

SECRETARIA DE ECONOMIA

ACUERDO por el que se da a conocer el cupo para importar en 2005 con el arancel-cupo establecido, preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 50% en peso, excepto las comprendidas en la fracción 1901.90.04.

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

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 4o. fracción III, 5o. fracción V, 6, 16, 17, 20, 23 y 24 de la Ley de Comercio Exterior; 9 fracción V y 26 al 36 de su Reglamento; 1 y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que la oferta nacional de ciertos productos es insuficiente, por lo que es necesario complementarla con importaciones a efecto de que las industrias que los utilizan en sus procesos productivos tengan acceso a insumos en condiciones similares a las que tienen en el exterior;

Que el artículo 3o. del Decreto por el que se crean, modifican o suprimen diversos aranceles de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 17 de abril de 2002, establece el arancel-cupo aplicable a diversas fracciones arancelarias, entre ellas la correspondiente a preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 50% en peso, excepto las comprendidas en la fracción 1901.90.04, cuando el importador cuente con certificado de cupo expedido por la Secretaría de Economía;

Que el mecanismo de asignación del cupo de preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 50%, en peso, es un instrumento de la política sectorial para complementar el abasto nacional;

Que la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2005, publicada en el **Diario Oficial de la Federación** el 24 de noviembre de 2005, establece en el artículo sexto transitorio, inciso IV, Disposiciones en materia de importación, producción y comercialización de leche, que implican adecuaciones a los criterios y mecanismos de asignación de este arancel-cupo, razón por la cual es necesario hacer compatible este ordenamiento con la citada Ley, y

Que la medida a que se refiere el presente instrumento, cuenta con la opinión favorable de la Comisión de Comercio Exterior, he tenido a bien expedir el siguiente:

**ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER EL CUPO PARA IMPORTAR EN 2005
CON EL ARANCEL-CUPO ESTABLECIDO, PREPARACIONES A BASE DE PRODUCTOS
LACTEOS CON UN CONTENIDO DE SOLIDOS LACTEOS SUPERIOR AL 50% EN PESO,
EXCEPTO LAS COMPRENDIDAS EN LA FRACCION 1901.90.04**

ARTICULO PRIMERO.- El cupo para importar en 2005, preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 50 por ciento en peso, excepto las comprendidas en la fracción 1901.90.04, con el arancel-cupo establecido en el artículo 3o. del Decreto por el que se crean, modifican o suprimen diversos aranceles de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 17 de abril de 2002, es el que se determina en el siguiente cuadro:

Fracción arancelaria	Descripción	Cupo (toneladas)
1901.90.05	Preparaciones a base de productos lácteos con un contenido de sólidos lácteos superior al 50%, en peso, excepto las comprendidas en la fracción 1901.90.04.	44,200

ARTICULO SEGUNDO.- Durante 2005 se aplicará el mecanismo de asignación mixto (asignación directa y licitación pública), conforme al cuadro siguiente:

Beneficiarios	Mecanismo de asignación	Periodicidad	Monto (toneladas)	Periodo de recepción de solicitudes
A. Empresa del sector público	Directa	Anual	5,000	A partir de la entrada en vigor de este Acuerdo al último día hábil de diciembre de 2005

B. Empresas industriales que utilicen preparaciones a base de productos lácteos, como insumo	Directa	Cuatrimestral	27,200	1o.) y 2o.) Veinte días hábiles contados a partir de la entrada en vigor de este Acuerdo. 3o.) A partir del primer día hábil al último día hábil de agosto de 2005
C. Personas físicas y morales establecidas en el país	Licitación pública		12,000	Conforme las bases de la convocatoria correspondiente

ARTICULO TERCERO.- Podrán solicitar asignación del cupo de importación a que se refiere el presente Acuerdo:

I.- Asignación directa:

