMSA y SEISA dieron respuesta al requerimiento formulado por la autoridad, como se describe en los puntos 71 y 72 de esta Resolución, argumentando entre otras cosas lo siguiente:

- A.** Mediante contrato de compraventa de activos del 12 de diciembre de 2003, SEISA vendió sus activos para la producción de sacos de papel multicapa a Frantschach Packaging A.G. La consumación de la operación tuvo lugar el 9 de marzo de 2004, fecha en la que Frantschach Packaging A.G. designó a Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., como cesionario de todos sus derechos y obligaciones bajo el contrato de compraventa de activos, asumiendo en consecuencia esta última la propiedad de los bienes en cuestión.
- B.** Al tratarse de una compraventa de activos la estructura corporativa de Grupo Copamex no cambió, asimismo, la relación entre Copamex y SEISA, antes y después de la operación es la de una empresa holding y subsidiaria, respectivamente.
- C.** Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., en su carácter de cesionario de Frantschach Packaging, A.G., adquirió todos los inmuebles, maquinaria y equipo para la producción de sacos multicapas de papel propiedad de SEISA.
- D.** A partir del 9 de marzo de 2004, SEISA dejó de ser productora de sacos multicapas de papel por lo que a partir de esa fecha no ha fabricado sacos multicapas de papel para cal y cemento.
- E.** Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., es actualmente productora nacional de sacos multicapas de papel para cal y cemento y se encuentra operando los inmuebles, maquinaria y equipo para la producción de sacos multicapas de papel para cal y cemento que eran propiedad de la empresa SEISA hasta el 9 de marzo de 2004.

87. Adicionalmente, el 16 de marzo de 2005 Mondi Packaging respondió el requerimiento de información formulado por la autoridad, como se establece en los puntos 73 y 74 de esta Resolución, argumentando entre otras cosas:

- A.** Mondi Packaging fabrica sacos de papel para cal y cemento, y forma parte de la CNICP.
- B.** La solicitud de inicio de la investigación antidumping en contra de las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, originarias de la República Federativa del Brasil, fue presentada por la producción nacional de dicha mercancía a través de la CNICP, y dicha solicitud es respaldada en virtud de que las importaciones del producto investigado han ocasionado un daño a la industria nacional al importarse en condiciones de discriminación de precios.
- C.** La maquinaria y equipo para la producción de sacos de papel para cal y cemento de Mondi Packaging fue adquirida de la empresa SEISA, que forma parte de Copamex, S.A. de C.V.

88. Con respecto a lo señalado en los puntos 85 al 87 de esta Resolución, la Secretaría hace los siguientes comentarios:

- A.** El artículo 50 de la LCE establece lo siguiente:
"ARTICULO 50.- La solicitud podrá ser presentada por organizaciones legalmente constituidas, personas físicas o morales productoras:
I. De mercancías idénticas o similares a aquellas que se estén importando o pretendan importarse en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, o
...".

B. Asimismo, el artículo 136 del RLCE, señala lo siguiente:

“ARTÍCULO 136.- Para los efectos del artículo 50 de la Ley, se considerarán organizaciones legalmente constituidas las cámaras, asociaciones, confederaciones, consejos o cualquiera otra agrupación de productores constituida conforme a las leyes mexicanas, que tengan por objeto la representación de los intereses de las personas físicas o morales dedicadas a la producción de las mercancías idénticas, similares o, en el caso de medidas de salvaguarda, directamente competitivas con las de importación”.

C. Por su parte el artículo 6.11 del Acuerdo Antidumping, ordena lo siguiente:

“A los efectos del presente Acuerdo, se consideran <<partes interesadas>>:

i) los exportadores, los productores extranjeros o los importadores de un producto objeto de investigación o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en la que la mayoría de los miembros sean productores, exportadores o importadores de ese producto;

ii) el gobierno del miembro exportador, y

iii) los productores del producto similar en el miembro importador o las asociaciones mercantiles, gremiales o empresariales en las que la mayoría de los miembros sean productores del producto similar en el territorio del miembro importador.

Esta numeración no impedirá que los miembros permitan la inclusión como partes interesadas de partes nacionales o extranjeras distintas de las indicadas supra.” (énfasis añadido).

D. Los preceptos anteriores establecen a quién se considera parte interesada para las investigaciones contra prácticas desleales de comercio internacional. En el caso particular, la solicitante fue la CNICP, cuya actividad principal consiste en la representación de los intereses generales y particulares de las empresas que la integran; de la información que obra en el expediente administrativo se desprende que entre sus afiliadas se encuentran las empresas EYEMSA, SEISA y Mondi Packaging.**E.** Mondi Packaging sustituyó a SEISA en la participación de la producción nacional de sacos multicapas de papel para cal y cemento, además de respaldar la solicitud de inicio; lo anterior tomando en cuenta que la empresa SEISA fue vendida como una unidad económica de producción de bienes o servicios.**F.** Actualmente Mondi Packaging es productora nacional de sacos multicapas de papel para cal y cemento y está operando los inmuebles, maquinaria y equipo para la producción de sacos multicapas de papel para cal y cemento que eran propiedad de la empresa SEISA.**G.** Por todo lo señalado anteriormente, la CNICP solicitó la investigación de mérito en representación de sus filiales, y el hecho de que la empresa SEISA fuera sustituida por Mondi Packaging no tiene efectos contrarios sobre la representatividad de la empresa en la rama de la producción nacional de sacos multicapas para cal y cemento, además, la autoridad en uso de sus facultades indagatorias requirió información adicional a la empresa Mondi Packaging, motivo suficiente para que la Secretaría la tenga como parte interesada, al no existir ninguna limitante en la LCE, RLCE ni en el Acuerdo Antidumping para impedir que dicha empresa ejercite su derecho de defensa ya que ha sido llamada a participar en la investigación por la autoridad.**H.** La Secretaría considera que la empresa Mondi Packaging ha acreditado fehacientemente su interés jurídico y es parte interesada en la presente investigación, toda vez que: a) la venta de activos de la empresa SEISA a la compañía Frantschach Packaging, AG, fue una de las acciones corporativas adoptadas por Grupo Copamex y su subsidiaria SEISA con motivo de las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, originarias de la República Federativa del Brasil durante el periodo investigado, en condiciones de discriminación de precios; b) la empresa Mondi Packaging, (anteriormente Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V.) fue designada por Frantschach Packaging, AG, como cesionaria de todos sus derechos y obligaciones bajo el contrato de compraventa de activos a la empresa SEISA, por lo que al asumir la propiedad de los bienes en cuestión y continuar con la producción de sacos multicapas de papel para cal y cemento se convierte en productora nacional; c) Mondi Packaging adquiere el carácter de parte interesada en la presente investigación al ser productora nacional del producto investigado, con fundamento en el artículo 6.11 inciso iii) y último párrafo del Acuerdo Antidumping, y d) Mondi Packaging es miembro de la CNICP y apoya la solicitud en virtud de que las importaciones del producto investigado han ocasionado un daño a la industria nacional al importarse en condiciones de discriminación de precios. Por lo anterior, se cumple con lo establecido en los artículos 40 y 50 de la LCE, 60 y 75 del RLCE, y 5.4 del Acuerdo Antidumping.

89. Nos referimos ahora al argumento expresado por Klabin, Trombini y Maquín en el sentido de que el representante legal de la CNICP no acreditó su personalidad jurídica, mediante el segundo testimonio de la escritura pública número 13,674 de 6 de enero de 2004, tirada ante la fe del Notario Público número 141 del Distrito Federal, en términos de lo dispuesto en los artículos 19 del CFF y 2554 del Código Civil para el Distrito Federal, ya que a su decir el Vicepresidente del CNICP no acreditó tener facultades de representación de la CNICP, ni de delegación o sustitución de poderes a favor de terceras personas.

90. Al respecto, la autoridad no está facultada para pronunciarse sobre la nulidad de un instrumento, registro, testimonio o certificación notariales, ya que el caso, en particular el segundo testimonio de la escritura pública número 13,674 de 6 de enero de 2004, es prueba plena de las declaraciones que se narran, así como de la verdad y realidad de los hechos de los que el Notario dio fe tal como los refirió y de que observó las formalidades correspondientes. Además, la nulidad de un instrumento deberá hacerse valer por vía de acción ante autoridad competente, lo anterior con fundamento en los artículos 156 y 157 de la Ley del Notariado para el Distrito Federal.

91. En relación a la solicitud de las empresas Trombini, Klabin y Maquín, respecto de que se pidiera información para todo el año de 2003, pues según su dicho la información de la solicitante es sesgada y parcial, además que solicitó se analizaran los resultados operativos de SEISA y EYEMSA en función de la estacionalidad del mercado, o bien evaluar los resultados para el año de operación completo.

92. Sobre este particular, la Secretaría requirió información tanto a EYEMSA como a SEISA para que actualizaran la información sobre sus indicadores económicos hasta el primer semestre de 2004, que corresponde a un mes previo a la publicación del inicio de esta investigación. La información de la empresa EYEMSA fue presentada completa en una sola vez; sin embargo, la información relacionada con SEISA se obtuvo en dos partes, la primera, que va de octubre de 2003 a marzo de 2004, misma que fue presentada por SEISA, y la parte que va de abril a junio de 2004 la presentó Mondi Packaging.

93. En relación con la estacionalidad de la producción y las ventas señaladas por importadores y exportadores, causada por la producción de cemento, las empresas Trombini, Klabin y Maquín no presentaron la información sobre esta producción y su relación directa con la producción de sacos multicapas de cemento y cal que pudieran demostrar su alegato. Por otro lado, a pesar de sus alegatos, las empresas Trombini, Klabin y Maquín no proporcionaron información posterior al periodo investigado, motivo por el cual no se puede tomar en cuenta sus argumentos por no estar debidamente soportados con pruebas documentales, con fundamento en los artículos 85 de la LCE, 197 del CFF y 81, 82 y 83 del CFPC, ambos códigos de aplicación supletoria.

Análisis de discriminación de precios

Precio de exportación

94. En esta etapa de investigación, la Secretaría recibió respuesta al formulario oficial y a los requerimientos de información adicional por parte de las empresas exportadoras Klabin y Trombini. Los cálculos de la determinación del margen de discriminación de precios para cada una de las empresas mencionadas se describen de manera detallada en los puntos 101 al 163 de esta Resolución. Estos cálculos consideran la información presentada por las empresas exportadoras en sus diversas promociones.

95. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial, de conformidad con los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping y 82 fracción I inciso B del RLCE.

Alegatos

96. En su respuesta al formulario oficial, las empresas exportadoras manifestaron que la Secretaría no debió requerir en el formulario oficial información relacionada con los costos de producción y los gastos generales, ya que, en la solicitud de inicio de investigación, la producción nacional no presentó un alegato de ventas a pérdida.

97. Al respecto, la Secretaría considera que el alegato planteado por las empresas exportadoras es impropio, debido a que el artículo 54 de la LCE establece que se podrá requerir a las partes interesadas los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes, para lo cual se valdrá de formularios. Considerando dicho precepto legal, la Secretaría requirió en el formulario oficial que les fue enviado a las empresas exportadoras, que presentaran información de costos de producción y gastos generales con la finalidad de determinar si los precios a los que dichas empresas vendieron en el mercado de la República Federativa del Brasil se dieron en el curso de operaciones comerciales normales, como lo establecen los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 32 de la LCE.

Consideraciones metodológicas

98. De acuerdo con la información de la producción nacional y de las empresas exportadoras, los sacos multicapas de papel para cal y cemento se importan actualmente bajo la fracción arancelaria 4819.30.01 de la TIGIE. La CNICP propuso como periodo investigado el comprendido entre enero y septiembre de 2003.

99. Los sacos multicapas de papel para cal y cemento tienen como función contener y preservar materiales sólidos a fin de brindar protección en el manejo, transporte y embalaje de los productos que contiene. Entre los principales usos de los sacos de papel están el envasado de productos minerales para la construcción, tales como cal, cemento o yeso.

100. Las unidades de volumen utilizadas en las operaciones comerciales son los millares, mientras que la TIGIE considera kilogramos. Para efectos de convertir los sacos a su equivalente en kilogramos no existe un factor de conversión único, sino que depende de las dimensiones de los sacos de papel de que se trate, por lo que es necesario considerar el número de capas que lo componen, el gramaje de las capas de papel y las medidas del saco. Las empresas exportadoras presentaron en sus bases de datos de valor normal y de precio de exportación el factor de conversión aplicable a cada transacción.

Klabin

Códigos de producto

101. Klabin manifestó que la empresa utiliza el sistema de cómputo denominado SAP para efecto de registrar sus ventas y que el código de producto que genera dicho sistema es una referencia para la organización de la información. Por lo anterior, la empresa exportadora utilizó como código de producto el campo que identifica la descripción de las principales características físicas del producto, entre otras el número de hojas, el papel, el gramaje, la superficie y el tipo de impresión.

102. Klabin argumentó que los sacos multicapas de papel para cal y cemento se fabrican considerando los requerimientos específicos de cada cliente. Por lo anterior, la empresa manifestó que durante el periodo de investigación no realizó ventas en su mercado interno de productos idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que propuso a la Secretaría que utilizara las ventas en el mercado brasileño de códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

103. Durante el periodo investigado Klabin exportó a los Estados Unidos Mexicanos sacos de papel para cemento colados (pegados), con válvula y de tres capas de papel.

104. Para identificar los códigos de producto similares vendidos en el mercado brasileño, Klabin aplicó la siguiente metodología:

- A.** Analizó todas las ventas de sacos para cemento colados y valvulados comercializados en la República Federativa del Brasil durante el periodo de investigación.
- B.** Seleccionó los que tenían el mismo número de capas a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. La exportadora manifestó que el criterio utilizado se debe a que el papel representa la mayor proporción del costo total del saco y que la cantidad de papel utilizada corresponde al número de capas por las dimensiones del saco de papel (largo y ancho).
- C.** Tomó en cuenta el peso del saco calculado a partir del largo, el ancho y el gramaje del mismo. De esta manera seleccionó los que tuvieron la menor diferencia en peso entre el saco exportado y el vendido en el mercado interno.
- D.** Seleccionó los códigos con menores diferencias en el resto de las características físicas del saco.
- E.** Finalmente, la empresa exportadora comparó los costos variables del producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos con los costos variables del producto similar vendido en el mercado brasileño. Las diferencias encontradas fueron proporcionadas como un ajuste por diferencias físicas.

105. La Secretaría analizó los criterios de selección utilizados por la empresa exportadora y aceptó, en esta etapa de la investigación, los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos propuestos por Klabin, con fundamento en los artículos 2.4 y 2.6 del Acuerdo Antidumping y 39 y 56 del RLCE.

Precio de exportación

106. Klabin presentó el listado desagregado por transacción de todas las operaciones de exportación de sacos multicapas de papel para cal y cemento efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación. De esta información, la Secretaría identificó que la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos 10 códigos de producto.

107. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

Ajustes al precio de exportación

108. La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, flete y seguro internos, flete y seguro externos y otros gastos. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la empresa, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. Asimismo, con fundamento en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

Embalaje

109. La empresa explicó que este concepto se refiere a los gastos erogados por la utilización de pallets, el revestimiento de protección y los flejes en la exportación de sacos de papel a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa identificó el consumo de estos materiales en las facturas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. El gasto total se calculó multiplicando el total de los materiales utilizados en cada factura por el costo de los mismos. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Crédito

110. En el cálculo de este ajuste, la empresa utilizó la tasa de interés promedio ponderado para el financiamiento de sus ventas de exportación, reportada en los estados financieros correspondientes al periodo de investigación. El plazo de crédito se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción.

111. La Secretaría le requirió a la empresa que justificara que las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos fueron financiadas con créditos en moneda extranjera. Al respecto, Klabin presentó documentación contable y financiera que le permitió a la Secretaría comprobar que los créditos utilizados para financiar dichas ventas se realizaron en moneda extranjera, por lo que aceptó ajustar el precio de exportación por concepto de crédito de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Flete y seguro internos

112. La empresa exportadora reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa explicó que la cifra corresponde al gasto por transportar la mercancía de la planta productora al puerto de salida. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Flete y seguro externos

113. La empresa exportadora reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Esta información se encuentra de manera desagregada en las facturas correspondientes. La empresa explicó que la cifra corresponde al gasto por transportar la mercancía del puerto de salida en la República Federativa del Brasil al puerto de entrada en los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Otros gastos

114. Klabin solicitó a la Secretaría que se ajustara el precio de exportación por concepto de otros gastos. En particular los gastos incluidos en este ajuste se refieren a erogaciones realizadas por el pago a la agencia marítima por la emisión del conocimiento de embarque y pagos por manejo en terminal de la mercancía. La empresa reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría ajustó el precio de exportación de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Valor normal

115. De acuerdo con la información proporcionada por Klabin durante el periodo de investigación, la empresa realizó ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de códigos de producto similares a los 10 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos a los que se refiere el punto 106 de esta Resolución.

116. Con relación a las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de los 10 códigos de producto comparables, la Secretaría determinó que dichas ventas cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

Prueba de ventas por debajo de costos

117. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría procedió a analizar si las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de los códigos similares no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, mediante la comparación de los precios de venta en el mercado interno con los costos de producción más los gastos generales (costo total de producción), determinados con base en la información presentada por Klabin.

118. La empresa exportadora reportó los costos de producción y los gastos generales incurridos durante el periodo de investigación para cada uno de los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa del Brasil y para los similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. En esta etapa de la investigación la Secretaría admitió la información y metodología de cálculo propuestas por Klabin.

119. Con base en el listado de ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil del producto investigado proporcionado por la empresa exportadora, la Secretaría comparó el precio de cada transacción contra la suma del costo de producción más los gastos generales promedio para el mes en que se realizó dicha venta. En esta etapa de la investigación, el precio utilizado por la Secretaría en la comparación contra el costo total de producción se refiere al precio de venta ajustado por términos y condiciones de venta y por cargas impositivas con base en la metodología que se expone en los puntos 124 al 129 de esta Resolución. La Secretaría no ajustó los precios de venta en el mercado interno por concepto de diferencias físicas debido a que la comparación de los precios y los costos de producción se efectuó considerando los mismos códigos de producto.

120. Como resultado de la comparación entre los precios y los costos totales de producción, la Secretaría identificó que el total de las operaciones de cada uno de los 10 códigos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales.

121. Como se mencionó en el punto 116 de esta Resolución, las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de los 10 códigos de producto comparables cumplieron con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

122. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría aceptó calcular el valor normal según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

123. La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado brasileño durante el periodo de investigación, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

Ajustes al valor normal

124. La empresa solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito y flete y seguro internos. Adicionalmente, solicitó ajustar el valor normal por concepto de cargas impositivas y por diferencias físicas. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la empresa, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54, 56 y 57 del RLCE. Asimismo, con fundamento en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

Embalaje

125. La empresa mencionó que este concepto se refiere a los gastos erogados por la utilización de pallets, el revestimiento de protección y los flejes en las ventas de sacos de papel en el mercado de la República Federativa del Brasil. La empresa identificó el consumo de estos materiales en las facturas de venta en el mercado brasileño. El gasto total se calculó multiplicando el total de los materiales utilizados en cada factura por el costo de los mismos. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Crédito

126. En el cálculo de este ajuste, la empresa utilizó la tasa de interés promedio ponderado para el financiamiento de sus ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil. Dicha tasa corresponde a la de los pasivos de corto plazo de préstamos contratados con bancos locales. El plazo de crédito se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Flete y seguro internos

127. La empresa exportadora reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de venta en el mercado de la República Federativa del Brasil. La empresa explicó que la cifra corresponde al gasto por transportar la mercancía de la planta productora al almacén del cliente. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Diferencias en cargas impositivas

128. Klabin manifestó que las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil son gravadas por cuatro impuestos indirectos que forman parte del precio de venta. En particular, los impuestos aplicables son:

- A. Impuesto sobre Operaciones Relativas a la Circulación de Mercancías (ICMS). Este impuesto incide en todas las etapas de la venta, desde la venta inicial del fabricante hasta el consumidor final. La tasa aplicable es la misma para todos los productos, pero varía de un estado a otro.
- B. Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI). Es un impuesto indirecto, no acumulativo, que permite a la empresa recuperar, a través del método del crédito fiscal, el impuesto pagado en la adquisición de los insumos utilizados en el proceso productivo. La tasa aplicable depende del tipo de producto y se especifica en una tabla de incidencia del impuesto sobre productos industrializados.
- C. Programa de Integración Social (PIS). Este impuesto tiene como base de cálculo el valor bruto de las ventas. En el momento de la liquidación de los impuestos se pueden descontar los créditos relativos a los bienes adquiridos para reventa, los bienes y servicios utilizados como insumos en la prestación de servicios o en la fabricación de productos, energía eléctrica y otros previstos en la legislación. La tasa aplicable es fija.
- D. Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS). Este impuesto tiene como base de cálculo el valor bruto de las ventas realizadas en el mercado brasileño.