- A.** La empresa del sector público encargada del programa de abasto social de este producto, conforme a los requerimientos de su programa anual de compras de leche fluida, leche en polvo y preparaciones a base de productos lácteos.
- B.** Personas físicas o morales del sector privado establecidas en los Estados Unidos Mexicanos, que utilicen las preparaciones a base de productos lácteos como insumo en sus procesos productivos, que realicen una transformación sustancial de este insumo considerando: **i)** sus antecedentes de asignación de cupos de leche en polvo y de preparaciones a base de productos lácteos durante 2004, y **ii)** sus consumos auditados de materias primas lácteas (leche fluida, leche en polvo, preparaciones a base de productos lácteos, suero de leche y crema de leche) durante el año previo conforme a la hoja de requisitos anexa.

II.- Licitación pública:

Personas físicas o morales del sector privado establecidas en los Estados Unidos Mexicanos.

Para efecto del presente Acuerdo, se entenderá por transformación sustancial aquella donde la materia prima sufre un cambio importante a través de un proceso industrial, en el que el producto que resulta tiene características distintas a las de la materia prima de la que proviene. Dicha materia prima, es un insumo importante dentro del proceso industrial pero no el único; además de que, con excepción de los beneficiarios señalados en la fracción II de este artículo, el producto no puede comercializarse en el mismo estado físico en que se importa.

Para la empresa mencionada en el inciso A) de la fracción I de este artículo la asignación directa se realizará a través de la Dirección General de Comercio Exterior (DGCE), de acuerdo a lo señalado en los artículos segundo y tercero de este Acuerdo; y para las empresas señaladas en el inciso B) de la fracción I de este artículo, la asignación directa se realizará a través de la DGCE, de acuerdo a las fórmulas establecidas por la Dirección General de Industrias Básicas (DGIB), que se señalan en el artículo cuarto de este Acuerdo, dentro de los siete días hábiles siguientes a la fecha en que la DGCE cuente con los elementos necesarios para emitir la resolución correspondiente.

La mercancía obtenida por asignación directa no podrá ser comercializada en el mismo estado físico en que se importe.

La vigencia máxima de los certificados de cupo será al 31 de diciembre de 2005.

ARTICULO CUARTO.- Para la distribución por asignación directa del cupo, a las empresas mencionadas en el inciso B) de la fracción I del artículo tercero de este Acuerdo, se considerará lo siguiente:

Para establecer el tipo de empresas beneficiarias, se determinará un monto de referencia equivalente al 30 por ciento de su consumo auditado de materias primas lácteas (leche fluida, leche en polvo, preparaciones a base de productos lácteos, suero de leche y crema de leche) durante el periodo reportado, el cual será calculado aplicando la siguiente fórmula:

$$\eta_j = (\beta_j * 0.30)$$

Donde:

η_j = Monto de referencia de la empresa j , que corresponde al 30 por ciento de su consumo auditado de materias primas lácteas durante el año previo.

β_j = Consumo auditado de materias primas lácteas de la empresa j durante el año previo.

Los criterios de asignación aplicables a las empresas solicitantes de este cupo, son los que a continuación se indican:

- I. Para las empresas con un consumo de materias primas lácteas importadas durante el año previo bajo cupo (obtenido por asignación directa y/o licitación pública), inferior o igual a su monto de referencia, se asignará la menor de las dos cantidades siguientes:
 - a. Su monto de referencia (30 por ciento de su consumo auditado de materias primas lácteas durante el año previo), o
 - b. La cantidad que resulte mayor de: **i)** el monto total autorizado en 2004 de los cupos mínimos de leche en polvo (OMC y TLCAN), de la cuota adicional de leche en polvo y del cupo unilateral de preparaciones a base de productos lácteos, obtenidos por asignación directa y/o licitación pública, más un 5 por ciento, o **ii)** el monto programado en 2004 de leche en polvo y de preparaciones a base de productos lácteos⁹.

En ambos casos, el resultado se ajustará por:

- La participación de las asignaciones del cupo de preparaciones lácteas respecto del total de las asignaciones de materias primas lácteas (leche en polvo y preparaciones a base de productos lácteos) por empresa en el año 2004, y posteriormente
- La distribución estacional de la asignación de cupos de importación por periodo.

La fórmula que se aplicará para este grupo será la siguiente:

$$\Omega_{j(t)} = \text{Mín} \left[\eta_j, \text{Máx}(\lambda_j * 1.05, \delta_j) \right] * \varepsilon_j * \sigma_{(t)}$$

Donde:

- $\Omega_{j(t)}$ = Monto a asignar a la empresa j del cupo de importación de preparaciones a base de productos lácteos en el periodo t .
- η_j = Monto de referencia de la empresa j , es decir, 30 por ciento de su consumo auditado de materias primas lácteas durante el año previo.
- λ_j = Monto total de los cupos de materias primas lácteas (cupos mínimos de leche en polvo OMC y TLCAN, unilateral de preparaciones a base de productos lácteos y de la cuota adicional de leche en polvo), autorizados a la empresa j en el año previo a través de asignación directa y/o licitación pública.
- δ_j = Monto programado en el año 2004, de leche en polvo y preparaciones a base de productos lácteos de la empresa j .
- ε_j = Proporción de los cupos de preparaciones a base de productos lácteos dentro de las autorizaciones de materias primas lácteas en el año previo, ambas obtenidas por asignación directa (de cupos mínimos y de la cuota adicional de leche en polvo y cupo unilateral de preparaciones a base de productos lácteos) y por licitación pública, para la empresa j .
- $\sigma_{(t)}$ = Distribución estacional del cupo de importación por periodo: primero = 40%; segundo = 13%, y tercero = Remanente del cupo, distribuido de manera proporcional con base en la estimación de la asignación en el periodo, de acuerdo al saldo disponible. La distribución estacional estará sujeta al monto del cupo disponible para este grupo.

En ningún caso, la asignación por beneficiario podrá exceder el total del consumo de materias primas lácteas reportado en el año previo.

Nota:

- En los casos de asignaciones de cupo menores a 20 toneladas por periodo, se podrá conceder la consolidación de las asignaciones de cupo de dos periodos seguidos, que permitan al solicitante hacer económicamente viable la importación.
- II. Para las empresas con un consumo de materias primas lácteas importadas durante el año previo bajo cupo (obtenido por asignación directa y/o licitación pública), superior a su monto de referencia, se asignará la mayor de las dos cantidades siguientes:
 - a. Su monto de referencia (30 por ciento de su consumo auditado de materias primas lácteas durante el periodo reportado), o

⁹ Se refiere a la cantidad anual estimada para la asignación de 2004, para cada uno de los solicitantes, con base en sus consumos de materias primas lácteas del año previo.

- b. La cantidad que resulte menor de: **i)** el monto total autorizado en 2004 de los cupos mínimos de leche en polvo (OMC y TLCAN), de la cuota adicional de leche en polvo y del cupo unilateral de preparaciones a base de productos lácteos obtenidos por asignación directa, menos un 10 por ciento, o **ii)** el monto del programa de asignación directa de leche en polvo y de preparaciones lácteas del año 2004.

En ambos casos, el resultado se ajustará por:

- La participación del cupo de importación unilateral de preparaciones lácteas asignado a la empresa respecto del total de las asignaciones de materias primas lácteas (leche en polvo y preparaciones a base de productos lácteos) por empresa en el año 2004, y posteriormente.
- La distribución estacional de la asignación de cupos de importación por periodo.