129. La empresa exportadora manifestó que el ajuste por diferencias en cargas impositivas corresponde al monto erogado en cada transacción. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Diferencias físicas

130. Como se señaló en el punto 105 de esta Resolución, las ventas efectuadas en el mercado brasileño corresponden a códigos de productos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, por lo tanto, Klabin solicitó ajustar el valor normal por diferencias físicas. La empresa obtuvo el ajuste considerando la diferencia en costos variables del código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y del código de producto similar vendido en la República Federativa del Brasil. La Secretaría ajustó el valor normal de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Margen de discriminación de precios

131. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 101 al 130 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación ajustados y determinó preliminarmente que las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4819.30.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Klabin, se realizaron con un margen de discriminación de precios equivalente a 0 (cero) por ciento.

Trombini

Códigos de producto

132. Trombini explicó que utiliza un sistema de registro de información que se divide en diferentes sistemas, entre los que se encuentran el sistema de ventas y el sistema de contabilidad. El código de producto que se genera en dichos sistemas es un número consecutivo que sirve como referencia para la organización de la información. Para efectos de reportar la información solicitada por la Secretaría, la empresa exportadora utilizó como código de producto el campo que identifica la descripción de las principales características físicas del producto, entre otras las dimensiones, la composición del papel, el tipo y posición de la válvula, el número de hojas de papel utilizadas y el gramaje.

133. Trombini manifestó que los sacos multicapas de papel para cal y cemento se fabrican considerando los requerimientos específicos de cada cliente. Por lo anterior, la empresa indicó que durante el periodo de investigación no realizó ventas en su mercado interno de productos idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que propuso a la Secretaría que utilizara las ventas en el mercado brasileño de códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

134. Durante el periodo investigado Trombini exportó a los Estados Unidos Mexicanos sacos de papel para cal colados (pegados), con válvula y de dos hojas de papel.

135. Para identificar los códigos de producto similares vendidos en el mercado brasileño, Trombini aplicó la siguiente metodología:

- A. Analizó todas las ventas de sacos para cal comercializados en la República Federativa del Brasil durante el periodo de investigación.
- B. Seleccionó los que tenían el mismo número de hojas a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos. La exportadora manifestó que el criterio utilizado se debe a que el papel es el insumo más importante en la fabricación y que la cantidad de papel utilizada corresponde al número de hojas por las dimensiones del saco de papel (largo y ancho).

- C. Tomó en cuenta el peso del saco calculado a partir del largo, el ancho y el gramaje del mismo. De esta manera seleccionó los que tuvieron la menor diferencia en peso entre el saco exportado y el vendido en el mercado interno.
- D. Seleccionó los códigos con menores diferencias en el resto de las características físicas del saco.
- E. Finalmente, la empresa exportadora comparó los costos variables del producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos con los costos variables del producto similar vendido en el mercado brasileño. Las diferencias encontradas fueron proporcionadas como un ajuste por diferencias físicas.

136. La Secretaría analizó los criterios de selección utilizados por la empresa exportadora y aceptó, en esta etapa de la investigación, los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos propuestos por Trombini con fundamento en los artículos 2.4 y 2.6 del Acuerdo Antidumping y 39 y 56 del RLCE.

Precio de exportación

137. Trombini presentó el listado desagregado por transacción de todas las operaciones de exportación de sacos de papel efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación. De esta información, la Secretaría identificó que la empresa exportó a los Estados Unidos Mexicanos 9 códigos de producto.

138. Con fundamento en los artículos 39 y 40 del RLCE, la Secretaría calculó un precio de exportación promedio ponderado a los Estados Unidos Mexicanos para cada uno de los códigos de producto identificados en el punto anterior. La ponderación refiere la participación relativa del volumen de ventas de cada transacción en el total del volumen de cada código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos.

Ajustes al precio de exportación

139. La empresa solicitó ajustar el precio de exportación por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, comisiones, flete interno, flete externo y otros gastos. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la empresa, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53 y 54 del RLCE. Asimismo, con fundamento en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

Embalaje

140. La empresa explicó que para transportar el producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos, los sacos de papel son embalados en pallets de madera, cubiertos con un revestimiento plástico y sujetos con flejes. La empresa calculó el monto unitario del ajuste considerando el costo de los materiales necesarios para el embalaje de exportación, obtenido de su información contable, y el número de pallets utilizados en cada factura de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Crédito

141. En el cálculo de este ajuste, la empresa utilizó la tasa de interés promedio ponderado para el financiamiento de sus ventas de exportación. El plazo de crédito se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción.

142. La Secretaría le requirió a la empresa que justificara que las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos fueron financiadas con créditos en moneda extranjera. Al respecto, Trombini manifestó que las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos no fueron cubiertas por los créditos en moneda extranjera de la empresa. Por lo anterior, la Secretaría decidió utilizar la tasa de interés empleada para financiar las ventas considerando los créditos obtenidos en bancos locales en el ajuste por concepto de crédito.

Comisiones

143. La empresa explicó que en las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos paga un porcentaje fijo de comisión aplicado sobre el valor de la mercancía. El monto reportado en la base de datos fue calculado multiplicando el porcentaje de comisión por el valor de cada transacción. La Secretaría ajustó el precio de exportación de acuerdo con la metodología e información proporcionadas por la empresa exportadora.

Flete interno

144. La empresa exportadora reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La empresa explicó que la cifra corresponde al gasto por transportar la mercancía de la planta productora al puerto de salida. Adicionalmente, señaló que, en algunas ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, la empresa exportadora cubre el costo de transportar la mercancía del puerto de entrada en los Estados Unidos Mexicanos a la bodega del cliente mexicano. En estos casos, la empresa reportó en la base de datos la cifra correspondiente en una columna adicional. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Flete externo

145. La empresa exportadora reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. Esta información se encuentra de manera desagregada en las facturas correspondientes. La empresa explicó que la cifra corresponde al gasto por transportar la mercancía del puerto de salida en la República Federativa del Brasil al puerto de entrada en los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Otros Gastos

146. Trombini solicitó a la Secretaría que se ajustara el precio de exportación por concepto de otros gastos. En particular, los gastos incluidos en este ajuste se refieren a erogaciones realizadas por el pago a la agencia marítima por la emisión del conocimiento de embarque y pagos por manejo en terminal de la mercancía. La empresa reportó los gastos específicos incurridos en cada transacción de exportación a los Estados Unidos Mexicanos. La Secretaría ajustó el precio de exportación por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Valor normal

147. De acuerdo con la información proporcionada por Trombini durante el periodo de investigación, la empresa realizó ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de códigos de producto similares a los 9 códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos a los que se refiere el punto 136 de esta Resolución.

148. Con relación a las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de los 9 códigos de producto comparables, la Secretaría determinó que dichas ventas cumplen con el requisito de suficiencia que señala la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

Prueba de ventas por debajo de costos

149. De conformidad con el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría identificó las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil de los códigos similares que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales, mediante la comparación de los precios de venta en el mercado interno con los costos de producción más los gastos generales (costo total de producción), específicos para cada transacción y determinados con base en la información presentada por Trombini. En esta etapa de la investigación, el precio utilizado por la Secretaría en la comparación contra el costo total de producción se refiere al precio de venta ajustado por términos y condiciones de venta y por cargas impositivas con base en la metodología que se expone en los puntos 156 al 161 de esta Resolución. La Secretaría no ajustó los precios de venta en el mercado interno por concepto de diferencias físicas debido a que la comparación de los precios y los costos de producción se efectuó considerando los mismos códigos de producto.

150. Con dicha comparación, la Secretaría identificó las ventas realizadas a precios por debajo de costos y determinó si estas ventas se efectuaron en cantidades sustanciales, es decir, si el volumen total de dichas transacciones fue mayor al 20 por ciento del volumen total de las ventas internas del código de producto en el periodo investigado.

151. Los precios de cada una de las ventas a pérdida identificadas conforme al párrafo anterior se compararon contra el promedio de los costos totales de producción de los códigos de producto comparables al exportado a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo de investigación a efecto de identificar las transacciones cuyo precio permitió la recuperación de los costos dentro de un plazo razonable tal y como lo dispone el artículo 2.2.1 del Acuerdo Antidumping. Como resultado de dicha comparación, para cada código de producto, la Secretaría eliminó del cálculo del valor normal las operaciones de venta cuyos precios fueron inferiores al promedio de los costos totales de producción del periodo de investigación.

152. Después de descartar las operaciones que no se realizaron en el curso de operaciones comerciales normales de cada uno de los códigos de producto comparables a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, la Secretaría realizó la prueba de suficiencia que establece la nota al pie de página 2 del Acuerdo Antidumping.

153. Como resultado de las pruebas de ventas por debajo de costos y de suficiencia, en esta etapa de la investigación, la Secretaría determinó que los códigos de producto similares comparables a los 9 códigos de producto de sacos de papel exportados a los Estados Unidos Mexicanos cumplieron con el requisito de suficiencia y por lo tanto, calculó el valor normal considerando como opción de valor normal los precios internos.

154. Conforme a lo previsto en los artículos 2.1 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE, la Secretaría aceptó calcular el valor normal según el precio de venta en el país de origen de los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

155. La Secretaría calculó el valor normal a partir del precio promedio ponderado de las transacciones realizadas en el mercado brasileño durante el periodo de investigación, la ponderación refiere la participación del volumen de cada una de las transacciones en el total del volumen de las ventas realizadas en dicho mercado, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39 y 40 del RLCE.

Ajustes al valor normal

156. La empresa solicitó ajustar el valor normal por términos y condiciones de venta, en particular, por embalaje, crédito, comisiones y flete interno. Adicionalmente, solicitó ajustar el valor normal por concepto de cargas impositivas y por diferencias físicas. La Secretaría aceptó los ajustes propuestos por la empresa, de conformidad con los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE, 53, 54, 56 y 57 del RLCE. Asimismo, con fundamento en el artículo 51 del RLCE, la Secretaría consideró el precio efectivamente pagado en cada transacción, neto de descuentos, reembolsos y bonificaciones.

Embalaje

157. La empresa explicó que para transportar la mercancía investigada en el mercado brasileño, los sacos de papel son embalados en pallets de madera, cubiertos con un revestimiento plástico y sujetos con flejes. La empresa calculó el monto unitario del ajuste considerando el costo de los materiales necesarios para el embalaje de venta en el mercado interno, obtenido de su información contable, y el número de pallets utilizados en cada factura de venta en la República Federativa del Brasil. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Crédito

158. En el cálculo de este ajuste, la empresa utilizó la tasa de interés promedio ponderado para el financiamiento de sus ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil. Dicha tasa corresponde a la de los pasivos de corto plazo de préstamos contratados con bancos locales. El plazo de crédito se obtuvo a partir de la diferencia de días entre la fecha de pago y la fecha de la factura de cada transacción. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Comisiones

159. La empresa explicó que en las ventas en el mercado brasileño paga un porcentaje fijo de comisión aplicado sobre el valor de la mercancía. El monto reportado en la base de datos fue calculado multiplicando el porcentaje de comisión por el valor de cada transacción. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Diferencias en cargas impositivas

160. Trombini explicó que a las ventas en el mercado de la República Federativa del Brasil se aplican cuatro impuestos indirectos que forman parte del precio de venta.

- A. Impuesto sobre Operaciones Relativas a la Circulación de Mercancías (ICMS). Este impuesto incide en todas las etapas de la venta, desde la venta inicial del fabricante hasta el consumidor final. La tasa aplicable es la misma para todos los productos, pero varía de un estado a otro.
- B. Impuesto sobre Productos Industrializados (IPI). Es un impuesto indirecto, no acumulativo, que permite a la empresa recuperar, a través del método del crédito fiscal, el impuesto pagado en la adquisición de los insumos utilizados en el proceso productivo. La tasa aplicable depende del tipo de producto y se especifica en una tabla de incidencia del impuesto sobre productos industrializados.
- C. Programa de Integración Social (PIS). Este impuesto tiene como base de cálculo el valor bruto de las ventas. En el momento de la liquidación de los impuestos se pueden descontar los créditos relativos a los bienes adquiridos para reventa, los bienes y servicios utilizados como insumos en la prestación de servicios o en la fabricación de productos, energía eléctrica y otros previstos en la legislación. La tasa aplicable es fija.
- D. Contribución para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFINS). Este impuesto tiene como base de cálculo el valor bruto de las ventas realizadas en el mercado brasileño.

161. La empresa exportadora manifestó que el ajuste por diferencias en cargas impositivas corresponde al monto erogado en cada transacción. La Secretaría ajustó el valor normal por este concepto de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Diferencias Físicas

162. Como se señaló en el punto 136 de esta Resolución, las ventas efectuadas en el mercado brasileño corresponden a códigos de productos similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, por lo tanto, Trombini solicitó ajustar el valor normal por diferencias físicas. La empresa obtuvo el ajuste considerando la diferencia en costos variables del código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos y el código de producto similar vendido en la República Federativa del Brasil. La Secretaría ajustó el valor normal de acuerdo con la metodología e información proporcionada por la empresa exportadora.

Margen de discriminación de precios

163. De acuerdo con la información y metodología descritas en los puntos 132 al 162 de esta Resolución y con fundamento en los artículos 2.4.2 del Acuerdo Antidumping, 30 de la LCE y 38 y 39 del RLCE, la Secretaría comparó el valor normal y el precio de exportación ajustados y determinó preliminarmente que las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4819.30.01 de la TIGIE, provenientes de la empresa Trombini, se realizaron con un margen de discriminación de precios de 19.33 por ciento.

Todos los demás exportadores

164. Para 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 el margen de discriminación de precios a partir de los hechos de que tuvo conocimiento. La Secretaría calculó un margen de discriminación de precios de 29.11 por ciento, para las importaciones de sacos multicapas de papel, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4819.30.01 de la TIGIE, de acuerdo con la información proporcionada por la solicitante y la metodología a la que se refieren los puntos 27 a 49 de la resolución de inicio de investigación publicada en el DOF el 27 de julio de 2004.

Análisis de daño y causalidad**Similitud del producto**

165. Cabe señalar que desde la resolución de inicio, la Secretaría consideró que la evidencia en el expediente administrativo apoya el argumento de similitud entre el producto importado y el de fabricación nacional, ya que utilizan los mismos insumos y procesos para su fabricación, cumplen con las mismas normas internacionales y tienen características similares, lo que les permite cumplir las mismas funciones, llegar a los mismo clientes y ser comercialmente intercambiables.

166. En esta etapa de la investigación las empresas Trombini, Klabin y Maquín señalaron que en términos de lo dispuesto en el artículo 37 del RLCE, el producto importado de la República Federativa del Brasil no debe considerarse similar al fabricado por las empresas EYEMSA y SEISA, debido a que, según su dicho, la calidad de los sacos multicapas importados de la República Federativa del Brasil es superior a la de los sacos producidos por dichas empresas. Señalaron que su integración vertical les concede una clara ventaja de productividad y competitividad sobre los productores nacionales. Indicaron, asimismo, que de acuerdo con su experiencia, la autoridad debía considerar que los sacos multicapas para cemento y cal no son productos idénticos y que atienden a diferentes segmentos de mercado. Por otro lado, también señalaron que la producción del insumo principal para la manufactura de sacos multicapas, el papel kraft, ha decrecido, lo que ha generado que la industria nacional mexicana utilice papel reciclado o de menor calidad en la fabricación de sacos.

167. Pese a lo señalado en el punto anterior, tanto Trombini como Klabin reconocieron que todos los productos vendidos a los Estados Unidos Mexicanos tienen el ancho y el fuelle dentro de los rangos indicados en la resolución de inicio, y que las características técnicas de los sacos para cal y cemento que exportan cumplen con los requisitos previstos en el punto 9 de la resolución de inicio publicada en el DOF de 27 de julio de 2004.

168. La empresa Cementos Apasco señaló que a pesar de que las características técnicas de los sacos de papel nacionales son inferiores a las de proveedores internacionales decidió continuar comprando en el mercado nacional a fin de contar con un abasto más cercano a las plantas de cemento que permitiera una respuesta rápida en caso de un cambio en volúmenes y características del saco de papel. De acuerdo con los registros de esta empresa, durante el periodo investigado compró más de la mitad de su consumo a productores nacionales. Además, señaló que utiliza indistintamente los productos nacionales e importados, ya que ambos deben cumplir con una fabricación adecuada.

169. La importadora Maquín presentó diversas cartas de sus clientes en las que se quejan de la calidad del producto nacional. Indicó, además, que fueron sus propios clientes quienes solicitaron que buscara nuevos proveedores. Según Maquín, sigue la misma estrategia que utiliza Cemex, al comprar sacos a empresas chilenas, guatemaltecas y brasileñas.

170. En primer lugar, es importante tener en cuenta que ni exportadores ni importadores presentaron elementos probatorios tendientes a desvirtuar la definición de producto que presentó la solicitante, y fueron aceptadas las características esenciales descritas en la Tabla 1 del punto 17 de esta Resolución. Por otro lado, es importante destacar que Trombini y Klabin declararon de forma expresa que sus productos cumplen con las características presentadas en dicha tabla; asimismo, el grueso de los alegatos de importadores y exportadores sobre diferencias de los productos se refieren, supuestamente, a la calidad entre los mismos, pero no a las características esenciales de éstos. Finalmente, como lo señala Cementos Apasco, debido a que ambos productos tienen los mismos usos y funciones, pueden ser utilizados indistintamente. En tal virtud, por los resultados descritos en los puntos 5 al 17 y del 165 al 169 de la presente Resolución, la Secretaría confirmó que los productos importados y el de producción nacional son similares entre sí, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37, párrafo II del RLCE.

Análisis de mercado internacional

171. La información que consta en el expediente administrativo indica que los principales países exportadores a nivel mundial son la República Italiana, Estados Unidos de América, República Francesa, Canadá, República Federativa del Brasil, los Reinos de Bélgica y España, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Popular China y la República de Indonesia. En la Tabla 2 siguiente se presenta la evolución reciente de los volúmenes exportados por los principales países exportadores. Debido a las tasas de crecimiento mostradas por la República Federativa del Brasil, este país ha llegado a ser el segundo exportador más importante a nivel mundial, sólo después de la República Italiana, luego de que dos años antes se encontraba en el 5o. lugar de los exportadores.