La fórmula que se aplicará para este grupo será la siguiente:

$$\Psi_{j(t)} = \text{Máx} \left[\eta_j, \text{Min} \left\{ (\alpha_j + \mu_j) * 0.90, \kappa_j \right\} \right] * \varepsilon_j * \sigma_{(t)}$$

Donde:

- $\Psi_{j(t)}$ = Monto a asignar a la empresa j del cupo de importación de preparaciones a base de productos lácteos en el periodo t .
- η_j = Monto de referencia de la empresa j , es decir, 30 por ciento de su consumo auditado de materias primas lácteas durante el año previo.
- α_j = Monto total autorizado a la empresa j en 2004, por asignación directa de los cupos mínimos y de la cuota adicional de leche en polvo.
- μ_j = Monto total de los cupos de preparaciones a base de productos lácteos obtenidos por la empresa j en 2004, a través de asignación directa.
- κ_j = Monto del programa de asignación directa de los cupos mínimos de leche en polvo (OMC y TLCAN), de la cuota adicional de leche en polvo y del cupo unilateral de preparaciones a base de productos lácteos, en el año 2004⁹.
- ε_j = Proporción de los cupos de preparaciones a base de productos lácteos dentro de las autorizaciones de materias primas lácteas en el año previo, ambas obtenidas por asignación directa (de cupos mínimos y de la cuota adicional de leche en polvo y cupo unilateral de preparaciones a base de productos lácteos) y por licitación pública, para la empresa j .
- $\sigma_{(t)}$ = Distribución estacional del cupo de importación por periodo: primero = 40%; segundo = 13%, y tercero = Remanente del cupo, distribuido de manera proporcional con base en la estimación de la asignación en el periodo, de acuerdo al saldo disponible. La distribución estacional estará sujeta al monto del cupo disponible para este grupo.

En ningún caso, la asignación por beneficiario podrá exceder el total del consumo de materias primas lácteas reportado en el año previo.

Nota:

- En los casos de asignaciones de cupo menores a 20 toneladas por periodo, se podrá conceder la consolidación de las asignaciones de cupo de dos periodos seguidos, que permitan al solicitante hacer económicamente viable la importación.
- III. Empresas industriales que utilizan preparaciones a base de productos lácteos en sus procesos productivos, sin antecedentes de asignación directa, pero que hayan obtenido asignación de cupo en el año previo a través de licitación pública, se asignará un monto anual equivalente al 80 por ciento del volumen total obtenido por licitación pública en el año previo.

La fórmula que se aplicará para este grupo será la siguiente:

$$\Phi_{j(t)} = \left[(\tau_j * 0.80) * \sigma_{(t)} \right]$$

⁹ Se refiere a la cantidad anual estimada para la asignación de 2004, para cada uno de los solicitantes, con base en sus consumos de materias primas lácteas del año previo.

Donde:

- $\Phi_{j(t)}$ = Monto a asignar a la empresa j del cupo de preparaciones a base de productos lácteos en el periodo t .
- τ_j = Monto total del cupo de preparaciones a base de productos lácteos, adjudicado a la empresa j en el año 2004, a través de licitación pública.
- σ_t = Distribución estacional del cupo de importación por periodo: primero = 40%; segundo = 13%, y tercero = Remanente del cupo, distribuido de manera proporcional con base en la estimación de la asignación en el periodo, de acuerdo al saldo disponible. La distribución estacional estará sujeta al monto del cupo disponible para este grupo.

Nota:

- En los casos de asignaciones de cupo menores a 20 toneladas por periodo, se podrá conceder la consolidación de las asignaciones de cupo de dos periodos seguidos, que permitan al solicitante hacer económicamente viable la importación.

Para la aplicación de los criterios y fórmulas que se mencionan en este artículo, la Dirección General de Comercio Exterior podrá solicitar la interpretación de la Dirección General de Industrias Básicas.

ARTICULO QUINTO.- Las licitaciones públicas previstas en el artículo segundo de este Acuerdo, se sujetarán a las bases que establezca la convocatoria correspondiente, la cual deberá ser publicada en el **Diario Oficial de la Federación** por la Dirección General de Comercio Exterior, por lo menos 20 días hábiles antes de que inicie el periodo de registro de solicitudes, en la que se establecerá la fecha en que se pondrán a disposición de los interesados las bases correspondientes.

Podrán participar en las licitaciones públicas las personas físicas o morales establecidas en el país que cumplan con los requisitos que señalen las bases de la licitación pública correspondiente.

Los interesados en participar en las licitaciones públicas deberán presentar su oferta en la forma SE-03-011-3 Formato de oferta para participar en licitaciones públicas para adjudicar cupo para importar o exportar, adjuntando la documentación que corresponda conforme se señale en las bases de la licitación.

ARTICULO SEXTO.- La Dirección General de Industrias Básicas de esta Secretaría y la Dirección General de Desarrollo de Mercados de ASERCA/SAGARPA, efectuarán reuniones con los representantes de las principales organizaciones de productores e industriales que integran la cadena productiva de leche y derivados lácteos, con el fin de evaluar y dar seguimiento a la administración de este cupo.

ARTICULO SEPTIMO.- Las solicitudes de asignación directa deberán presentarse en el formato SE-03-011-1 Solicitud de asignación de cupo en la Representación Federal de esta Secretaría que le corresponda. La hoja de requisitos específicos se establece como anexo al presente Acuerdo.

ARTICULO OCTAVO.- Una vez obtenido el monto para importar dentro del cupo por el mecanismo de asignación directa, la Secretaría expedirá los respectivos certificados de cupo, a través de la DGCE o de la Representación Federal correspondiente, previa solicitud del interesado a través del formato SE-03-013-5 Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa). El certificado de cupo es nominativo e intransferible y deberá ser retornado a la oficina que lo expidió dentro de los quince días siguientes al término de su vigencia.

Una vez demostrado el pago de adjudicación del monto para importar dentro del arancel-cupo, obtenido a través del mecanismo de licitación pública, conforme lo establezcan las bases de la propia licitación, esta Secretaría expedirá los respectivos certificados de cupo, a través de la DGCE o de la Representación Federal correspondiente, previa solicitud del interesado a través del formato SE-03-013-6 Solicitud de certificados de cupo (obtenido por licitación pública). El certificado de cupo es nominativo e intransferible y deberá ser retornado a la oficina que lo expidió, dentro de los quince días siguientes al término de su vigencia.

ARTICULO NOVENO.- Los formatos a que se hace referencia en este Acuerdo, estarán a disposición de los interesados en las Representaciones Federales de la Secretaría y en la página de Internet de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria, en la dirección electrónica: www.cofemer.gob.mx.

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación** y concluirá su vigencia el 31 de diciembre de 2005.

México, D.F., a 12 de abril de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond.-** Rúbrica.

SECRETARIA DE ECONOMIA

DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

REQUISITOS PARA LA ASIGNACION DEL CUPO DE IMPORTACION EN 2005 DE PREPARACIONES A BASE DE PRODUCTOS LACTEOS CON UN CONTENIDO DE SOLIDOS LACTEOS SUPERIOR AL 50%, EN PESO, FRACCION 1901.90.05 (EXCEPTO LAS COMPRENDIDAS EN LA FRACCION 1901.90.04)

PROVENIENTE DE TODOS LOS PAISES

Asignación Directa

Beneficiarios*:	Empresas industriales que utilicen preparaciones lácteas, como insumo en sus procesos productivos que realicen una transformación sustancial de este insumo.	
Solicitud:	Formato SE-03-011-01 Solicitud de Asignación de Cupo, debidamente requisitada y acompañada de los documentos que se indican al reverso de ese formato.	
Empresas industriales del sector privado:	Documento	Periodicidad
	<p>1. Reporte de auditor externo registrado ante la SHCP⁽¹⁾ dirigido a la Dirección General de Comercio Exterior, que certifique lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Domicilio fiscal de la empresa; ⁽²⁾ ✓ Ubicación de las plantas; ⁽²⁾ ✓ Que la empresa se encuentre en operación; ✓ Descripción de la maquinaria y equipo instalado que se utiliza para procesar las preparaciones a base de productos lácteos y que es propiedad de la empresa; ⁽²⁾ ✓ Capacidad instalada por línea de producción, por turno de ocho horas en toneladas; así como su capacidad actual utilizada; ⁽²⁾ ✓ Consumo mensual de materias primas lácteas (leche fluida, leche en polvo, preparaciones a base de productos lácteos, suero de leche y crema de leche, desglosado por procedencia nacional y de importación), del periodo comprendido de enero a diciembre del año del año previo, o desde el inicio de su operación, cuando éste sea menor a un año ⁽³⁾. ✓ Marcas y líneas de productos en los que se integran las materias primas lácteas a que se refiere el punto anterior (leche fluida, leche en polvo, preparaciones a base de productos lácteos, suero de leche y crema de leche). 	Anual