Tabla 2. Volumen de exportaciones a nivel mundial

| País | Volumen (Tons.) | | | Variaciones % | | Participación % | | |
|--------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|---------------|---------------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 02/01 | 03/02 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Italia | 52,263 | 55,738 | 55,256 | 6.65% | -0.87% | 25.6% | 25.7% | 23.5% |
| Brasil | 13,789 | 19,096 | 32,402 | 38.49% | 69.68% | 6.7% | 8.8% | 13.8% |
| EUA | 28,293 | 28,215 | 32,180 | -0.27% | 14.05% | 13.8% | 13.0% | 13.7% |
| Canadá | 17,806 | 19,999 | 19,778 | 12.32% | -1.11% | 8.7% | 9.2% | 8.4% |
| Francia | 12,401 | 13,590 | 17,167 | 9.59% | 26.32% | 6.1% | 6.3% | 7.3% |
| España | 16,448 | 14,163 | 14,811 | -13.89% | 4.58% | 8.0% | 6.5% | 6.3% |
| Portugal | 4,631 | 5,061 | 10,076 | 9.28% | 99.10% | 2.3% | 2.3% | 4.3% |
| Bélgica | 10,703 | 9,775 | 9,686 | -8.67% | -0.91% | 5.2% | 4.5% | 4.1% |
| China | 7,006 | 8,535 | 9,111 | 21.83% | 6.75% | 3.4% | 3.9% | 3.9% |
| Suecia | 7,756 | 9,937 | 7,740 | 28.12% | -22.11% | 3.8% | 4.6% | 3.3% |
| Inglaterra | 4,988 | 5,795 | 6,510 | 16.16% | 12.35% | 2.4% | 2.7% | 2.8% |
| México | 6,885 | 4,050 | 6,498 | -41.17% | 60.45% | 3.4% | 1.9% | 2.8% |
| Finlandia | 3,464 | 3,130 | 3,235 | -9.64% | 3.34% | 1.7% | 1.4% | 1.4% |
| Holanda | 6,024 | 6,566 | 3,036 | 9.00% | -53.75% | 2.9% | 3.0% | 1.3% |
| Alemania | 2,820 | 3,193 | 2,942 | 13.23% | -7.87% | 1.4% | 1.5% | 1.3% |
| Irlanda | 1,173 | 1,569 | 2,074 | 33.73% | 32.19% | 0.6% | 0.7% | 0.9% |
| Japón | 939 | 993 | 1,075 | 5.78% | 8.25% | 0.5% | 0.5% | 0.5% |
| Grecia | 99 | 323 | 970 | 226.62% | 200.56% | 0.0% | 0.1% | 0.4% |
| Dinamarca | 1,320 | 345 | 427 | -73.88% | 23.90% | 0.6% | 0.2% | 0.2% |
| Luxemburgo | 115 | 95 | 49 | -16.86% | -48.21% | 0.1% | 0.0% | 0.0% |
| Austria | 5,619 | 6,898 | 0 | 22.77% | -100.00% | 2.7% | 3.2% | 0.0% |
| Total | 204,540 | 217,067 | 235,025 | 6.12% | 8.27% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

Fuente: Global Trade Atlas Navigator

172. Por otro lado, en la Tabla 3 siguiente se muestra la evolución de los precios de exportación a nivel mundial. Se puede observar que, en general, los precios de exportación a nivel mundial aumentaron 1 por ciento y 8 por ciento en 2002 y 2003, respectivamente. En este contexto, es importante señalar que los precios de las exportaciones realizadas por la República Federativa del Brasil sólo aumentaron 1 por ciento cada año, comportamiento que tuvo como resultado que este país mostrara los precios de exportación más bajos a nivel mundial, y se colocara hasta 51 por ciento por debajo del precio promedio de las exportaciones mundiales en el 2003.

Tabla 3. Precio de las exportaciones mundiales

| País | Precio (U.S. Dls / Ton) | | | Variaciones % | | Relación con precio promedio | | |
|--------------|-------------------------|--------------|--------------|---------------|----------------|------------------------------|---------------|---------------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 02/01 | 03/02 | 2001 | 2002 | 2003 |
| Italia | 1,299 | 1,284 | 1,600 | -1.14% | 24.65% | 1.0% | -1.5% | 13.2% |
| Brasil | 677 | 686 | 692 | 1.35% | 0.83% | -47.4% | -47.4% | -51.1% |
| EUA | 1,175 | 1,131 | 1,083 | -3.80% | -4.23% | -8.6% | -13.2% | -23.4% |
| Canadá | 1,527 | 1,520 | 1,486 | -0.44% | -2.21% | 18.7% | 16.6% | 5.1% |
| Francia | 1,762 | 1,563 | 1,937 | -11.31% | 23.94% | 37.0% | 19.9% | 37.0% |
| España | 1,064 | 1,158 | 1,286 | 8.79% | 11.09% | -17.3% | -11.2% | -9.0% |
| Portugal | 1,130 | 1,049 | 778 | -7.23% | -25.78% | -12.1% | -19.6% | -44.9% |
| Bélgica | 1,314 | 1,515 | 1,977 | 15.28% | 30.47% | 2.2% | 16.2% | 39.9% |
| China | 1,703 | 1,889 | 1,937 | 10.92% | 2.56% | 32.4% | 44.9% | 37.1% |
| Suecia | 902 | 930 | 1,240 | 3.15% | 33.32% | -29.9% | -28.6% | -12.3% |
| Inglaterra | 2,438 | 2,665 | 2,722 | 9.34% | 2.13% | 89.5% | 104.5% | 92.6% |
| México | 1,013 | 993 | 1,016 | -1.92% | 2.29% | -21.3% | -23.8% | -28.1% |
| Finlandia | 1,144 | 1,281 | 1,435 | 11.97% | 12.04% | -11.1% | -1.7% | 1.5% |
| Holanda | 1,203 | 1,379 | 1,793 | 14.62% | 30.03% | -6.5% | 5.8% | 26.8% |
| Alemania | 1,692 | 2,175 | 2,099 | 28.55% | -3.52% | 31.6% | 66.9% | 48.5% |
| Irlanda | 1,744 | 1,544 | 2,098 | -11.44% | 35.85% | 35.6% | 18.5% | 48.4% |
| Japón | 2,108 | 2,268 | 2,296 | 7.61% | 1.21% | 63.8% | 74.0% | 62.4% |
| Grecia | 1,666 | 1,645 | 1,987 | -1.28% | 20.77% | 29.5% | 26.2% | 40.5% |
| Dinamarca | 1,931 | 2,059 | 2,364 | 6.62% | 14.81% | 50.2% | 58.0% | 67.2% |
| Luxemburgo | 5,015 | 5,343 | 5,114 | 6.55% | -4.29% | 289.9% | 309.9% | 261.8% |
| Austria | 970 | 1,009 | n.a. | 4.06% | n.a. | -24.6% | -22.6% | n.a. |
| Total | 1,286 | 1,304 | 1,414 | 1.34% | 8.44% | 0.0% | 0.0% | 0.0% |

Fuente: Global Trade Atlas Navigator

173. En relación con los indicadores de la industria brasileña productora de sacos de papel para cal y cemento, tales como, producción, ventas, capacidad instalada, precios, exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos y a otros países, tanto Klabin como Trombini indicaron que dicha información no está a su disposición, de manera que no tendrían tampoco información relativa a la capacidad libremente disponible de la industria.

174. No obstante, tomando en cuenta que en 2003 las exportaciones brasileñas señaladas en la Tabla 2 del punto 171 de esta Resolución, son equivalentes a 167,280 millares de sacos y, de éstas alrededor de 110,460 millares se enviaron a los Estados Unidos Mexicanos, es decir, el 66 por ciento de las exportaciones brasileñas se dirigieron a los Estados Unidos Mexicanos en 2003, resulta claro que existe una tendencia importante de la industria brasileña por incursionar en los mercados internacionales y en especial una tendencia creciente a exportar hacia los Estados Unidos Mexicanos.

Análisis de mercado nacional

175. El mercado nacional se encuentra integrado por las compañías afiliadas a la CNICP, EYEMSA y SEISA, aunque desde la solicitud de investigación la CNICP identificó a otras dos empresas fabricantes de sacos multicapas: PBP y Cruz Azul. Sin embargo, la CNICP señaló que estas empresas no compiten en el mercado nacional ya que dedican su producción al autoconsumo.

176. La Secretaría requirió tanto la posición de estas dos últimas empresas en relación con la investigación de mérito, como información en relación con el destino de su producción. Al respecto, la empresa PBP confirmó que el 99 por ciento de su producción se destina a empresas relacionadas, por lo que consideró que la investigación no afecta sus operaciones; por su parte, Cruz Azul señaló que en virtud de que no está afiliada a la CNICP, desconoce la investigación antidumping y no cuenta con elementos para manifestarse en relación con la misma; no obstante, confirmó que la totalidad de su producción se destina al autoconsumo o a empresas relacionadas.

177. De acuerdo a la información disponible, resulta que ni la producción de PBP ni la de Cruz Azul compiten en el mercado nacional. Por otro lado, no existe evidencia en el expediente administrativo de que alguna de las cuatro empresas nacionales haya realizado importaciones o esté vinculada con los importadores o exportadores.

178. Por otro lado, se observó que las empresas solicitantes representaron más del 50 por ciento de la producción de la industria doméstica. Asimismo, las otras dos empresas nacionales no manifestaron oposición alguna a la investigación. En consecuencia, la Secretaría consideró que las empresas EYEMSA y SEISA son representativas de la rama de la producción nacional, y que la solicitud contó con el apoyo suficiente de la industria doméstica para legitimar la solicitud de investigación.

179. Las empresas Trombini, Klabin, Maquín y Cementos Apasco argumentaron que la Secretaría debería realizar el análisis de daño sobre la totalidad de la producción nacional, en consistencia con lo dispuesto en el artículo 63 del RLCE y 3.4 del Acuerdo Antidumping. Dichas empresas señalaron que es necesario dejar en claro que la producción nacional de sacos multicapas es realizada por las empresas EYEMSA, SEISA, PBP y Cruz Azul por lo que es una falacia el argumento de las solicitantes en el sentido de que ellas representan el 100 por ciento de la producción nacional. Señalaron que PBP durante algún tiempo vendió sacos multicapas a Maquín por lo que no es cierto que toda la producción de esta empresa se destine al autoconsumo, situación que coloca a la empresa PBP como un agente económico que incide directamente en el consumo nacional.

180. Al respecto, es importante señalar que la propia empresa PBP explicó, de acuerdo al punto 176 de esta Resolución, que si bien no destinó al autoconsumo la totalidad de su producción, lo que comercializó a terceros no relacionados fue cuando mucho, el 1 por ciento de su producción total. Por otro lado, Maquín señaló que en algún momento le compró sacos a esta empresa sin indicar en qué periodo; al respecto, la Secretaría revisó la información presentada por esta empresa sobre sus compras a productores nacionales, sin encontrar registros de que Maquín hubiese hecho compras a PBP, durante el periodo analizado. Además, puesto que el volumen vendido a empresas no relacionadas o al mercado libre fue menos de 1 por ciento, se colige de manera objetiva que la empresa PBP no participó de manera significativa o perceptible en el mercado nacional.

181. Por otro lado, la empresa Cementos Apasco señaló que era necesario destacar la falta de representatividad de la solicitante, toda vez que el 18 de marzo de 2004, fecha en que la solicitante compareció ante la Secretaría ya no existía SEISA. Al respecto, la Secretaría requirió a la CNICP que explicara dicha situación y ésta respondió que el 12 de diciembre de 2003 SEISA vendió sus activos para la producción de sacos de papel a Frantschach Packaging; señaló que la consumación de la operación tuvo lugar el 9 de marzo de 2004, fecha en la que Frantschach Packaging designó a Mondimex Industrial, S. de R.L. de C.V., como cesionario de todos sus derechos y obligaciones bajo el contrato de compraventa de activos. Esta última empresa, a requerimiento de la Secretaría, señaló que sí fabrica los productos investigados y que respalda la solicitud de investigación.

182. Una vez evaluados los argumentos y pruebas aportados por las partes interesadas, la Secretaría resolvió conforme a lo señalado en el punto 88 de esta Resolución. En consecuencia, las empresas EYEMSA y SEISA/Mondi Packaging fueron consideradas representativas de la industria nacional, en términos de lo dispuesto en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, debido a que su nivel de producción es una parte importante de la producción nacional total: 53 por ciento de ésta, y representa el 100 por ciento de los fabricantes que manifestaron su apoyo a la solicitud de investigación.

Análisis particular de daño y causalidad

Importaciones objeto de discriminación de precios

183. Con fundamento en los artículos 41 fracción I y 42 fracción I de la LCE, 64 fracción I y 67 fracción I del RLCE, 3.1, 3.2 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó el comportamiento de las importaciones del producto investigado. En este sentido, la CNICP señaló que en el periodo investigado se registró un incremento sustancial de las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil en términos absolutos y relativos.

184. Para realizar su evaluación sobre el volumen de las importaciones, la Secretaría obtuvo información del SICM. A partir de estos datos, se observó que en el periodo analizado se registraron importaciones originarias de los siguientes países: la República Federal de Alemania, República Argentina, Australia, República de Austria, República Popular de Bangladesh, Reino de Bélgica, República Federativa del Brasil, Canadá, República de Colombia, Comunidad Europea, República Democrática del Pueblo de Corea, República de Corea, República de Costa Rica, República de Cuba, República de Chile, República Popular China, Reino de Dinamarca, República de El Salvador, Reino de España, Estados Unidos de América, República de Filipinas, República de Finlandia, República Francesa, República Helénica, República de Guatemala, República de Honduras, Hong Kong, República de la India, República de Indonesia, Irlanda, Estado de Israel, República Italiana, Japón, Malasia, Reino de Marruecos, República de Nicaragua, Nueva Zelandia, Reino de los Países Bajos, República de Panamá, República de Perú, República Portuguesa, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Dominicana, República de Sudáfrica, Confederación Suiza, Reino de Tailandia, Taiwán, República de Turquía, República de Venezuela y República Socialista de Vietnam.

185. En la resolución de inicio, y con base en la evidencia disponible hasta ese momento, la Secretaría determinó que se registró un incremento de las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil, tanto en términos absolutos como en relación con el consumo interno de los Estados Unidos Mexicanos y la producción nacional.

186. En esta etapa de la investigación se contó con los resultados del análisis sobre la existencia de dumping que se establecen en los puntos 94 al 164 de esta Resolución, en los que se indica que, de manera preliminar, las exportaciones de la empresa Klabin se habrían efectuado sin márgenes de discriminación de precios, en tanto que las importaciones de la empresa Trombini y el resto de exportadores brasileños no comparecientes en la investigación habrían incurrido en márgenes de dumping de 19.33 y 29.11 por ciento, respectivamente.

187. Al respecto, es importante señalar que estos resultados están sujetos a confirmación en la etapa final de la investigación. Mientras tanto, y considerando lo previsto en los artículos 3.2 y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría procedió a evaluar el posible impacto de los productos objeto de investigación, en los términos que a continuación se indican, distinguiendo en lo posible las mercancías con y sin dumping (estas últimas, originarias de Klabin y de países distintos al investigado).

188. La información disponible en el expediente administrativo indica que las importaciones procedentes de la República Federativa del Brasil mostraron crecimientos absolutos significativos durante el periodo analizado, alcanzando su máximo crecimiento en el periodo investigado (enero a septiembre de 2003), con una tasa de crecimiento de 447 por ciento en relación con el mismo periodo del año anterior. Debido a este crecimiento, las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil pasaron de representar 6 por ciento del total de las importaciones en el periodo enero a septiembre de 2001, a representar 14 por ciento en enero a septiembre de 2002 y alcanzaron a representar hasta el 40 por ciento de las importaciones totales en el periodo investigado.

189. De manera específica, las importaciones en condiciones de dumping disminuyeron 41 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 en relación con el mismo periodo del año anterior, pero se incrementaron 857 por ciento en el periodo investigado, con lo cual acumularon una tasa de 469 por ciento a lo largo del periodo de análisis. No obstante esta tasa de crecimiento, por los resultados preliminares indicados en el punto 186 de esta Resolución, cabe señalar que del total de importaciones de sacos multicapas sólo el 17 por ciento se habrían efectuado en condiciones dumping, en tanto que el 83 por ciento restante, es decir, tanto las procedentes de la empresa brasileña Klabin como las de países distintos al investigado se habrían efectuado en condiciones leales.

190. Por su parte, las importaciones no vendidas a precios dumping también registraron un aumento en el periodo analizado (87 por ciento en términos acumulados), al incrementarse 15 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y 63 por ciento en el lapso enero a septiembre 2003, en relación con los periodos previos comparables.

191. La relación de las importaciones en condiciones de dumping en el consumo nacional aparente (CNA), pasó de 0.5 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001 a 2.7 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2003, con lo cual ganaron 1.2 puntos porcentuales del mercado nacional. Por su parte, las importaciones que no se efectuaron en condiciones de dumping se incrementaron 6 puntos porcentuales a lo largo del periodo de análisis, al pasar de representar 6.9 por ciento del CNA en el periodo enero a septiembre 2001 al 12.9 por ciento en el periodo investigado.

192. De las cifras preliminares se colige que la reducción de mercado de la rama de producción nacional en el periodo analizado, que se menciona en el punto 221 de la presente Resolución (-8 puntos porcentuales), se encuentra más relacionada con la participación de mercancías en condiciones leales que al aumento de producto en condiciones de discriminación de precios. Sin embargo, como ya se señaló, estas cifras estarían sujetas a confirmación en la etapa final de la investigación, en función de los márgenes de dumping que se calculen definitivamente a las empresas comparecientes.

193. Por otra parte, las importaciones en condiciones de dumping representaron 0.5 por ciento de la producción nacional en el periodo enero a septiembre de 2001, 0.3 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y llegaron a representar el 3 por ciento en el periodo investigado. Por su parte, las importaciones que no son objeto de dumping en relación con la producción nacional representaron 7.2 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001, 8.3 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y 14.7 por ciento en el periodo investigado.

194. Con base en lo señalado en los puntos anteriores, la Secretaría determinó que durante el periodo investigado las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil registraron un aumento significativo, tanto en términos absolutos, como en relación con el consumo y la producción nacionales. Sin embargo, tomando en cuenta que la mayoría de estas mercancías no tuvieron márgenes de dumping en esta etapa preliminar, al distinguir el comportamiento entre ambos tipos de conducta, la evidencia disponible muestra que la mayor penetración de mercado estaría asociada más a condiciones presumiblemente competitivas, que a prácticas de discriminación de precios; sin embargo, como se ha señalado a lo largo del presente apartado, la conclusión en este sentido dependerá de los márgenes que se determinen en la etapa final de la investigación.

Efectos sobre los precios

195. Con fundamento en los artículos 41 fracción II de la LCE, 64 fracción II del RLCE, y 3.1, 3.2 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría evaluó el efecto que sobre los precios de los productos similares causó o puede causar la importación de los productos investigados en presumibles condiciones de dumping. Para tal efecto, se tomó en consideración si las importaciones del producto investigado se vendieron a un precio considerablemente inferior al precio de venta comparable del producto nacional similar, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar los precios anormalmente o impedir en la misma medida el alza razonable que en otro caso se hubiera producido.

196. La CNICP consideró que las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil se efectuaron en condiciones de discriminación de precios. Además, indicó que dichas importaciones disminuyeron sus precios en el periodo analizado; que existe un margen significativo de subvaloración de precios, y que ello propició que los productores nacionales disminuyeran sus precios para tratar de mantener su participación en el mercado nacional.

197. No obstante, como ya se señaló, en el apartado correspondiente al análisis preliminar sobre la existencia de dumping, se indica las importaciones procedentes de Klabin no tuvieron margen de discriminación de precios, en tanto que las procedentes de Trombini tuvieron márgenes de 19.33 por ciento y el resto de las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil un margen de 29.11 por ciento.

198. Por lo anterior, las cifras preliminares indican que el 17 por ciento de las importaciones totales de sacos multicapas se habrían realizados en condiciones de discriminación de precios, en tanto que la mayoría de las importaciones efectuadas en el periodo investigado (83 por ciento) habrían ingresado en condiciones leales de competencia, debido básicamente a que la empresa que no incurrió en dumping fue el principal exportador brasileño al mercado mexicano durante el periodo investigado.

199. En la resolución de inicio se señaló que información del SICM mostró los precios a nivel costo, seguro y flete (CIF) de las importaciones brasileñas disminuyeron 2 por ciento en el periodo investigado, y que en todo el periodo analizado se mantuvieron sistemáticamente por debajo del precio de las importaciones de otras fuentes de abastecimiento. En dicha resolución se indicó que esos resultados se obtuvieron con

información registrada por el SICM, así como la proporcionada por las empresas EYEMSA y SEISA sobre sus ventas al mercado nacional. Con base en ello, se compararon los precios nacionales a nivel planta del productor con los precios de las importaciones a nivel costo, seguro y flete (CIF), y se señaló explícitamente que lo anterior se hizo sin menoscabo de que durante el transcurso de la investigación se contara con información más detallada sobre los gastos que tendrían que pagar los importadores para llevar tanto el producto nacional como las importaciones hasta sus bodegas.

200. En relación con el presunto margen de subvaloración de precios del producto importado, y la reducción en los precios nacionales, las empresas Trombini, Klabin y Maquín indicaron que el precio al que se comercializa en los Estados Unidos Mexicanos el producto importado de la República Federativa del Brasil es superior al precio al que se comercializa el producto nacional, de manera que éstos no explican el daño alegado. Señalaron que con base en su propia información comercial, los sacos multicapas importados de la República Federativa del Brasil registran precios superiores a los nacionales, y consideraron que el correcto nivel de comparación de precios debía ser el precio de venta del producto importado y nacional a los clientes cementeros y caleros adquirientes de los sacos multicapas. Indicaron que las reducciones de precios en el producto nacional obedecen a una estrategia de prácticas anticompetitivas de las empresas productoras nacionales y no a un ajuste en respuesta a los precios del producto importado.

201. Estas empresas señalaron que hace 15 años en el mercado nacional existían al menos nueve empresas productoras de sacos de papel; sin embargo, hacia 2001 y 2002 ya sólo existen SEISA y EYEMSA, que prácticamente abastecen el mercado nacional como duopolio con poder sustancial para fijar precios unilateralmente. Ante esta situación, los consumidores de sacos de papel buscaron fuentes alternativas de abasto recurriendo a importaciones principalmente de las Repúblicas de Guatemala, y Chile y la República Federativa del Brasil. A decir de estas empresas, para conservar el poder y el manejo de los precios en el mercado nacional la estrategia seguida por los productores nacionales fue de ajustar los precios a la baja para sacar del mercado a los posibles competidores foráneos y reducir la presencia de las empresas importadoras como Maquín. Esta estrategia se confirma al observar que hacia al final del periodo investigado los precios nacionales han tendido a recuperarse. En este contexto, consideraron que la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones de sacos multicapas de la República Federativa del Brasil, sería una medida proteccionista para mantener el poder monopólico de EYEMSA y SEISA en detrimento de los consumidores nacionales y el público en general.

202. Por su parte, Maquín señaló que anteriormente los precios nacionales eran muy superiores a los precios internacionales, debido a la ausencia de importaciones en el mercado nacional. Con la apertura de la economía mexicana han aumentado las importaciones de diversos países, y esta competencia externa ha forzado a la producción nacional a reducir sus precios a niveles competitivos. Además, señaló que el producto importado se comercializa a precios por arriba con respecto al precio de venta de los productores nacionales a los mismos clientes.

203. De igual forma, la empresa Cementos Apasco indicó que durante el periodo investigado y en especial a partir de julio de 2003, los precios pagados por las importaciones originarias de la República Federativa del Brasil y la República de Chile fueron superiores a los pagados por los productos nacionales, lo que demuestra que está dispuesta a pagar un sobreprecio a fin de contar con múltiples fuentes de abastecimiento. En este sentido, señaló que continúa adquiriendo la mayor parte de sus requerimientos de los productores nacionales.

204. En esta etapa de la investigación, la Secretaría contó con información más precisa sobre los precios pagados por las mercancías objeto de investigación, aportada por los importadores y exportadores comparecientes, con lo cual se procedió a estimar los precios a los que llegarían los productos, tanto importados como los de producción nacional a los diversos clientes en el mercado nacional. En particular, se realizaron las siguientes operaciones:

- A.** Para el producto nacional se tomaron los valores y volúmenes reportados por EYEMSA, SEISA y Mondi Packaging. Con esta información se obtuvieron los precios implícitos, a los cuales se les sumaron los fletes promedio reportados por las propias empresas para llevar los precios del producto nacional a bodega del cliente.
- B.** Para las importaciones provenientes de las empresas Klabin y Trombini se tomaron los valores y volúmenes reportados por las propias empresas, y se obtuvieron los precios implícitos de importación.
- C.** Posteriormente, se tomó la información reportada por los importadores Cementos Apasco y Maquín en relación con los gastos de internación incurridos para ingresar el producto a los Estados Unidos Mexicanos, entre los que se encuentran: muellaje, maniobras, almacenaje, demoras, limpieza del contenedor, sello fiscal, servicios complementarios, honorarios, derechos de trámite aduanero, impuesto general de importación e impuesto al valor agregado.
- D.** Al precio implícito de importación se le sumaron los gastos de internación incurridos, con lo que se obtuvieron los precios del producto importado puesto en territorio nacional.

205. Con base en lo anterior, la información existente en el expediente administrativo hasta esta etapa de la investigación muestra que los precios de las importaciones totales originarias de la República Federativa del Brasil aumentaron 3 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 en relación con el mismo periodo del año anterior, en tanto que en el periodo investigado disminuyeron 4 por ciento, con lo cual se mantuvieron prácticamente estables durante el periodo analizado.

206. Asimismo, se observó que las importaciones en condiciones dumping disminuyeron sus precios 5 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 en relación con el mismo periodo del año anterior, en tanto que en el periodo investigado aumentaron 1 por ciento. Sin embargo, de estas mercancías destaca que el precio de las importaciones procedentes de la empresa Trombini disminuye 5 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001, y vuelve a disminuir 16 por ciento en el periodo investigado.

207. En términos relativos, los precios promedio de las importaciones totales originarias de la República Federativa del Brasil se ubicaron 7.3 por ciento por debajo del precio nacional en el periodo enero a septiembre de 2001; sin embargo, en el periodo enero a septiembre de 2002 se ubicaron 3.5 por ciento por arriba y en el periodo investigado 14 por ciento por arriba del precio nacional.

208. El comportamiento de estas importaciones no fue homogéneo. En principio, el precio de las importaciones presumiblemente en condiciones dumping se ubicó por debajo del precio nacional en los periodos enero a septiembre de 2001 (-7 por ciento) y de 2002 (-4 por ciento), en tanto que en el periodo investigado se ubicó 8 por ciento por arriba del producto de fabricación nacional; sin embargo, esta situación de aparente sobrevaluación del precio promedio del producto investigado, obedece a que sólo las importaciones de Trombini se ubicaron por debajo del precio del producto nacional, ya que el precio correspondiente a empresas brasileñas no compareciente se ubicó 23.9 por ciento por arriba del precio nacional, lo cual sesga a la alza el promedio ponderado.

209. De igual forma, las importaciones procedentes del exportador brasileño para el cual no se determinó margen de dumping también se ubicaron a precios mayores que los de fabricación nacional (18 por ciento), lo que, por un lado, apoya el argumento de la empresa Cementos Apasco indicado en el punto 203 de esta Resolución y, por otro, permite presumir que en este caso particular el factor precio no necesariamente fue determinante para la adquisición del producto investigado.

210. No obstante, cabe señalar que el comportamiento anterior contrasta con el desempeño del exportador Trombini en el periodo investigado, tanto por la reducción en los precios al mercado mexicano de esta última empresa, como por los significativos márgenes de subvaloración en los que incurrió en relación con los precios nacionales (-13 por ciento), e incluso con respecto a los precios del resto de competidores brasileños (-28 por ciento).

211. Por otro lado, como se señaló desde el inicio de la investigación, el precio de los productos nacionales mostró una clara tendencia a disminuir a lo largo del periodo analizado. En efecto, en el periodo enero a septiembre de 2002 el precio de los productos nacionales disminuyó 8 por ciento y en el periodo investigado disminuyó 13 por ciento.

212. De la evolución de los diferentes precios se aprecia que el precio nacional a lo largo del periodo analizado registró un comportamiento a la baja semejante al registrado por las transacciones de importación procedentes de la empresa Trombini, las cuales fijaron los menores precios en el mercado nacional. Cabe señalar, asimismo, que la información que obra en el expediente administrativo indica que el principal comprador mexicano de Trombini sustituyó por completo las compras nacionales que anteriormente efectuaba de SEISA.

213. Por otro lado, las estadísticas de importación del SICM de las mercancías que ingresan por la fracción arancelaria 4819.30.01 indican que la República Federativa del Brasil vende a precios menores que otras fuentes de abastecimiento al mercado mexicano. En promedio, las importaciones del producto objeto de importación se ubicaron 24.9 por ciento por debajo de otros países en el periodo investigado.

214. De conformidad con los resultados expuestos en los puntos 196 al 213 de esta Resolución, se concluye preliminarmente que una parte de las importaciones en condiciones desleales se ubicaron en una situación de significativa subvaloración en relación con los precios del producto nacional, que contrasta con el comportamiento de otras importaciones, incluidas las procedentes de la empresa para la cual no se determinó margen de dumping. Asimismo, las cifras preliminares registran una caída de precios de los productos de fabricación nacional durante el periodo investigado, semejante a la reducción de los precios de las importaciones procedentes de la empresa Trombini en condiciones de dumping. Es importante reiterar que esta información está sujeta a confirmación en la etapa final de la investigación, ya que depende en gran medida de los resultados definitivos en cuanto al dumping.

Efectos sobre la producción nacional

215. Con fundamento en los artículos 41 fracción III de la LCE, 64 fracción III del RLCE, y 3.1 y 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría analizó los efectos causados sobre los productores nacionales del producto nacional similar al investigado, considerando para ello los factores e índices económicos pertinentes que influyen en la condición de la rama de producción nacional.

216. La solicitante señaló que como consecuencia de las importaciones de sacos brasileños y su incremento en el CNA, las empresas nacionales han visto disminuidas sus ventas internas y, por consecuencia, han disminuido su producción teniendo que reducir su plantilla de trabajadores para mantener los niveles de productividad; también indicaron que sus márgenes brutos y de operación se han visto seriamente afectados.

217. Para hacer su evaluación sobre la situación que guarda la industria nacional, la Secretaría se basó en la información proporcionada por EYEMSA y SEISA, al considerar que éstas son representativas de la industria, y debido a las condiciones de competencia específicas de la industria nacional.

218. De esta manera, la información disponible indica que las ventas dirigidas al mercado interno de las compañías representadas por la solicitante mantuvieron una tendencia de largo plazo hacia la baja, ya que si bien aumentaron 4.7 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002, durante el periodo investigado este indicador disminuyó 16 por ciento con respecto al mismo periodo de 2002, con lo cual acumularon una reducción del orden de 12.1 por ciento a lo largo del periodo analizado.

219. La participación de las ventas de la industria nacional al mercado interno en el CNA pasó de 49 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001 a 50 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y disminuyó a 43 por ciento en el periodo investigado.

220. Los inventarios promedio de EYEMSA y SEISA aumentaron 14.8 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 en relación con el mismo periodo de 2001 y disminuyeron 2.8 por ciento en el periodo investigado, con lo cual acumularon un aumento de 11.5 por ciento en el periodo analizado. Por su parte, la relación de inventarios a ventas pasó de 6 por ciento en los periodos enero a septiembre de 2002 y de 2003 a 7 por ciento en el periodo investigado.

221. La producción nacional total disminuyó 0.2 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 en relación con el mismo periodo del año anterior y 8.4 por ciento en el periodo investigado. A su vez, esta reducción en los volúmenes de producción se reflejó en una menor participación de la industria nacional en el mercado nacional, que pasó del 93 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001, al 92 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y bajó hasta 84 por ciento en el periodo investigado, con lo cual se acumuló una pérdida equivalente a 8 puntos porcentuales en el periodo analizado.

222. No obstante, tal como se explicó en el punto 92 de la presente Resolución, cifras preliminares sobre el margen de dumping calculado en esta etapa de la investigación, indican que aproximadamente 73 por ciento de la pérdida de participación en el mercado nacional por parte de la industria de sacos multicapas sería equivalente al crecimiento en la participación de importaciones no efectuadas en condiciones de dumping y sólo el 27 por ciento estaría asociada a prácticas presumiblemente dumping. Lo anterior obedece a que, en términos absolutos, las importaciones no dumping aumentaron en mayor medida que las que incurrieron en estas prácticas (32,087 vs. 11,745 millares, respectivamente).

223. Por otra parte, la producción conjunta de EYEMSA y SEISA dirigida al mercado interno participó con el 50 por ciento del CNA en los periodos enero a septiembre de 2001 y 2002; esta participación disminuyó a 43 por ciento en el periodo investigado, lo que refleja una reducción acumulada de alrededor de 7 puntos porcentuales.

224. En relación con el nivel de ocupación, las cifras disponibles indican que el empleo promedio de las empresas solicitantes durante el periodo enero a septiembre de 2002 tuvo una caída del 3.3 por ciento con respecto al mismo periodo del año 2001. Durante el periodo investigado, el empleo promedio disminuyó nuevamente hasta un 14 por ciento respecto al mismo periodo del año anterior.

225. Al respecto, las empresas Trombini, Klabin y Maquín señalaron que la información sobre la variable de empleo en la producción nacional no da cuenta de una reducción de actividades en las empresas nacionales solicitantes. La Secretaría no coincide con la apreciación de estas empresas debido a que los resultados señalados en el punto anterior reflejan una disminución continua en el nivel de empleo en la rama de producción nacional solicitante; sin embargo, por la participación en el mercado señalada en el punto 221 de esta Resolución, puede deducirse preliminarmente que esta reducción laboral podría estar más relacionado con el ingreso de mercancías que no necesariamente incurrieron en prácticas de dumping.

226. Por otra parte, debido a que el ajuste laboral de EYEMSA y SEISA fue proporcionalmente mayor a la reducción en el volumen de producción, el índice de productividad laboral mostró aumentos continuos durante el periodo analizado. De esta manera, se registró un aumento de 3.8 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y en el periodo investigado de 1 por ciento, en relación con los periodos comparables previos respectivos.

227. Por su parte, la capacidad instalada de las empresas EYEMSA y SEISA mostró un aumento en 2002 de 4.5 por ciento en relación al año anterior, pero disminuyó 3 por ciento en 2003. Por la combinación de las variaciones en la capacidad instalada y la evolución de la producción de las empresas solicitantes, la utilización de la capacidad instalada disminuyó a lo largo del periodo analizado, puesto que en el periodo enero a septiembre de 2001 fue de 73 por ciento y en el periodo enero a septiembre de 2002 de 70 por ciento, en tanto que en el periodo investigado fue de 62 por ciento.

228. El indicador relativo a la masa salarial pagada a los trabajadores de EYEMSA y SEISA mostró una disminución de 1 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 con respecto al mismo periodo del año anterior, en tanto que en el periodo investigado los salarios pagados tuvieron una caída de 16.4 por ciento con respecto al mismo periodo de 2002. Por su parte, los salarios promedio aumentaron 4 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2002 y disminuyeron 3 por ciento en el periodo investigado.

229. Por otra parte, dependiendo de la disponibilidad de información para evaluar algunos de los factores previstos en el artículo 3.4 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría realizó un examen de los resultados y situación financiera tanto de las empresas solicitantes, como los resultados de operación específicos al producto sujeto a investigación de fabricación nacional para el periodo investigado (enero a septiembre de 2003) y sus dos lapsos previos comparables.

230. Para tal efecto, la información financiera analizada previamente se actualizó mediante el método de cambios en el nivel general de precios que prescribe el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Una vez actualizada dicha información, se procedió a agregarla a fin de obtener los estados financieros de la industria productora nacional y el estado de costos, ventas y utilidades a nivel de la rama de producción nacional de sacos multicapas.

231. Cabe señalar que en relación con los resultados que se describen en la resolución de inicio, la Secretaría efectuó algunos ajustes, particularmente, debido a que la actualización de la información financiera correspondiente a 2001 se realizó incorrectamente. No obstante, por los resultados que a continuación se describen se considera que estas modificaciones no afectan las tendencias anteriormente descritas (en particular, respecto a resultados operativos de las empresas solicitantes ni las conclusiones que se indican en los numerales 85 al 88 de la resolución de inicio).

232. De esta forma, la información disponible en el expediente administrativo muestra que los ingresos por ventas de sacos multicapas representaron en el periodo enero de 2000 a septiembre de 2003, aproximadamente el 25 por ciento de los ingresos totales de las empresas solicitantes, lo que permite apreciar que el desempeño del producto objeto de investigación incide en la condición financiera de las empresas solicitantes.

233. Las utilidades de operación de las empresas solicitantes mostraron en 2001 una caída de 45 por ciento en relación con 2000, básicamente por la reducción de ingresos del orden de 16 por ciento. Para 2002, los beneficios operativos crecieron 24 por ciento debido fundamentalmente a que el costo de venta y los gastos de operación se redujeron 6 por ciento y 7 por ciento, puesto que el ingreso por ventas retrocedió 4 por ciento. En el lapso enero a septiembre de 2003, se registraron utilidades de operación equivalentes a un margen de 7 por ciento, registrando una reducción de dos puntos menos que el observado en 2002, que se atribuye principalmente a que los gastos operativos crecieron en términos de su peso relativo en la estructura del costo, pasando de 10 por ciento en 2002 a 15 por ciento en enero a septiembre de 2003, que fue parcialmente compensado por el costo de venta, que pasó de 82 por ciento en 2002 a 78 por ciento en enero a septiembre de 2003.

234. El Earnings before interest and taxes plus depreciation and amortization, por sus siglas en inglés EBITDA, de las empresas solicitantes disminuyó 43 por ciento en 2001 como reflejo de la caída en la utilidad de operación ubicándose en 8 por ciento como proporción de las ventas netas. Para 2002 se redujo 4 por ciento a consecuencia de que los recursos provenientes de la depreciación disminuyeron en dicho año, lo que se tradujo en que se mantuviera en aproximadamente en 8 por ciento como porcentaje de ventas, proporción que se mantuvo en enero-septiembre de 2003. Asimismo, el rendimiento sobre la inversión de las empresas solicitantes mostró también en el periodo de análisis un desempeño adverso. En 2001 respecto a 2000 se redujo 2 puntos porcentuales ubicándose en 7 por ciento; para 2002 se situó en 8 por ciento y en el periodo enero a septiembre de 2003 se redujo 3 puntos porcentuales, atribuible al comportamiento decreciente de las utilidades de operación.

235. Por lo que se refiere a los resultados operativos de los sacos multicapas, la autoridad investigadora advirtió que en el periodo enero a septiembre 2002 la utilidad de operación se contrajo 20 por ciento en relación con el periodo comparable anterior, que se atribuye a la disminución de 9 por ciento en el ingreso por ventas, el precio de venta promedio en términos reales cayó 10 por ciento, llevando el margen de operación a reducirse 1 punto porcentual. En el periodo investigado (enero a septiembre de 2003), el beneficio de operación se redujo 91 por ciento básicamente a que los ingresos por ventas totales disminuyeron 18 por ciento, el precio de venta promedio cayó 5 por ciento y el volumen de venta se redujo 13 por ciento, en tanto que el costo de venta y los gastos operativos disminuyeron tan sólo 13 por ciento y 5 por ciento, lo que condujo al margen de operación a ubicarse en 1 por ciento.

236. En cuanto a los resultados operativos de sacos multicapas a nivel anual, en 2001 la utilidad de operación cayó 37 por ciento con respecto al año 2000, principalmente debido a que los ingresos por ventas disminuyeron 13 por ciento, el precio y el volumen se redujeron 6 y 7 por ciento, respectivamente, por lo que el margen operativo cayó 3 puntos porcentuales. En 2002, la utilidad de operación se contrajo 29 por ciento, debido a que los ingresos por ventas cayeron 12 por ciento, sin que la reducción en costos y gastos pudiera compensarla. Para 2003 las utilidades de operación cayeron 85 por ciento como reflejo de la reducción de 15 por ciento en los ingresos por ventas, el precio promedio se redujo 5 por ciento mientras que el volumen de venta mostró una baja de 11 por ciento, sin que la reducción de 11 por ciento y 4 por ciento en costos de venta y gastos operativos compensara el ingreso, de manera tal que el margen operativo se ubicó en 1 por ciento.