* No se menciona a la empresa del Sector Público porque no se sujeta a estos requisitos.

- (1) El auditor externo deberá firmar el reporte e indicar su número de registro, así como rubricar todas las hojas de los anexos que integren su reporte. Este reporte será válido para la solicitud de cupo de importación de leche en polvo OMC y/o TLCAN.
- (2) Esta información deberá actualizarse cada vez que la empresa modifique sus condiciones de operación reportadas.
- (3) Se deberá utilizar el factor de conversión de 8.5 para leche en polvo entera; de 11.3 para leche en polvo descremada; de 6.5 para suero de leche, y de 3.5 para crema de leche.
- (4) En el caso de leche en polvo, crema y suero de leche de procedencia nacional, se deberá indicar el ganadero productor de leche fluida a partir de la cual se elaboró este insumo; de no presentar esta información el reporte, no se considerará como consumo de leche fluida, de conformidad con lo establecido en el artículo sexto transitorio de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2005.

NOTA: la Secretaría de Economía podrá verificar en cualquier momento la veracidad de la información presentada, así como realizar visitas de inspección a las instalaciones de los beneficiarios de este cupo, de conformidad con los artículos 62 al 69 de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo. En caso de incumplimiento, se aplicarán las sanciones establecidas en la legislación de la materia.

ACUERDO por el que se dan a conocer los cupos mínimos para importar durante el año de 2005, vehículos automotores nuevos, originarios y provenientes de la República de Colombia y de la República Bolivariana de Venezuela, conforme al Acuerdo de Complementación Económica No. 61 celebrado entre la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos.

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

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 3 y 10 del Acuerdo de Complementación Económica No. 61; 34 fracción I de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4o. fracción III, 5o. fracción V, 23 y 24 de la Ley de Comercio Exterior; 9o. fracción V y 26 al 36 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior; 1 y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que nuestro país es parte del Tratado de Montevideo 1980, que instituye la Asociación Latinoamericana de Integración, dentro de la cual se ha negociado con los distintos Estados miembros y con países de América Central y del Caribe, preferencias arancelarias sujetas a cupo;

Que en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los gobiernos de la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos, suscribieron el 7 de diciembre de 2004 el Acuerdo de Complementación Económica No. 61;

Que el Acuerdo por el que se da a conocer el Acuerdo de Complementación Económica No. 61, suscrito entre la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos fue publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 29 de diciembre de 2004;

Que el 30 de diciembre de 2004 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el Decreto para la Aplicación del Acuerdo de Complementación Económica No. 61, suscrito entre la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos;

Que es una estrategia prioritaria del gobierno federal fortalecer los mecanismos regionales de diálogo político y de integración económica, así como establecer los mecanismos adecuados para la administración de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por los Estados Unidos Mexicanos;

Que la asignación de cupos de importación busca promover la competitividad de los sectores involucrados, así como establecer un marco regulatorio equitativo y transparente, y

Que la Comisión de Comercio Exterior dio opinión favorable sobre esta medida, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE DAN A CONOCER LOS CUPOS MINIMOS PARA IMPORTAR DURANTE EL AÑO DE 2005, VEHICULOS AUTOMOTORES NUEVOS, ORIGINARIOS Y PROVENIENTES DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y DE LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA, CONFORME AL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA No. 61 CELEBRADO ENTRE LA REPUBLICA DE COLOMBIA, LA REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA Y LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