237. Por lo que hace al flujo de caja operativo de las empresas solicitantes, la información disponible indica que en 2001 registró un balance negativo que se atribuye al uso de recursos del capital de trabajo y a que las utilidades netas se ubicaron en un bajo nivel, el margen neto fue de 2 por ciento. Para el año 2002, el flujo operativo de caja creció al registrar un balance positivo, debido que la industria tuvo la capacidad de generar recursos con capital de trabajo neto y no al desempeño de las utilidades pues de hecho fueron pérdidas netas. Para el periodo enero a septiembre de 2003, el flujo operativo de caja se mantuvo en términos absolutos en niveles semejantes a los de 2002 en virtud de mayores recursos del capital de trabajo, mientras que las pérdidas netas persistieron en ese periodo.

238. La razón circulante de las empresas solicitantes en 2000 se ubicó en 0.64, para 2001 y 2002 en 0.87 y 0.85; y para enero a septiembre de 2003 quedó en 0.81. La prueba del ácido se ubicó en 0.47 en 2000, 0.70 en 2001, 0.74 en 2002 y 0.67 en el periodo investigado. La razón de endeudamiento en 2000 y 2001 fue de 87 por ciento, mientras en 2002 y en el periodo investigado se ubicó en 86 por ciento.

239. La razón de pasivo total a capital contable muestra que la industria se encuentra en niveles significativos de apalancamiento: en 2000 este índice se ubicó en 6.7 veces, en 2001 registró 6.5 veces, mientras que en 2002 fue 5.9 y en el lapso enero-septiembre en 6 veces. Además del elevado nivel de endeudamiento, la situación de la capacidad de reunir capital es aún más compleja por el hecho de que entre 2000 y septiembre de 2003, el 85 por ciento de los pasivos fueron de corto plazo.

240. Con base en los resultados preliminares descritos en los puntos 230 y 239 de esta Resolución, la Secretaría concluyó lo siguiente:

- A.** Las utilidades operativas y márgenes de operación de los sacos multicapas mostraron un desempeño adverso en el periodo investigado y el anterior comparable, así como en los años 2000 y 2003, debido principalmente a la disminución de los ingresos por ventas, que se atribuye fundamentalmente a la baja de precios y volúmenes de venta de la rama de producción nacional en el periodo de análisis.
- B.** Los beneficios de operación de las empresas solicitantes cayeron en 2001 principalmente por la disminución de los ingresos por ventas; en 2002 la utilidad operativa creció debido al desempeño en los costos de venta, pero las ventas, así como el margen de operación, el rendimiento de la inversión y el EBITDA de las empresas mostraron reducciones; finalmente, en el periodo investigado, el margen de operación y el rendimiento sobre la inversión también se ubicaron por debajo de los registrados en 2002.
- C.** Si bien el flujo de caja de las empresas solicitantes reflejan una relativa mejoría en 2002 y en el periodo enero a septiembre de 2003 (debido al mejor empleo de recursos del capital de trabajo neto), otros indicadores mostraron que la industria tuvo una deficiente solvencia financiera de corto plazo, y aun cuando la deuda se mantuvo en el mismo nivel, ésta se considera significativa, de manera que ante los resultados operativos y netos adversos a lo largo del periodo analizado, la capacidad de reunir capital de la industria fue deficiente y se deterioró.

241. Por otro lado, como se señaló anteriormente, los importadores y exportadores comparecientes señalaron que debido al fuerte comportamiento estacional en la producción de cemento, la autoridad debía considerar el año completo de 2003 para efecto del análisis de daño en los indicadores económicos y financieros.

242. Al respecto, si bien las empresas solicitantes aportaron información hasta el primer semestre de 2004, que corresponde a un mes previo a la publicación de inicio de la investigación, las empresas exportadoras no proporcionaron información posterior al periodo investigado. Tal como se indicó en el punto 93 de esta Resolución, estas empresas deberán proporcionar información lo más actualizada posible sobre sus volúmenes y precios de ventas (mercado interno y externo) en la siguiente etapa de la investigación.

243. No obstante, con la información disponible en el expediente administrativo, la Secretaría constató que las tendencias tanto de las importaciones investigadas, como los indicadores de la rama de producción nacional no se modifican al considerar el año 2003 completo y compararlo con los años previos. Por ejemplo, en este caso las importaciones totales habrían crecido cerca del 100 por ciento, en tanto que las originarias de la República Federativa del Brasil en más de 1,000 por ciento. Como contraparte, los volúmenes de producción y ventas internas nacionales se reducen en el mismo lapso (2001-2003) -6.8 por ciento y -13.6 por ciento, respectivamente, entre otros variables que también reflejan deterioro en la industria nacional.

Otros factores de daño

244. Con fundamento en los artículos 69 del RLCE y 3.5 del Acuerdo Antidumping, la Secretaría debe analizar factores distintos a las importaciones dumping, que puedan afectar a la producción nacional, con objeto de establecer la relación de causalidad entre el daño a la rama de producción nacional y la discriminación de precios registrada por las importaciones del producto objeto de investigación.

245. Como se explicó en los puntos 86 al 222 de esta Resolución, la Secretaría analizó los volúmenes y precios de importaciones no vendidas en condiciones de dumping, a partir de los resultados preliminarmente obtenidos, distinguiendo estas mercancías de aquellas que sí incurrieron en presumibles prácticas desleales.

246. En particular, destaca que las importaciones originarias de otros países diferentes a la República Federativa del Brasil también mostraron un crecimiento a lo largo del periodo sujeto a análisis, aunque con un ritmo de crecimiento apreciablemente menor que las brasileñas (35 por ciento vs. 1,235 por ciento, respectivamente), de tal manera que su participación en la importación total se redujo de 94 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001 al 60 por ciento en el periodo investigado, al tiempo en que se incrementó la participación del país investigado en la misma proporción (que pasó de 6 por ciento a 40 por ciento en el mismo lapso).

247. Sin embargo, de estas mercancías investigadas, una parte significativa (57 por ciento en el periodo investigado) no habría incurrido en márgenes de dumping (sujeto a confirmarse en la etapa final de la investigación). En este sentido, las importaciones brasileñas en condiciones leales tuvieron el siguiente comportamiento: no se registraron importaciones en el periodo enero a septiembre de 2001 procedentes del exportador que no tuvo dumping, pero en el mismo periodo de 2002 éstas fueron mayoritarias y, en el periodo investigado, volvieron a registrar un incremento, del orden de 315 por ciento.

248. Una vez sumadas las importaciones originarias de los países para los cuales no existe evidencia de dumping y las procedentes del exportador brasileño que no incurrió en estas prácticas (denominadas «importaciones leales» a lo largo de la presente Resolución), en términos de lo establecido en el artículo 3.5 del Acuerdo Antidumping, los resultados muestran que su participación pasó del 7 por ciento del CNA en el periodo enero a septiembre de 2001, al 8 por ciento en el mismo periodo de 2002, y llegó hasta el 13 por ciento en el periodo investigado. Estas cifras contrastan con la participación de importaciones desleales, que participaron con 0.5 por ciento, 0.3 por ciento y 2.7 por ciento del CNA en los mismos periodos, respectivamente.

249. Como ya se señaló, una situación similar se observó en la relación entre importaciones leales con la producción nacional, que fue de 7 por ciento en el periodo enero a septiembre de 2001 y llegó al 15 por ciento en el periodo investigado. Lo anterior también contrasta con la participación de las importaciones en condiciones desleales equivalentes al 0.5 por ciento y 3 por ciento de la producción nacional en los mismos periodos.

250. Las empresas Trombini, Klabin y Maquín también señalaron que dentro de los elementos que explican el incremento de las importaciones de sacos multicapas originarios de la República Federativa del Brasil en el periodo investigado, se encuentra el retroceso que la industria nacional enfrenta desde años atrás. Según estas empresas, no es el aumento de importaciones la causa de la caída de la producción, sino al contrario, la reducción del abasto nacional explica que los compradores de sacos busquen fuentes alternas de abastecimiento.

251. Las empresas señaladas indicaron que el incremento en las importaciones brasileñas no se explica por los precios del producto. Consideraron que en el periodo investigado los precios y el volumen importado originario de la República Federativa del Brasil tuvieron prácticamente la misma dirección en la mayor parte de los meses, es decir, una reducción de precios acompañado de una reducción del volumen importado, y viceversa; se estimó que la correlación estadística entre los precios y el volumen de importaciones en el

periodo enero a septiembre de 2003 tendría un coeficiente de correlación positivo de 14 por ciento, de manera que los precios y cantidades se moverían en el mismo sentido, y que al ser un porcentaje muy pequeño la asociación entre varias variables debía ser débil. Asimismo, dichas empresas señalaron que las reducciones de precios nacionales obedecen a estrategias anticompetitivas, y no a un ajuste en respuesta a los precios del producto importado.

252. La Secretaría desestimó los argumentos de las empresas señaladas por diversos motivos, entre los que se encuentran los siguientes. Por un lado, las cifras disponibles que obran en el expediente administrativo muestran que, tanto para las importaciones brasileñas en condiciones leales como aquellas que incurrieron en prácticas de dumping para ingresar al mercado nacional, sí se registra una relación inversa entre precios y volúmenes: en el primero de los casos, aumentan 315 por ciento con precios declinantes de -2.3 por ciento entre los periodos de enero a septiembre de 2002 y de 2003 (en 2001 no se realizaron importaciones) y, en el segundo, el aumento a lo largo del periodo analizado de 469 por ciento se registró con precios a la baja de -6 por ciento.

253. Por otro lado, en relación con presuntas prácticas restrictivas de los productores nacionales, las empresas Trombini, Klabin y Maquín no aportaron elementos probatorios provenientes de autoridad competente. Además, las cifras disponibles muestran un comportamiento semejante entre la tendencia a la baja en los precios de ciertas importaciones efectuadas en condiciones dumping (principalmente de la empresa Trombini) y la registrada por los precios nacionales, además de niveles significativos de subvaloración de estas últimas mercancías (en promedio, alrededor de 14 por ciento), derivado del dumping en que incurrieron y no por prácticas competitivas de competencia, puesto que registraron márgenes de discriminación de precios del orden de 19.33 por ciento.

254. No obstante lo anterior, y considerando el carácter preliminar de los márgenes de dumping encontrados y, en consecuencia, de la cuantificación de los volúmenes y precios de mercancías que habrían ingresado en condiciones desleales de comercio internacional, la Secretaría se reserva el derecho de llegar a una determinación definitiva en cuanto a relación causal en la siguiente etapa de la investigación, para lo cual las partes podrán aportar la información y datos que juzguen pertinente.

255. Por otra parte, en relación con la contracción de la demanda o variaciones en la estructura de consumo, los datos disponibles indican que el CNA, como un indicador aproximado de la demanda nacional, prácticamente se mantuvo constante, ya que sólo aumentó 1 por ciento entre el primer semestre de 2001 y el primer semestre de 2004; y no se contó con información que indicara que la estructura de consumo hubiera sido modificada recientemente.

256. Con respecto a la evolución de la tecnología, la Secretaría no contó con información en el sentido de que exista algún desarrollo tecnológico que pudiera tener efectos sobre la situación del mercado nacional.

257. Finalmente, en relación con los resultados de la actividad exportadora, tanto el coeficiente de exportación de la rama de producción nacional (de 4 por ciento en los periodos enero a septiembre de 2001 y 2003), como su comportamiento a lo largo del periodo de análisis, permiten descartar que éste sea causante del daño alegado, por ejemplo, entre enero a septiembre de 2001 y el periodo investigado la reducción de las exportaciones representaría sólo el 5 por ciento de la caída registrada en los niveles de producción nacional.

Conclusiones

258. Con base en los resultados descritos a lo largo de la presente Resolución, la Secretaría concluyó preliminarmente que es pertinente continuar la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias para confirmar, en su caso, los márgenes hasta ahora calculados y, en consecuencia, determinar definitivamente los volúmenes y precios que se habrían realizado en condiciones desleales de comercio internacional para efectos de evaluar la relación causal, por diversos motivos, entre los que se encuentran los siguientes:

- A.** Si bien uno de los exportadores no reflejó dumping en esta etapa de la investigación, otro de los exportadores comparecientes y demás empresas exportadoras brasileñas incurrieron en márgenes de dumping de 19.33 por ciento y 29.11 por ciento, respectivamente, esto es, niveles mayores a los considerados de mínimos, y con volúmenes mayores a los de insignificancia.
- B.** Las importaciones efectuadas en condiciones de dumping registraron crecimientos, tanto en términos relativos como en relación con la producción y el consumo nacionales, aunque en menor proporción que los volúmenes considerados preliminarmente sin dumping.
- C.** Los precios de las importaciones objeto de dumping, principalmente las procedentes de uno de los exportadores comparecientes, registraron una tendencia a la baja a lo largo del periodo analizado, y se ubicaron a precios significativamente menores que los de fabricación nacional y del resto de competidores en el mercado nacional.

- D. Los principales indicadores económicos y financieros de la producción nacional reflejaron un deterioro significativo a lo largo del periodo analizado (incluso si se toman datos anuales). Entre éstos destacan las significativas caídas en los niveles de producción y ventas nacionales; pérdida de participación de mercado y empleo; resultados adversos operativos, en utilidades y capacidad para reunir capital, entre otros.

259. De conformidad con los resultados del análisis de discriminación de precios señalado en los puntos 94 al 164, del análisis de daño y causalidad descrito en los puntos 5 al 17 y 165 al 258 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

260. Continúa el procedimiento de investigación antidumping sin imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de sacos multicapas de papel para cal y cemento, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 4819.30.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa del Brasil, independientemente del país de procedencia.

261. 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 del día siguiente 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. Este plazo fenecerá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

262. 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.

263. 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.

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

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

México, D.F., a 1 de julio de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

RESOLUCION por la que se declara de oficio el inicio del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION POR LA QUE SE DECLARA DE OFICIO EL INICIO DEL EXAMEN DE VIGENCIA DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE SOSA CAUSTICA LIQUIDA, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 2815.12.01 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa procesal que nos ocupa el expediente administrativo 24/05, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Resolución definitiva

1. El 12 de julio de 1995, se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la resolución definitiva del procedimiento de investigación antidumping sobre las importaciones de sosa cáustica líquida, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en lo sucesivo TIGI, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Monto de la cuota compensatoria

2. En la resolución a que se refiere el punto anterior, la Secretaría determinó que las importaciones de sosa cáustica líquida, originarias de los Estados Unidos de América, cuyos precios fueran inferiores al valor normal de referencia de \$147.43 dólares de los Estados Unidos de América por tonelada métrica, estarían sujetas al pago de la cuota compensatoria que resultara de la diferencia entre el precio de exportación de la mercancía y el valor normal de referencia; para estos efectos, se consideró precio de exportación el precio a nivel fábrica (ex-works) de la mercancía.

Resolución final del examen

3. El 6 de junio de 2003, se publicó en el DOF la resolución final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, mediante la cual se determinó la continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas descritas en los puntos 1 y 2 de esta Resolución, por cinco años más, contados a partir del 13 de julio de 2000.

Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias

4. El 24 de diciembre de 2004, se publicó en el DOF el Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias, a través del cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho aviso se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo, salvo que el productor nacional interesado presentara por escrito su interés de que se inicie un procedimiento de examen y propusiera un periodo de examen de seis meses a un año, comprendido en el tiempo de la vigencia de la cuota compensatoria, al menos 25 días antes del término de la misma. Dentro del listado de referencia se incluye a las importaciones de sosa cáustica líquida, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Presentación de manifestación de interés

5. El 2 de junio de 2005, las empresas Cloro de Tehuantepec, S.A. de C.V. e Industria Química del Istmo, S.A. de C.V., por conducto de sus representantes legales, comparecieron ante la Secretaría para manifestar su interés de que se inicie el procedimiento de examen sobre las importaciones de sosa cáustica líquida, originarias de los Estados Unidos de América y propusieron como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004, conforme al artículo 70 B de la Ley de Comercio Exterior.

Información sobre el producto**Descripción**

6. El producto objeto de examen se denomina comercialmente como sosa cáustica líquida (hidróxido de sodio en disolución acuosa), es un producto de uso genérico ampliamente conocido en el medio químico, se presenta como una solución de tacto jabonoso, sumamente corrosiva, poco soluble en alcohol, la cual forma sales con todos los ácidos y reacciona con las soluciones de sales metálicas precipitando el hidróxido de metal. Dicho producto se identifica por las siguientes propiedades: su punto de ebullición es de 145 grados centígrados (°C), su presión de vapor es de 6.3 milímetros de mercurio (mm Hg) a 40°C, tiene una densidad de vapor de 2.12 a 4°C, es soluble en agua al 100 por ciento y su gravedad específica es de 1.53 kilogramos por litro.

Régimen arancelario

7. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGIE, la mercancía sujeta a cuota compensatoria se clasifica en la fracción arancelaria 2815.12.01 y se describe como hidróxido de sodio en disolución acuosa (lejía de sosa o sosa cáustica). En la fracción arancelaria la unidad de medida es el kilogramo, en tanto que en los Estados Unidos Mexicanos y en los Estados Unidos de América se utiliza principalmente la tonelada métrica y la tonelada corta, respectivamente.

8. A partir del Decreto que establecía la entonces TIGI, publicado en el DOF el 18 de diciembre de 1995, las importaciones del producto clasificado en la fracción arancelaria 2815.12.01 originarias de países con los que no se tenían acuerdos comerciales se sujetaron a un arancel ad valorem de 5 por ciento.

9. Conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las importaciones clasificadas en la fracción 2815.12.01 originarias de los Estados Unidos de América y de Canadá se sujetaron al código de desgravación "C". Mediante dicho código, la desgravación se llevó a cabo en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, calculadas sobre una tasa arancelaria base de 5 por ciento, de tal forma que el producto quedó libre de arancel a partir del 1 de enero del año 2003.

Proceso productivo

10. La sosa cáustica y el cloro son coproductos que se obtienen mediante la conversión electroquímica de una solución de sal (cloruro de sodio), lo que significa que no puede producirse uno de dichos productos sin que se obtenga el otro, en virtud de que los mismos están ligados tanto en la materia prima como en el proceso productivo.

11. Los procesos de producción mediante los cuales se obtiene la sosa cáustica requieren como insumos energía eléctrica y sal industrial (cloruro de sodio) y se efectúan de la siguiente forma: la sal industrial se disuelve en agua hasta formar una solución (salmuera) con una concentración de 300 a 320 gramos por litro; dicha solución es tratada químicamente con el fin de eliminar impurezas y posteriormente es enviada a celdas electrolíticas en donde se produce la disociación de la molécula de cloruro de sodio por medio del paso de corriente eléctrica directa, de tal forma que los productos resultantes se dirigen al ánodo o al cátodo. El resultado del proceso químico descrito se conoce como Unidad Electrolítica (ECU), la cual está constituida por 53 por ciento de sosa cáustica y 47 por ciento de cloro.

12. La naturaleza de la reacción catódica depende del proceso específico que se utilice. Al respecto, los solicitantes indicaron que para la producción electrolítica de cloro-sosa cáustica existen los procesos denominados de celda de mercurio, de celda de diafragma y de celda de membrana; las diferencias entre dichos métodos consisten básicamente en la forma de separar la molécula de cloruro de sodio. Adicionalmente, indicaron que el proceso de celda de mercurio es el más antiguo de los métodos indicados y actualmente la mayor parte de las plantas que se construyen utilizan el proceso de membrana por ser el menos contaminante y no necesariamente porque la utilización del mismo implique una disminución de costos.

13. En el proceso de celda de mercurio este metal actúa como cátodo en el cual se produce una amalgama con sodio y en el ánodo se depositan iones de cloro; además se desprende cloro en estado gaseoso. Posteriormente, en un reactor separado llamado descompositor o desgregador la amalgama de sodio reacciona con agua y se produce hidrógeno en estado gaseoso y solución de sosa cáustica al 50 por ciento con poco contenido de cloruro de sodio; dicha solución es enfriada y filtrada para remover el grafito y mercurio y posteriormente es enviada a los tanques de almacenamiento. Asimismo, la solución de cloruro de sodio utilizada es recirculada una vez que es concentrada con sal sódica adicional hasta alcanzar la concentración necesaria y que es declorinada y purificada mediante un proceso de precipitación y filtración.

14. En el proceso de celda de diafragma, el área de la celda electrolítica en donde se encuentra el ánodo está separada de la del cátodo mediante un diafragma de asbesto permeable. La solución de cloruro de sodio es introducida al compartimiento correspondiente al ánodo, desde el cual fluyen iones de sodio, de cloruro de sodio y poca agua hacia el cátodo a través del diafragma, mientras que en el ánodo se depositan iones de cloro, a la vez que se produce cloro e hidrógeno en estado gaseoso.

15. Una vez obtenida la solución de sosa cáustica y cloruro de sodio, ésta es retirada de la celda y posteriormente la sal contenida en la misma es eliminada mediante evaporación, obteniéndose sosa cáustica líquida al 50 por ciento con un peso máximo de cloruro de sodio de 1 por ciento. Asimismo, la sal separada de la solución de sosa cáustica se utiliza para saturar solución diluida de cloruro de sodio o para preparar nueva solución de este producto.

16. En el proceso de celda de membrana el ánodo y el cátodo están separados por una membrana renovable de catión-ión permeable, en virtud de lo cual solamente pasan a través de dicha membrana iones de sodio y un poco de agua hacia el cátodo, depositándose en el ánodo iones de cloro; asimismo, se libera cloro e hidrógeno en estado gaseoso. La sosa cáustica obtenida mediante este proceso tiene una concentración de 30 a 35 por ciento, con un contenido de cloruro tan bajo como el obtenido en el proceso de mercurio, en razón de lo cual debe ser concentrada una vez que es retirada de la celda electrolítica. La solución de cloruro de sodio gastada es recirculada una vez que se le agregó sal sódica para alcanzar la concentración necesaria y que ha sido declorinada y purificada.

17. El cloro en estado gaseoso que se obtiene en los procesos referidos, junto con oxígeno en cantidad mínima, es enfriado, secado y se licúa mediante compresión para su manejo y almacenamiento. Este producto se consume básicamente a través de las empresas que se encuentran integradas verticalmente en su cadena productiva, se transporta en carros tanque de ferrocarril y únicamente una mínima parte del mismo se envasa a presión en cilindros de acero. Sin embargo, en virtud de la peligrosidad de este producto y por consiguiente la complejidad de su manejo, no se almacena en grandes cantidades.

18. En cuanto al hidrógeno en estado gaseoso que se desprende como resultado de la reacción, éste es enfriado, comprimido y utilizado como combustible suplementario en las calderas y, en el caso del proceso de mercurio, adicionalmente se usa para retirar el mercurio comprimido, una vez que ha sido enfriado.

19. El resultado de los procesos de producción descritos es una solución de sosa cáustica al 50 por ciento y agua en la misma proporción; dicha solución es lo que se conoce como sosa cáustica líquida y de la cual, mediante la evaporación, se obtiene la sosa cáustica sólida, misma que es enfriada y solidificada para obtenerla en forma de escama, perla o bloque.

Usos

20. La sosa cáustica se utiliza en la fabricación de productos químicos para controlar el pH (*pondus Hydrogenium*, es decir, el número de iones de hidrógeno libres en una solución para determinar su grado de acidez o alcalinidad), neutralizar ácidos y como catalizador y limpiador de gas, así como en la producción de pulpa y papel, jabón, detergentes, productos de limpieza, celulósicos tales como rayón, celofán y éteres de celulosa. Asimismo, se utiliza en la mercerización y limpieza de algodón, y en la industria del petróleo y gas natural tiene un uso como removedor de contaminantes ácidos del proceso de aceite y gas. Adicionalmente, la sosa cáustica se utiliza en el procesamiento de alimentos, textiles, metales y aluminio, así como en la elaboración de cristal, en la refinación de aceites vegetales, en la recuperación de hule, para desengrasado de metales, en preparaciones de adhesivos, como removedor de pintura, como desinfectante, en el lavado de botellas de vidrio y como estabilizador de hule látex e hipoclorito de sodio.

21. En cuanto al cloro, este producto es de color amarillo-verdoso en estado gaseoso y ámbar en estado líquido. Dicho producto se utiliza en la producción de productos petroquímicos, químicos orgánicos e inorgánicos clorados, agentes blanqueadores para papel, tejidos y telas. Asimismo, es usado en la fabricación de pesticidas, refrigerantes, anticongelantes, compuestos antidetonantes, plásticos, hules sintéticos, adhesivos, blanqueadores domésticos, productos farmacéuticos y se utiliza además en el procesamiento de alimentos, para purificar agua y desinfectar aguas negras.

CONSIDERANDO

Competencia

22. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 1, 2, 4 y 16 fracción I, V y último párrafo del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, 5 fracción VII, 67, 70, 70 B y 89 F de la Ley de Comercio Exterior, 11.3 y 11.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Legislación aplicable

23. Para efectos de este procedimiento son aplicables la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, así como el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y el artículo transitorio segundo del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicado en el DOF de 13 de marzo de 2003.

Legitimidad

24. La producción nacional de sosa cáustica líquida manifestó en tiempo y forma ante la Secretaría de Economía su interés de que se inicie un examen de vigencia de cuota compensatoria definitiva respecto a las importaciones de los productos citados, originarias de los Estados Unidos de América. Por lo tanto con fundamento en los artículos 11.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, 70 B y 89 F de la Ley de Comercio Exterior, se emite la siguiente:

RESOLUCION

25. Se declara de oficio el inicio del examen de vigencia de cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de sosa cáustica líquida, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 2815.12.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, o por la que posteriormente se clasifique, independientemente de que ingrese por otra fracción arancelaria, fijándose como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004. La cuota compensatoria objeto del presente examen se impuso mediante resolución definitiva publicada en el **Diario Oficial de la Federación** de fecha 12 de julio de 1995, y se declaró la continuación de su vigencia mediante la diversa publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 6 de junio de 2003.

26. Conforme a lo establecido en los artículos 11.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y 70 y 89 F de la Ley de Comercio Exterior, las cuotas compensatorias definitivas a que se refieren los puntos 1 y 2 de esta Resolución, continuarán vigentes hasta en tanto no se resuelva el presente procedimiento de examen.

27. Conforme a lo dispuesto en los artículos 11.3 y 11.4 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 89 F de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 28 días hábiles, contados a partir del día siguiente de la publicación de esta Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, a los productores nacionales, importadores y exportadores, así como a las personas morales extranjeras o cualquier otra persona que considere tener interés en el resultado de este examen, para que comparezcan ante la Secretaría a presentar el formulario de investigación a que se refiere el artículo 54 de la misma ley, presentar las pruebas y argumentos que consideren pertinentes y a manifestar lo que a su derecho convenga. Este plazo fenecerá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

28. Para obtener el formulario oficial de investigación a que se refiere el punto anterior, los interesados deberán acudir a la oficialía de partes de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, sita en Insurgentes Sur 1940, planta baja, colonia Florida, código postal 01030, México, Distrito Federal, de lunes a viernes de 9:00 a 14:00 horas. El formulario oficial también se encuentra disponible vía Internet en www.economia.gob.mx

29. La audiencia pública a la que hace referencia el artículo 89 F de la Ley de Comercio Exterior se llevará a cabo el día 24 de marzo de 2006, en el domicilio de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales citado en el punto anterior, o en el diverso que con posterioridad se señale.

30. Los alegatos a que se refiere el artículo 89 F de la Ley de Comercio Exterior deberán presentarse en un plazo que vencerá a las 14:00 horas del 5 de abril de 2006.

31. Notifíquese a las partes de que se tiene conocimiento conforme a lo dispuesto en el artículo 89 F de la Ley de Comercio Exterior.

32. 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.

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

México, D.F., a 1 de julio de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

RESOLUCION final del procedimiento administrativo de cobertura de producto en relación con la resolución definitiva por la que se impusieron cuotas compensatorias a las importaciones de poliéster fibra corta, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION FINAL DEL PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE COBERTURA DE PRODUCTO EN RELACION CON LA RESOLUCION DEFINITIVA POR LA QUE SE IMPUSIERON CUOTAS COMPENSATORIAS A LAS IMPORTACIONES DE POLIESTER FIBRA CORTA, MERCANCIA CLASIFICADA EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 Y 5503.20.99 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA DE COREA, INDEPENDIEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo C.P. 33/03, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en lo sucesivo la Secretaría, se emite la presente Resolución teniendo en cuenta los siguientes:

RESULTANDOS

Resolución definitiva

1. El 19 de agosto de 1993, se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la resolución definitiva del procedimiento de investigación antidumping sobre las importaciones de poliéster fibra corta, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en lo sucesivo TIGI, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia.

Monto de la cuota compensatoria

2. Mediante la resolución a que se refiere el punto anterior de la presente Resolución, se impusieron las siguientes cuotas compensatorias:

- A. De 3.74% a las importaciones de poliéster fibra corta exportado y producido por la empresa Sam Yang Co. Ltd. de la República de Corea.
- B. De 14.81% a las importaciones de poliéster fibra corta exportado por la empresa Daewoo Co., siempre y cuando haya sido producido por la empresa Sam Yang Co. Ltd., de la República de Corea.
- C. De 4.49% a la importación de poliéster fibra corta proveniente de Samsung Co. Ltd., siempre y cuando haya sido producido por la empresa Cheil Synthetics Inc.
- D. De 32% a las importaciones originarias de la República de Corea, provenientes de empresas distintas de las mencionadas en los incisos A, B y C anteriores.

Examen

3. El 29 de julio de 1999, se publicó en el DOF la resolución final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de poliéster fibra corta, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la TIGI, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia, en la que se determinó la continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas referidas por cinco años más, contados a partir del 20 de agosto de 1998.

4. El 10 de diciembre de 2004, se publicó en el DOF la resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de poliéster fibra corta, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en lo sucesivo TIGIE, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia, en la cual se determinó continuar con la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas referidas por cinco años más, contados a partir del 20 de agosto de 2003.

Presentación de la solicitud

5. El 14 y 22 de octubre de 2003, dentro del procedimiento de examen de cuota compensatoria a que se refiere el punto anterior, comparecieron ante la Secretaría, por conducto de sus representantes legales, las empresas Skytex México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Skytex, Daewoo International Corporation, en lo sucesivo Daewoo, y Huvis Corporation, en adelante Huvis, a efecto de solicitar con fundamento en el artículo 89A de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, se resuelva si las importaciones de las "especialidades" de poliéster fibra corta conocidas como poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión, mercancías actualmente clasificadas en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la TIGIE, originarias de la República de Corea, están sujetas al pago de las cuotas compensatorias definitivas a que se refieren los puntos anteriores, argumentando que no existe producción nacional de dichas mercancías.

6. El 6 de noviembre de 2003, comparecieron las empresas Skytex, Daewoo y Huvis, a efecto de aclarar que en sus escritos del 14 y 22 de octubre de 2003, por un error de su parte, indebidamente se mencionó como "Procedimiento: Examen de cuota" y como "Expediente: 20/03", no obstante que el contenido de los mismos se refiere al inicio de un procedimiento de cobertura de producto, por lo que solicitaron a la Secretaría que se dé inicio a este procedimiento a fin de excluir del pago de la cuota compensatoria a las importaciones de las "especialidades" de poliéster fibra corta conocidas como poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión.

Solicitantes

7. Skytex México, S.A. de C.V., se encuentra legalmente constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos y tiene como objetivo principal la realización de todos los actos y actividades relacionados con la industria textil, incluyendo la fabricación, compraventa, distribución, comisión y representación de hilados-tejidos y acabados de todo tipo de fibras.

8. Daewoo International Corporation, se encuentra legalmente constituida conforme a las leyes de la República de Corea y tiene como objetivo principal la fabricación, procesamiento, venta, importación y exportación de fibra de poliéster y los productos relacionados con dicha fibra.

9. Huvis Corporation, se encuentra legalmente constituida conforme a las leyes de la República de Corea y tiene como objetivo principal la fabricación, procesamiento, venta, importación y exportación de fibra de poliéster y los productos relacionados con la misma.

Información sobre el producto

Descripción del producto

10. De acuerdo con la información proporcionada por las solicitantes, los productos investigados se conocen como "especialidades" de poliéster fibra corta bicomponente (conjugated polyester staple fiber, por su nombre en inglés) y poliéster fibra corta de baja fusión (fibra LMF, o low melted polyester staple fiber, por su nombre en inglés).

11. La especialidad de poliéster fibra corta bicomponente se utiliza para la fabricación de guata especial para rellenos de alta suavidad, tejidos de peluches y entretelas ligeras y forros.

12. La especialidad de poliéster fibra corta de baja fusión se utiliza para la fabricación de telas no tejidas, así como para la fabricación de almohadillas, rellenos acolchados y entretelas.

Tratamiento arancelario

13. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGIE, el capítulo 55 contempla a las "fibras sintéticas o artificiales discontinuas"; por su parte la partida 55.03 describe a las "fibras sintéticas discontinuas, sin cardar, peinar ni transformar de otro modo para la hilatura"; la subpartida 5503.20 los describe como "de poliéster", y finalmente las fracciones arancelarias:

- A. 5503.20.01, de poliésteres, de tereftalato de polietileno, excepto lo comprendido en las fracciones 5503.20.02 y 03.
- B. 5503.20.02, de poliésteres, de tereftalato de polietileno alta tenacidad igual o superior a 7.67 g por decitex (6.9 g por denier).
- C. 5503.20.03, de tereftalato de polietileno color negro, teñidas en la masa.
- D. 5503.20.99, las demás.

Resolución de inicio

14. El 16 de abril de 2004, se publicó en el DOF la resolución por la que se acepta la solicitud de parte interesada y se declara el inicio del procedimiento administrativo de cobertura de producto en relación con la resolución definitiva por la que se impusieron cuotas compensatorias a las importaciones de poliéster fibra corta, mercancía clasificada en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la TIGIE, originarias de la República de Corea, independientemente del país de procedencia, en lo sucesivo la resolución de inicio.

Convocatoria y notificaciones

15. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior, la Secretaría convocó a la producción nacional, 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.

16. Con fundamento en los artículos 53 y 89A de LCE, 142 y 164 párrafo primero del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE; 6.1 y 12.1 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping, la autoridad instructora procedió a notificar la resolución de inicio a las solicitantes, al gobierno de la República de Corea, a las empresas productoras nacionales de que tuvo conocimiento, así como a Asociación Nacional de la Industria Química, en lo sucesivo ANIQ, corriéndoles traslado de la solicitud, con el objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Comparecientes

17. Derivado de la convocatoria y notificaciones descritas en el punto anterior, durante este procedimiento comparecieron las empresas solicitantes, así como empresas productoras nacionales cuyas razones sociales y domicilios se mencionan a continuación:

Importadora

- A. Skytex México, S.A. de C.V.
Av. Río Churubusco 594-203
Col. Del Carmen, Coyoacán
C.P. 04100, México, D.F.

Exportadoras

- A. Daewoo International Corporation
Av. Río Churubusco 594-203
Col. Del Carmen, Coyoacán
C.P. 04100, México, D.F.
- B. Huvis Corporation
Av. Río Churubusco 594-203
Col. Del Carmen, Coyoacán
C.P. 04100, México, D.F.

Producción nacional

- A. Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.
Av. Prolongación Paseo de la
Reforma No. 1015, 2o. piso
Torre "A", colonia Punta Sta. Fe
C.P. 01109, México, D.F.
- B. Polykrón, S.A. de C.V.
Insurgentes Sur 619, piso 7
Col. Nápoles,
C.P. 03810, México, D.F.

Prórrogas

18. Mediante oficios del 16 y 19 de julio de 2004, se concedió prórroga para responder a los requerimientos de información formulados por la Secretaría a las empresas Polykrón, S.A. de C.V., en lo sucesivo Polykrón, Skytex, Daewoo, Huvis y Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo Arteva, por lo que el plazo para presentar sus respuestas venció el 2 de agosto de 2004.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes**Producción nacional****Polykrón, S.A. de C.V.**

19. Mediante escrito de 27 de mayo de 2004, compareció Polykrón, a efecto de manifestar su interés jurídico en el procedimiento de mérito. Al respecto argumentó lo siguiente:

- A. Arteva y Polykrón son productores de poliéster fibra corta en México.
- B. Los productores de las fibras involucradas en la investigación, entre los que se encuentran Arteva y Polykrón, no son socios de la Cámara Nacional de la Industria Textil, en lo sucesivo CANAINTEX, por lo que la carta presentada en la solicitud a la autoridad investigadora no tiene validez alguna.
- C. La carta enviada por la CANAINTEX a la Sección de Fibras Artificiales y Sintéticas de la ANIQ no constituye una prueba en virtud de que a la fecha no se le ha dado respuesta.
- D. La información presentada por Arteva y Polykrón en un procedimiento distinto al que nos ocupa y que fue presentado hace 6 años, tan sólo por el tiempo transcurrido ya ha caducado, pues las afirmaciones que se hubiesen realizado en 1998 no necesariamente se mantienen en la actualidad.
- E. Los listados de importaciones realizadas por Arteva y Polykrón en el periodo enero-octubre de 2002 obtenidas por la CANAINTEX de la Administración General de Aduanas, no prueban qué tipo de producto es importado por cada una de las fracciones arancelarias bajo investigación.
- F. Importar un producto no indica que no exista producción nacional del mismo.
- G. Excluir del pago de la cuota compensatoria al poliéster fibra corta bicomponente y al poliéster fibra corta de baja fusión tendría serias implicaciones para la producción nacional de poliéster fibra corta.

20. Polykrón acompañó a su comparecencia copia certificada del instrumento notarial 58,282 del 12 de octubre de 2000.

Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.

21. Mediante escrito de 27 de mayo de 2004, compareció Arteva a efecto de manifestar su interés en participar en el procedimiento de mérito. Al respecto argumentó lo siguiente:

- A. Arteva es una empresa que adquirió en 1998 de Celanese Mexicana, S.A. de C.V., los activos para la fabricación de poliéster filamento textil, poliéster fibra corta, poliéster filamento industrial, nailon filamento técnico, napas tramadas de nailon y poliéster, resina de polietilén tereftalato y tubos corrugados de celulosa.

- B. Arteva es el principal productor de poliéster fibra corta en México.
 - C. Arteva cuenta con el (información confidencial)% ciento de la capacidad instalada nacional.
 - D. Arteva participa con el (información confidencial)% del total del mercado doméstico.
 - E. Los productores de las fibras involucradas en la investigación, entre los que se encuentran Arteva y Polykrón, no son socios de la CANAINTEX por lo que la carta de dicha Cámara presentada por las solicitantes a la autoridad investigadora no tiene validez alguna.
 - F. La carta enviada a la Sección de Fibras Artificiales y Sintéticas de la ANIQ no constituye una prueba en virtud de que a la fecha no se le ha dado respuesta.
 - G. La información presentada por Arteva y Polykrón en un procedimiento distinto al que nos ocupa, y que fue presentado hace 6 años, tan sólo por el tiempo transcurrido ya ha caducado, pues las afirmaciones que se hubiesen realizado en 1998 no necesariamente se mantienen en la actualidad.
 - H. Los listados de importaciones realizadas por Arteva y Polykrón en el periodo enero-octubre de 2002 obtenidas por la CANAINTEX de la Administración General de Aduanas, no prueban qué tipo de producto es importado por cada una de las fracciones arancelarias bajo investigación.
 - I. El importar un producto no indica que no exista producción nacional del mismo.
 - J. Excluir del pago de la cuota compensatoria a las fibras objeto de este procedimiento tendría serias implicaciones para la producción nacional de poliéster fibra corta.
 - K. Las presuntas especialidades de poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión tienen los mismos usos, funciones y aplicaciones que el resto de las fibras cortas de poliéster sujetas al pago de la cuota compensatoria, pues se usan indistintamente para telas no tejidas y para rellenos de distintos tipos y clases.
 - L. Las presuntas especialidades de poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta baja fusión, son comercialmente intercambiables con el resto de las fibras cortas poliéster.
22. Arteva acompañó a su comparecencia:
- A. Copia certificada del instrumento notarial 62,891 del 9 de septiembre de 1998.
 - B. Copia certificada del instrumento notarial 92,896 del 17 de junio de 2002.
 - C. Copia simple de la página 138 de la publicación Paraxilene & Derivaties World Supply & Demand Report 2003/04, fuente: PCI Xilenes & Polyester Ltd.
 - D. Copia certificada de la cédula profesional de su representante legal.
 - E. Carta de la Sección de Fibras Artificiales y Sintéticas de la ANIQ.

Requerimientos de información

23. Mediante oficios de fecha 5 de julio y 24 de septiembre de 2004, la Secretaría formuló diversos requerimientos de información a las empresas Skytex, Daewoo, Huvis, Polykrón y Arteva con fundamento en los artículos 54 y 89A de la LCE, y 16 fracción VI del Reglamento Interior de la propia dependencia.

24. En respuesta a los requerimientos de información, señalados en el punto anterior, comparecieron las empresas que a continuación se relacionan.

Importadoras

Skytex México, S.A. de C.V.

25. Mediante escrito del 2 de agosto de 2004, compareció Skytex, a efecto de dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto señaló lo siguiente:

- A. Menciona los productos que fabrica Skytex, así como los tipos y especialidades de poliéster fibra corta que utilizó como insumos para elaborar dichos productos en el 2003.
- B. El precio del poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión no compiten con el poliéster fibra corta de producción nacional, no pueden ser sustituidas por ellas y el liberarlas de la cuota compensatoria no tendría impacto en la producción nacional.
- C. Skytex no está en posibilidad de señalar las características relevantes que permitan identificar separadamente el poliéster fibra corta convencional de la especialidad denominada bicomponente ni de la de baja fusión debido a que no es productora de estas fibras, por lo que remite a la autoridad investigadora a las respuestas que al respecto haga la empresa Huvis.

- D. El poliéster fibra corta convencional hueca es un producto manufacturado en los Estados Unidos de América por la empresa DAK Fibers, e importado por Polykrón, quien le proporcionó sus especificaciones y propiedades.
 - E. El poliéster fibra corta bicomponente y el poliéster fibra corta convencional se utilizan para múltiples aplicaciones, por lo que señala que ante la imposibilidad de exponer todas las aplicaciones que existen, sólo explicó las aplicaciones que tienen en el caso de Skytex.
 - F. Explicó el uso final al que se destina el poliéster fibra corta convencional en comparación con el de baja fusión.
 - G. Explicó las propiedades que impiden la intercambiabilidad en los usos finales del poliéster fibra corta convencional y las especialidades.
26. Skytex acompañó a su comparecencia:
- A. Copia de un documento en el que se señalan las especificaciones de tres tipos diferentes de poliéster fibra corta convencional.
 - B. Muestra de guata elaborada por Skytex utilizando poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión.
 - C. Muestra de guata elaborada utilizando fibra poliéster convencional y resinas.
 - D. Cojín elaborado con nubesferas (sic) producidas por Skytex utilizando poliéster fibra corta bicomponente.
 - E. Cojín relleno con poliéster fibra corta convencional de 15 deniers x 39 mm, sólida.
 - F. Muestra de polyespuma (sic), producto elaborado por Skytex con la mezcla de poliéster fibra corta de bajo punto de fusión y poliéster fibra corta bicomponente hueca.

Skytex México, S.A. de C.V.

27. Mediante escrito del 30 de septiembre de 2004, compareció Skytex, a efecto de proporcionar información sobre los domicilios de diversas empresas.

Exportadoras

Daewoo International Corporation

28. Mediante escrito de 2 de agosto de 2004, compareció Daewoo, a efecto de dar respuesta al requerimiento de información. Al respecto señaló lo siguiente:

- A. Daewoo no produce poliéster fibra corta, ya que únicamente comercializa y distribuye los productos fabricados por Huvis, por lo que remite a la autoridad investigadora la respuesta de dicha empresa.
- B. Las características del poliéster fibra corta de baja fusión permiten reemplazar el anticuado proceso de rociar resinas químicas o polvos sobre el poliéster fibra corta convencional, por lo que no se les puede considerar como productos idénticos ni industrial o comercialmente intercambiables en su uso final.
- C. El poliéster fibra corta convencional tienen usos diferentes que el poliéster fibra corta bicomponente, por lo que no pueden considerarse como productos idénticos o similares ni industrial o comercialmente intercambiables en su uso final.

29. Acompaña a su comparecencia copia de 2 hojas del catálogo de Huvis para el poliéster fibra corta de baja fusión y el poliéster fibra corta bicomponente, con traducción al español.

Huvis Corporation

30. Mediante escrito de 2 de agosto de 2004, compareció Huvis, a efecto de dar respuesta al requerimiento de información. Al respecto señaló lo siguiente:

- A. Huvis fabrica poliéster fibra corta convencional, poliéster fibra corta de baja fusión y poliéster fibra corta bicomponente, describió el producto, señaló su proceso de producción, los insumos, características físicas, composición química, así como especificaciones técnicas.
- B. El poliéster fibra corta de baja fusión y el poliéster fibra corta bicomponente, no son idénticos o similares a las fibras cortas de poliéster convencionales. Señala las siguientes diferencias entre el poliéster fibra corta convencional y las especialidades:

- i. El poliéster fibra corta bicomponente es más suave y se distingue con el tacto.
- ii. El poliéster fibra corta de baja fusión y el poliéster fibra corta convencional tienen diferente textura.
- iii. Las especialidades son más caras que el poliéster fibra corta convencional, el precio del poliéster fibra corta de baja fusión es 22.2% mayor y el poliéster fibra corta bicomponente es 11.1%.
- iv. Las características del poliéster fibra corta de baja fusión permiten que se reemplace el proceso de rociar resinas químicas o polvos sobre el poliéster fibra corta convencional, por lo que no se les puede considerar como productos idénticos ni industrial o comercialmente intercambiables en su uso final.
- v. El poliéster fibra corta convencional y el poliéster fibra corta bicomponente tienen usos diferentes por lo que no pueden ser considerados como productos idénticos o similares, tampoco son intercambiables en su uso final industrial o comercialmente.

31. Huvis acompañó a su comparecencia:

- A. Copia de 2 hojas del catálogo de Huvis con información sobre el poliéster fibra corta de baja fusión y el poliéster fibra corta bicomponentes, con traducción al español.
- B. Muestra física de poliéster fibra corta convencional producido por Huvis.
- C. Muestra física de poliéster fibra corta bicomponente producido por Huvis.
- D. Muestra física de poliéster fibra corta de baja fusión producido por Huvis.

Producción nacional

Polykrón, S.A. de C.V.

32. Mediante escrito de 2 de agosto de 2004, compareció Polykrón, a efecto de dar respuesta al requerimiento de información. Al respecto señaló lo siguiente:

- A. Menciona los tipos de poliéster fibra corta que fabrica, describió sus procesos de producción, mencionó cuáles son las materias primas que utiliza para su fabricación, así como las características físicas en términos de estructura, sección transversal, punto de fusión y color, y su precio promedio por tonelada.
- B. Polykrón realizó importaciones durante 2003 por las fracciones 5503.20.01, 5503.20.03 y 5503.20.99, de poliéster fibra corta convencional y no de especialidades, con excepción del poliéster fibra corta negra teñida a la masa, con el propósito de cubrir las necesidades de demanda nacional y se destinaron para diferentes usos.
- C. Polykrón importó poliéster fibra corta negra teñida a la masa debido a que no produce este tipo de fibra, la cual tiene un precio superior a la fibra corta convencional en un 25% aproximadamente, y su característica distintiva es el color, tiene diferentes usos, se combina con el poliéster fibra corta convencional, en porcentajes de entre 10% y 50%, para producir telas dirigidas a tejido de punto para prendas deportivas.

33. Polykrón acompañó a su escrito:

- A. Copia simple de 7 pedimentos de importación con sus respectivas facturas.
- B. Hojas de especificaciones técnicas para diversos productos fabricados por Polykrón.
- C. Hojas de especificaciones técnicas para diversos productos comercializados por Polykrón.
- D. Un listado de clientes de Polykrón representativo de sus ventas en el mercado mexicano de mercancía importada correspondientes a 2003 por tipo o tipos de poliéster fibra corta, por las fracciones 5503.20.01, 5503.20.03 y 5503.20.99 y por país de origen, número de pedimento, fecha, valor en dólares de Estados Unidos de América y volumen en kilogramos.
- E. Un cuadro comparativo entre el poliéster fibra corta de fabricación nacional y las especialidades de baja fusión y bicomponente, insumos utilizados, características físicas y especificaciones técnicas.

34. Mediante escrito del 5 de abril de 2005, compareció Polykrón a efecto de presentar copia certificada de la cédula profesional de su representante legal, y copia simple de la misma para cotejo, con fundamento en el artículo 335 del Código Federal de Procedimientos Civiles y en cumplimiento al acuerdo de fecha 3 de junio de 2004.

Arteva Specialties, S. de R.L. de C.V.

35. Mediante escrito del 4 de agosto de 2004, compareció Arteva, a efecto de manifestar que no aportarán la información requerida, debido a la sensibilidad y trascendencia que para esta empresa representa divulgar dicha información, en especial la relativa a los procesos de producción.

Requerimientos a no partes

36. Mediante oficios de fechas 5 de julio, 14, 24, 30 de septiembre y 1 de octubre de 2004, la Secretaría formuló diversos requerimientos de información a la CANAINTEX, a las empresas Industrias Notesa, S.A. de C.V., Fynotej, S. de R.L. de C.V. (antes Enviromental Textiles, S. de R.L. de C.V.), Fis Fiber, S.A. de C.V., así como a diversos agentes aduanales, con fundamento en los artículos 55 de la LCE y 16 fracción VI del Reglamento Interior de la propia dependencia.

37. En respuesta a los requerimientos de información señalados en el punto anterior, comparecieron las no partes que a continuación se relacionan.

Cámara Nacional de la Industria Textil

38. Mediante escrito de 16 de julio de 2004, compareció la CANAINTEX a efecto de dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto, proporcionó información sobre los procesos productivos existentes en México de las especialidades de poliéster fibra corta conocidas como poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión, así como una relación de las empresas que utilizan como insumo en sus procesos productivos las especialidades referidas.

39. Mediante escrito de 29 de septiembre de 2004, compareció la CANAINTEX a efecto de dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto proporcionó el domicilio de varias empresas que utilizan como insumo las especialidades de poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión.

Industrias Notesa, S.A. de C.V.

40. Mediante escrito de 7 de octubre de 2004, compareció Industrias Notesa, S.A. de C.V., a efecto de dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto proporcionó información sobre los tipos de poliéster fibra corta que utiliza como insumos, así como una lista de sus proveedores.

Fynotej, S. de R.L. de C.V.

41. Mediante escrito de 21 de octubre de 2004, compareció Fynotej, S. de R.L. de C.V., a efecto de dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto proporcionó información sobre el poliéster fibra corta utilizada como insumo, así como de sus proveedores.

Fis Fiber, S.A. de C.V.

42. Mediante escrito de 21 de octubre de 2004, compareció Fis Fiber, S.A. de C.V., a efecto de dar respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría. Al respecto proporcionó información sobre el poliéster fibra corta utilizado como insumo para la elaboración de sus productos, así como de sus proveedores en el año de 2003, las funciones y usos a que se destinan los productos que elabora y de la intercambiabilidad de los insumos que utiliza en la elaboración de sus productos.

Agentes Aduanales

43. Mediante escritos de 28 y 29 de septiembre, 4 y 8 de octubre de 2004, comparecieron cuatro agentes aduanales a efecto de dar respuesta a los requerimientos de información formulados por la Secretaría.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

44. El 30 de junio de 2005, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final que nos ocupa ante la Comisión de Comercio Exterior con fundamento en el artículo 58 de la LCE. Una vez constatado que había quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, el Secretario Técnico de dicha Comisión procedió a celebrar la sesión conforme a la orden de día. Se concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, quien expuso de manera oral, el proyecto de resolución final del procedimiento administrativo de cobertura de producto, el cual previamente se remitió a esa Comisión para que se hiciera llegar a todos sus miembros, con el fin de que en la sesión se emitieran sus comentarios. Los integrantes de la Comisión plantearon las preguntas que obran en la minuta respectiva, las cuales fueron aclaradas por el representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales. Una vez aclaradas todas las dudas, el proyecto se sometió a votación y fue aprobado por unanimidad.

CONSIDERANDO**Competencia**

45. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 5 fracción VII y 89A de la Ley de Comercio Exterior, 91 y 92 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, y 4 y 16 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legislación aplicable

46. Para efectos de la presente investigación son aplicables la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, el Código Fiscal de la Federación y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos dos últimos de aplicación supletoria, y el artículo segundo transitorio del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 13 de marzo de 2003.

Protección de la información confidencial

47. La Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada por las partes interesadas con carácter confidencial o comercial reservada, así como la información que ella misma se allegó con tal carácter, de conformidad con lo establecido en los artículos 80 de la LCE, 158 del RLCE y 6.5 del Acuerdo Antidumping.

Análisis de cobertura de producto y producción nacional

48. Para efectos de la determinación de la existencia o no de producción nacional de productos similares que pudiera resultar afectada por la importación de poliéster fibra bicomponente y poliéster fibra baja fusión, la Secretaría procedió con fundamento en lo dispuesto en los artículos 89A de la LCE y 91 del RLCE, a partir de los hechos de que tuvo conocimiento.

49. De acuerdo con la información proporcionada por las empresas solicitantes, el producto investigado se conoce como "especialidades" de poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión.

Poliéster fibra corta bicomponente

50. Las solicitantes manifestaron que el poliéster fibra corta bicomponente es producido por el hilado bicomponente de poliésteres heterogéneos, por lo que su estructura es tridimensional helicoidal y presenta un rizado permanente, y la materia prima principal en su elaboración es un chip (sic) de dos polímeros, uno semiopaco de alta viscosidad intrínseca y otro de baja viscosidad intrínseca. Por otra parte, las solicitantes señalaron que el poliéster fibra corta bicomponente se utiliza en la elaboración de telas con pelo (pile fabrics), forros y telas ligeras, así como material de relleno.

51. La Secretaría requirió a las solicitantes la descripción completa del poliéster fibra corta bicomponente, sus características, propiedades y pruebas de que el poliéster fibra corta bicomponente cumple con dichas características; funciones, insumos utilizados en su producción y descripción del proceso de producción.

52. En su respuesta al requerimiento de información, las solicitantes presentaron las características del poliéster fibra corta bicomponente 7 deniers, señalando los parámetros o especificaciones de las propiedades de estructura, sección transversal, punto de fusión, denier, tenacidad, elongación, número de rizo y lustre.

53. Las solicitantes señalaron que la materia prima para la fabricación del poliéster fibra corta bicomponente es el ácido tereftálico (TPA) y etilenglicol (EG). Adicionalmente, las solicitantes manifestaron que la producción del poliéster fibra corta bicomponente inicia con un proceso de polimerización seguido del hilado simultáneo de dos polímeros heterogéneos que son estirados en el proceso; debido al diferente punto de condensación de la viscosidad intrínseca de los dos polímeros, el poliéster fibra corta bicomponente adquiere un rizado permanente y natural.

54. Por otra parte, las solicitantes señalaron que el poliéster fibra corta bicomponente se utiliza en guatas y rellenos de alta suavidad, terciopelo y felpa, entretelas, así como relleno para cojines grandes y otras aplicaciones en la industria mueblera y como material sustituto de la pluma de ganso.

55. En contraste, la producción nacional señaló que tanto la presunta especialidad de poliéster fibra corta bicomponente como el resto de las fibras cortas poliéster son utilizadas como relleno en productos finales como edredones, muñecos de peluche, entre otros. La diferencia estriba en el proceso y tecnología utilizada para lograr su rizado. El rizado de la fibra corta poliéster se obtiene a través de un proceso mecánico, que va "arrugando" la fibra para darle el volumen requerido. Por su parte, el rizado del poliéster fibra corta bicomponente se obtiene por encogimiento del segundo componente (o polímero) que forma la fibra corta. Por ello, la producción nacional señaló que el carácter esencial es idéntico en ambos productos, ya que en ambos tipos de fibras el elemento principal es el poliéster de fibra corta con rizado, siendo sólo la tecnología de su proceso de producción la diferencia.

56. Además, la producción nacional señaló que la aparente ventaja en funcionalidad de la fibra corta poliéster bicomponente aplicada al producto final obtenido se puede igualar por el resto de las denominadas fibras cortas, sólo mediante modificaciones marginales en el proceso de producción tales como temperatura, calidad de resina y mezclas óptimas. Por lo tanto, la presunta especialidad de poliéster fibra corta bicomponente, al final tiene el mismo uso y funcionalidad que el resto de las fibras cortas de poliéster, lo que las convierte en productos similares y comercialmente intercambiables.

57. La producción nacional señaló que el poliéster fibra corta bicomponente tiene exactamente los mismos usos, función y aplicación que el resto de las fibras cortas de poliéster que enfrentan cuotas compensatorias, es decir, que todas se usan para telas no tejidas y para rellenos de distintos tipos y clases.

58. Al respecto, con el objeto de evaluar los argumentos y pruebas de las partes interesadas, la Secretaría requirió a los productores nacionales la descripción completa del poliéster fibra corta que producen, sus características, propiedades y pruebas de que cumple con dichas características; funciones, insumos utilizados en su producción y descripción del proceso de producción.

59. En respuesta al requerimiento de información, Arteva, que representó el 76% de la producción de poliéster fibra corta, se limitó a señalar que debido a la sensibilidad y trascendencia que para dicha empresa representa divulgar la información que la Secretaría le requirió, en especial la relativa a los procesos de producción de sus productos, no dio respuesta a lo solicitado por la autoridad.

60. Por su parte, Polykrón describió los tipos de poliéster fibra corta que produce y las características de los mismos señalando los parámetros o especificaciones de las propiedades de estructura, punto de fusión, fuerza, denier, elongación, número de rizo y color. Asimismo, Polykrón señaló las fases que sigue el proceso de producción del poliéster fibra corta y los insumos que utiliza en su elaboración.

61. Polykrón señaló que aun cuando existen diferencias entre algunas de las características de las fibras denominadas especialidades y las de fabricación nacional, es en la aplicación final (guatas y telas no tejidas) en donde las fibras denominadas especialidades vienen a sustituir a fibras normales o regulares de fabricación nacional.

62. Adicionalmente, la Secretaría requirió a usuarios industriales información acerca de los tipos de poliéster fibra corta que utilizan y el uso final al que lo destinan. Al respecto, tres de cinco usuarios dieron respuesta al requerimiento e indicaron lo siguiente:

- A.** Uno de los usuarios señaló que durante el año de 2003 sólo consumió poliéster fibra corta convencional y su uso fue destinado a la elaboración de fieltros punzonados en varios gramajes.
- B.** Un segundo usuario manifestó que utiliza ocho tipos distintos de poliéster fibra convencional y sólo un tipo de poliéster fibra corta bicomponente cuyo precio es mayor al del poliéster fibra corta convencional.
- C.** Una tercera empresa señaló los tipos de poliéster fibra corta que utiliza, el uso al que lo destina y el comportamiento de los precios en 2003.

63. Con base en la información aportada por las solicitantes, Polykrón, los usuarios e información que la autoridad se allegó, como la emitida por la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos de América en la investigación de poliéster fibra corta de la República de Corea y Taiwán, la Secretaría comparó las características del poliéster fibra corta convencional con las del poliéster fibra corta bicomponente. Al respecto, la Secretaría observó que:

- A.** El poliéster fibra corta bicomponente es una fibra hueca con configuración de espiral, la cual se obtiene por un proceso químico que une dos polímeros de poliéster de diferente viscosidad; la diferencia en el punto de condensación de la viscosidad; intrínseca de los dos polímeros permite que el poliéster fibra corta bicomponente adquiera un rizado permanente en forma de espiral.
- B.** La estructura que presenta el poliéster fibra corta convencional de fabricación nacional es diferente a la estructura del poliéster fibra corta bicomponente que presenta una estructura hueca de lado por lado.
- C.** Las materias primas utilizadas en la elaboración del poliéster fibra corta bicomponente son en esencia las mismas que se utilizan para la fabricación del poliéster fibra corta convencional.
- D.** El poliéster fibra corta bicomponente es destinada a los mismos usos que el poliéster fibra corta convencional, en particular, ambos tipos de fibras pueden emplearse en guatas, telas no tejidas y rellenos.

64. A partir de lo anterior, con base en la información que obra en el expediente administrativo, se colige que aun cuando el poliéster fibra corta bicomponente y el poliéster fibra corta convencional presentan algunas diferencias en cuanto a sus características físicas y a los procesos de producción de cada tipo, las materias primas, sus funciones y usos de ambos productos son semejantes.

Poliéster fibra corta fibra de baja fusión

65. Las solicitantes manifestaron que el poliéster fibra corta de baja fusión es producido por el hilado bicomponente de poliéster general y de poliéster modificado, que puede fundirse a una temperatura más baja que el poliéster fibra corta convencional y unirse con otras fibras, ya que la fibra está conformada de una cubierta y un centro que presentan diferentes puntos de fusión.

66. Las solicitantes señalaron que la materia prima principal del poliéster fibra corta de baja fusión es un chip (sic) de dos polímeros, uno semiopaco y otro de baja fusión; el chip semiopaco está formado por ácido tereftálico (TPA) y etilenglicol (EG) y el chip de baja fusión está constituido por ácido isoftálico (IPA) y dietilenglicol (DEG). Por otra parte, las solicitantes manifestaron que el poliéster fibra corta de baja fusión mezclado con poliéster fibra corta convencional, en un cierto porcentaje, se transforma en tela no tejida a través de un proceso térmico.

67. Al respecto, la Secretaría requirió a las solicitantes la descripción completa del producto, sus características, propiedades y pruebas de que el poliéster fibra corta de baja fusión cumple con dichas características; funciones, insumos utilizados en su producción y descripción del proceso de producción.

68. En su respuesta al requerimiento de información, las solicitantes presentaron las características del poliéster fibra corta de baja fusión de 4 deniers, señalando los parámetros o especificaciones de las propiedades de estructura, sección transversal, punto de fusión, denier, tenacidad, elongación, número de rizo, color y la cantidad de aceite en fibra.

69. Por otra parte, las solicitantes señalaron que el poliéster fibra corta de baja fusión se utiliza para unir o adherir éste con otras fibras por medio de la aplicación de calor, debido a que el copolímero de la cubierta exterior se funde a una temperatura más baja que su centro, lo que le permite actuar como un pegamento o adhesivo que al enfriarse se solidifica y crea puntos de fusión con el resto de las fibras.

70. La producción nacional manifestó que la presunta especialidad poliéster fibra corta de baja fusión representa un producto sustituto del resto de las fibras cortas de poliéster, ya que la mayor parte de este tipo de poliéster (más de 85%) lo conforma poliéster fibra corta, y el resto (menos de 15%) lo constituye un recubrimiento de bajo punto de fusión que funge como el agente que efectúa el ligamento entre las fibras cortas poliéster.

71. Adicionalmente, Arteva y Polykrón señalaron que una vez efectuado el proceso de aplicación de calor sobre la mezcla de fibras cortas, el resto del producto se pierde (menos de 15%), quedando el producto final sólo compuesto por fibras cortas, pegadas entre sí a través del recubrimiento fundido de la fibra de bajo punto de fusión. Por tal motivo, estas empresas consideraron que la presunta especialidad de poliéster fibra corta de baja fusión, sustituye a las fibras cortas de poliéster una vez fundido el recubrimiento de bajo punto de fusión.

72. No obstante estos pronunciamientos, la Secretaría observó que Polykrón en 1998 señaló en el examen de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de poliéster fibra corta originarias de la República de Corea, que los productos especiales son aquellos que tienen características diferentes a las del poliéster fibra corta común (el cual constituye un commodity o bien comerciable) y tienen propiedades específicas para el uso final al que fueron diseñados, presentan un sobreprecio con referencia al común y sus volúmenes de venta son bajos. Adicionalmente, la Secretaría advirtió que Polykrón señaló entonces como una especialidad al poliéster fibra corta bicomponente elaborada con dos tipos de polímeros que se funden a diferentes temperaturas y permiten el teñido diferente.

73. La Secretaría comparó las características del poliéster fibra corta convencional y la especialidad de poliéster fibra corta de baja fusión con base en la información aportada por las solicitantes, información que la misma Secretaría se allegó y lo señalado en los puntos 59 al 62 de la presente Resolución. Al respecto, la Secretaría observó que:

- A.** El poliéster fibra corta de baja fusión está conformado por una fibra bicomponente de un centro de poliéster y una cubierta de copolímero de poliéster que es típicamente usada para unirse térmicamente con otra fibra de poliéster, es decir, al fundirse la cubierta actúa como un adhesivo que mantiene unidas las fibras de poliéster fibra corta.

- B.** La estructura que presenta el poliéster fibra convencional de fabricación nacional es diferente al del poliéster fibra corta de baja fusión que presenta una estructura bicomponente, constituida por un centro y una cubierta.
- C.** Las materias primas utilizadas en la elaboración del poliéster fibra corta de baja fusión son diferentes a las que se utilizan para la fabricación del poliéster fibra corta convencional.
- D.** El poliéster fibra corta convencional no tiene la propiedad de adhesión que presenta el poliéster fibra corta de baja fusión, por lo que no puede sustituirla. Adicionalmente, el poliéster fibra corta de baja fusión no puede sustituir al poliéster fibra corta convencional, ya que no provee el mismo espesor.

74. Con base en la información que presentaron las solicitantes y Polykrón, así como la información que la Secretaría se allegó, se consideró que las características físicas, proceso productivo, materias primas y usos y aplicaciones del poliéster fibra corta de baja fusión presentan diferencias relevantes en comparación con las del poliéster fibra corta convencional.

Otros elementos

75. Las empresas solicitantes manifestaron que en México no existe producción de poliéster fibra corta bicomponente y de poliéster fibra corta de baja fusión, para lo cual presentaron una carta de la CANAINTEX, del 26 de septiembre de 2003, en la que se manifiesta que no existe producción nacional de poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión y una carta de la directora general de la CANAINTEX dirigida al presidente de la sección de fibras de la ANIQ, en la que solicitan información sobre la existencia de producción nacional de poliéster fibra corta bicomponente y poliéster fibra corta de baja fusión, sin que a su dicho obtuvieran respuesta.

76. Por su parte, Arteva y Polykrón manifestaron ser productores nacionales de poliéster fibra corta. Arteva señaló ser el principal productor de poliéster fibra corta en México, representando el (información confidencial)% de la capacidad instalada nacional y el (información confidencial)% de la participación del mercado doméstico en México, para lo que presentó una carta emitida por la Sección de Fibras Artificiales y Sintéticas de la ANIQ.

77. Asimismo, la producción nacional señaló que los argumentos y documentos presentados por las solicitantes nunca prueban la existencia o no de producción nacional de las dos presuntas especialidades, para las cuales solicitan el examen de cobertura. Asimismo, señalaron que la CANAINTEX aglutina a una parte importante de los productores de telas del país, sin embargo, dentro de sus socios no se encuentran incluidas ambas empresas productoras de fibras ni ningún otro productor de los productos en cuestión, por lo que consideran que la carta emitida por la CANAINTEX no tiene validez alguna.

78. Además, en relación con la carta enviada por la directora general de la CANAINTEX al presidente de la Sección de Fibras Artificiales y Sintéticas de la ANIQ, Polykrón argumentó que no puede considerarse una prueba de que no existe producción nacional de las presuntas especialidades, ya que no se le ha dado respuesta a dicha carta.

79. Al respecto, la Secretaría requirió información a los productores nacionales sobre los tipos de poliéster fibra corta que fabrican a fin de establecer la existencia de producción nacional de poliéster fibra corta bicomponente y de poliéster fibra corta de baja fusión. En respuesta, los productores nacionales no presentaron pruebas de la existencia de producción nacional de poliéster fibra corta bicomponente y/o poliéster fibra corta de baja fusión, no obstante, como se señaló en el punto 76 de la presente Resolución, Arteva manifestó ser productora de poliéster fibra corta y Polykrón señaló la existencia de producción de diferentes tipos de poliéster fibra corta convencional que considera producto similar.

80. Por otra parte, las solicitantes señalaron que las empresas Arteva y Polykrón, que son los fabricantes más importantes en México de poliéster fibra corta convencional, el cual se considera un commodity, en sus escritos presentados con motivo del examen de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de poliéster fibra corta mediante resolución publicada el 19 de agosto de 1993, cuya resolución final se publicó el 29 de julio de 1999, manifestaron: "lo que se ha importado han sido especialidades como fibras bicomponentes y bajo punto de fusión".

81. Las solicitantes argumentaron que una demostración adicional de que no existe producción nacional de estos tipos de fibras la constituyen los listados de importación proporcionados por la Administración General de Aduanas a la CANAINTEX, en los que se mostraban importaciones realizadas por las empresas Arteva y Polykrón al amparo de las fracciones 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la TIGIE, para el periodo enero-octubre de 2003.

82. Las solicitantes manifestaron que dado el monto de las importaciones y el diverso origen de las mismas, permite suponer que ambas empresas importan poliéster fibra corta de tipos diferentes a la fibra considerada un commodity, que producen en México, entre los que se encuentran el poliéster fibra corta bicomponente y el poliéster fibra corta de baja fusión.

83. Por otra parte, la producción nacional argumentó que si bien pudieron haber realizado una serie de afirmaciones en 1998 con motivo de la revisión de vigencia de la cuota compensatoria establecida el 19 de agosto de 1993, eso no significa que ellas se mantengan en tiempo y lugar en la actualidad, ya que por el tiempo transcurrido a la fecha de inicio del presente procedimiento, ya han caducado, con adición a que se refiere a procedimientos totalmente independientes.

84. Polykrón y Arteva manifestaron que la información de los listados de importaciones con que cuentan las solicitantes, realizadas por Arteva y Polykrón al amparo de las cuatro fracciones arancelarias por las que ingresó el poliéster fibra corta durante el periodo de enero-octubre de 2002, y que les fue proporcionada por la CANAINTEX con base en la información de la Administración General de Aduanas, en ningún momento indica y menos aún exhibe exactamente qué tipo de producto es importado por cada una de las fracciones arancelarias bajo investigación, por lo que dicha prueba no puede sustentar que Arteva y Polykrón importaron dichas presuntas especialidades.

85. Adicionalmente, la producción nacional señaló que aun produciéndose en el país dichas presuntas especialidades, una empresa por diversas razones puede tomar la decisión de importar un producto clasificado en esas fracciones arancelarias ya que, el importar un producto no necesariamente es indicativo de que no exista producción nacional del mismo, tal como lo afirman y concluyen las solicitantes.

86. Por otra parte, Polykrón manifestó que las importaciones que realizó durante 2003 fueron de poliéster fibra corta convencional y no especialidades, a excepción de la fibra corta negra que, a su decir, tiene diferentes aplicaciones respecto al poliéster fibra corta bicomponente y al poliéster fibra corta de baja fusión. Adicionalmente, Polykrón señaló que las importaciones que realizó tuvieron el propósito de cubrir las necesidades de la demanda nacional y que estas mercancías fueron destinadas al mercado local para diferentes usos.

87. Al respecto, Polykrón manifestó que el poliéster fibra corta negra (teñida a la masa) tiene un precio superior al poliéster fibra corta convencional aproximadamente en un 25% y que presenta la característica distintiva del color de la fibra. Polykrón señaló que se combina con poliéster fibra corta convencional para producir telas dirigidas a tejido de punto para prendas deportivas.

88. La Secretaría requirió a los productores nacionales y agentes aduanales copias de pedimentos y facturas de las importaciones que ingresaron de enero a diciembre de 2003 por las fracciones 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99. No obstante, Arteva no proporcionó información y Polykrón se limitó a entregar una muestra de las copias de pedimentos que representaba solamente el 1% del total de sus importaciones.

89. Al respecto, la Secretaría advirtió que las copias de pedimentos y facturas de las importaciones que ingresaron de enero a diciembre de 2003 por las fracciones 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 presentadas por las solicitantes, Polykrón y agentes aduanales, representaron el 16% de las importaciones definitivas realizadas por los productores nacionales y registradas en el Sistema de Información Comercial de México (SICM).

90. A partir de las copias de pedimentos y facturas de importación señaladas en el punto anterior y la información obtenida del SICM, la Secretaría observó que el 76% de las importaciones realizadas de enero a diciembre de 2003 correspondieron a poliéster fibra corta de diferentes tipos y en todos los casos se consideró poliéster fibra corta convencional.

91. Adicionalmente, la Secretaría advirtió que el 14% de las copias de pedimentos y facturas presentadas, correspondieron a importaciones de poliéster fibra corta que se consideró de un tipo diferente al poliéster fibra corta convencional y a las especialidades señaladas en este procedimiento de cobertura de producto. La Secretaría observó que un 10% de las importaciones realizadas fueron de poliéster fibra corta bicomponente.

92. Por otra parte, Huvis señaló que el precio por tonelada de la fibra de baja fusión es 22% mayor que el de la fibra poliéster convencional y el precio del poliéster fibra corta bicomponente es 11% mayor que el del poliéster fibra corta convencional. La CANAINTEX coincidió con Huvis en señalar que el precio del poliéster fibra corta de baja fusión se ubica 22% por arriba del precio del poliéster fibra corta y el del poliéster fibra corta bicomponente afirma es mayor en 13%.

93. En cuanto al comportamiento de los precios, la Secretaría no contó con mayores elementos que los mencionados en los puntos 62, 72 y 92 de la presente Resolución, sin embargo, a partir de las operaciones de importación del SICM y los pedimentos y facturas de importación que presentaron los solicitantes, Polykrón y los agentes aduanales, la Secretaría advirtió que el precio de las importaciones de poliéster fibra corta de baja fusión fue mayor que el registrado para el poliéster fibra corta convencional en el periodo de enero a diciembre de 2003.

Conclusiones

94. De acuerdo con lo señalado en los puntos 48 a 64 de la presente Resolución y la información que consta en el expediente administrativo, se concluye que existe evidencia suficiente de producción nacional de poliéster fibra corta similar al poliéster fibra corta bicomponente, con las características que se describen en los puntos 52 al 54 de la presente Resolución.

95. En consecuencia, se confirma la cuota compensatoria definitiva referida en el punto 2 de esta Resolución, impuesta mediante la resolución a la que se refiere el punto 1 de esta Resolución a las importaciones de poliéster fibra corta bicomponente originarias de la República de Corea clasificadas en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la TIGIE, y que se describe como poliéster fibra corta bicomponente, el cual es una fibra hueca con configuración de espiral que se obtiene por un proceso químico que une dos polímeros de poliéster de diferente viscosidad; la diferencia en el punto de condensación de la viscosidad intrínseca de los dos polímeros permite que el poliéster fibra corta bicomponente adquiera un rizado en forma de espiral permanente.

96. En contraste, a partir de lo indicado en los puntos 65 al 74 de la presente Resolución, la Secretaría concluyó que el poliéster fibra corta de baja fusión y el poliéster fibra corta de fabricación nacional con características como las señaladas en los puntos 60 al 62 de la presente Resolución presentan diferencias significativas en sus características físicas, proceso productivo, materias primas y usos y aplicaciones, que impiden considerarlas similares entre sí.

97. En consecuencia, procede la exclusión del pago de la cuota compensatoria a las importaciones de poliéster fibra corta de baja fusión, originarias de la República de Corea que ingresen a territorio nacional a través de las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la TIGIE, y que se describe como poliéster fibra corta de baja fusión conformado por una fibra bicomponente de un centro de poliéster y una cubierta de copolímero de poliéster que es típicamente usada para unirse térmicamente con otras fibras de poliéster. La Secretaría se reserva el derecho de revisar o verificar el adecuado cumplimiento de esta exclusión.

98. Por lo anterior, con fundamento en los artículos 59 último párrafo y 89A parte final de la Ley de Comercio Exterior es procedente emitir la siguiente:

RESOLUCION

99. Se declara concluido el presente procedimiento administrativo de cobertura de producto y se determina que:

- A. Se confirma la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de poliéster fibra corta bicomponente originarias de la República de Corea, clasificadas en las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, producto éste que se describe como una fibra hueca con configuración de espiral, la cual se obtiene por un proceso químico que une dos polímeros de poliéster de diferente viscosidad; la diferencia en el punto de condensación de la viscosidad intrínseca de los dos polímeros permite que el poliéster fibra corta bicomponente adquiera un rizado en forma de espiral permanente.
- B. Se excluye del pago de la cuota compensatoria a las importaciones de poliéster fibra corta de baja fusión, originarias de la República de Corea que ingresen a territorio nacional a través de las fracciones arancelarias 5503.20.01, 5503.20.02, 5503.20.03 y 5503.20.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, producto éste que se describe por una fibra bicomponente de un centro de poliéster y una cubierta de copolímero de poliéster que es típicamente usada para unirse térmicamente con otras fibras de poliéster. Al respecto, el importador deberá acompañar al pedimento de importación una carta emitida por el exportador, en la que éste declare bajo protesta de decir verdad, que la mercancía importada es poliéster fibra corta que corresponde a la denominada especialidad fibra corta de baja fusión.

100. Conforme a lo dispuesto en los artículos 92 y 94 fracción II del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, procédase a devolver a las empresas Skytex México, S.A. de C.V., Daewoo International Corporation y Huvis Corporation, con los intereses correspondientes, las cantidades que se hubieren enterado exclusivamente por el pago de la cuota compensatoria de la especialidad de poliéster fibra corta de baja fusión a que se refiere el párrafo B del punto anterior de la presente Resolución a partir del 14 de octubre de 2003, inclusive.

101. La comprobación de origen de las mercancías se hará con arreglo a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el **Diario Oficial de la Federación** del 30 de agosto de 1994 y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión los días 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999 y 30 de junio de 2000, 1 de marzo, 23 de marzo y 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003 y 14 de julio de 2004.

102. 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.

103. Notifíquese esta Resolución a las partes interesadas de que se tenga conocimiento.

104. Esta Resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

México, D.F., a 1 de julio de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

RESOLUCION por la que se otorga prórroga de licencia de separación de funciones al ciudadano Alejandro Antonio Carcaño Martínez, corredor público número 6 en la plaza del Estado de Puebla.

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

La Secretaría de Economía, a través de su Dirección General de Normatividad Mercantil, con fundamento en el artículo 20 fracción XV del Reglamento Interior de esta dependencia, en respuesta al escrito recibido el día 21 de junio del año 2005, mediante el cual el licenciado Alejandro Antonio Carcaño Martínez, corredor público número 6 en la plaza del Estado de Puebla, solicita prórroga de licencia para continuar separado de sus funciones de corredor público, expresando como causa continuar ejerciendo la profesión de abogado postulante y mandatario judicial, da a conocer la siguiente Resolución:

“Con fundamento en los artículos 15 fracción VIII, 20 fracción VI de la Ley Federal de Correduría Pública; 64 de su Reglamento; 20 párrafo primero fracción XX, y párrafo segundo, del Reglamento Interior de esta Dependencia, y considerando como causa suficiente ejercer la profesión de abogado postulante y mandatario judicial, función que no es compatible con el ejercicio de las funciones de corredor público, la Secretaría de Economía ha resuelto otorgarle prórroga de licencia para continuar separado del ejercicio de sus funciones como Corredor Público número 6 de la plaza del Estado de Puebla hasta por 1 año contado a partir del 21 de junio del año 2005, siendo dicha licencia renunciable conforme lo señala la citada ley. El sello oficial a su cargo continuará bajo la custodia del Colegio de Corredores Públicos del Estado de Puebla, Asociación Civil, en cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 29 del Reglamento de la Ley Federal de Correduría Pública. Asimismo, el archivo de pólizas y actas, libros de registro autorizados e índice respectivo continuarán bajo la responsabilidad del licenciado Francisco Javier Lara Mendoza, Corredor Público número 1 de la Plaza del Estado de Puebla, con quien tiene celebrado Convenio de Suplencia, en cumplimiento a lo dispuesto por los artículos 59 y 60 del mencionado reglamento.”

México, D.F., a 21 de junio de 2005.- El Director de Correduría Pública, **Víctor David Serrano Ruíz**.- Rúbrica.