ARTICULO 1o.- Los cupos mínimos para importar durante el año de 2005, vehículos automotores nuevos (excepto los de peso bruto vehicular mayor a 8.8 toneladas), originarios y provenientes de la República de Colombia y de la República Bolivariana de Venezuela, con el arancel preferencial establecido en el inciso b) del numeral 1 del artículo 3 del Acuerdo de Complementación Económica No. 61 celebrado entre la República de Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y los Estados Unidos Mexicanos, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 29 de diciembre de 2004, son los que se determinan en el cuadro siguiente:

Fracción arancelaria	Descripción indicativa	Cupo para importar de	
		Colombia	Venezuela
8703.21.01	Motociclos de cuatro ruedas (cuadrimotos) con dirección tipo automóvil; o motociclos de tres ruedas (trimotos) que presenten una dirección tipo automóvil o, al mismo tiempo, diferencial y reversa.		
8703.21.99	De cilindrada inferior o igual a 1,000 cm ³ .		
8703.22.01	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ pero inferior o igual a 1,500 cm ³ .		
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ .		
8703.24.01	De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .		

8703.31.01	De cilindrada inferior o igual a 1,500 cm ³ .		
8703.32.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 2,500 cm ³ .		
8703.33.01	De cilindrada superior a 2,500 cm ³ .		
8703.90.01	Eléctricos.		
8703.90.99	Los demás.		
8704.21.01	Acarreadores de escoria, excepto para la recolección de basura doméstica.		
8704.21.02	De peso total con carga máxima inferior o igual a 2,721 kg.		
8704.21.03	De peso total con carga máxima superior a 2,721 kg, pero inferior o igual a 4,536 kg.		
8704.21.99	Los demás.		
8704.22.01	Acarreadores de escoria, excepto para la recolección de basura doméstica.		
8704.22.02	De peso total con carga máxima superior o igual a 5,000 kg, pero inferior o igual a 6,351 kg.		
8704.22.03	De peso total con carga máxima superior a 6,351 kg, pero inferior o igual a 7,257 kg.		
8704.22.04	De peso total con carga máxima superior a 7,257 kg, pero inferior o igual a 8,845 kg.		
8704.22.99	- Los demás.		
8704.23.01	Acarreadores de escoria.		
8704.23.99	Los demás.		
8704.31.01	Acarreadores de escoria.		
8704.31.02	Motociclos de cuatro ruedas (cuadrimotos) o de tres ruedas equipados con diferencial y reversa (trimotos).		
8704.31.03	De peso total con carga máxima superior a 2,721 kg, pero inferior o igual a 4,536 kg, excepto lo comprendido en la fracción 8704.31.04.		
8704.31.99	Los demás.		
8704.32.01	Acarreadores de escoria, excepto para la recolección de basura doméstica.		
8704.32.02	De peso total con carga máxima superior o igual a 5,000 kg, pero inferior o igual a 6,351 kg.		
8704.32.03	De peso total con carga máxima superior a 6,351 kg, pero inferior o igual a 7,257 kg.		
8704.32.04	De peso total con carga máxima superior a 7,257 kg, pero inferior o igual a 8,845 kg.		
8704.32.99	Los demás.		
8704.90.01	Con motor eléctrico.		
8704.90.99	Los demás.		
		6,000 unidades (cupos conjuntos para todas las fracciones arancelarias señaladas)	6,000 unidades (cupos conjuntos para todas las fracciones arancelarias señaladas)

ARTICULO 2o.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 24 segundo párrafo de la Ley de Comercio Exterior y 31 de su Reglamento, y con objeto de promover las corrientes comerciales entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Colombia y de la República Bolivariana de Venezuela, y cumplir con lo establecido en los numerales 3 y 4 del artículo 10 del Acuerdo de Complementación Económica No. 61, se aplica el mecanismo de asignación directa en la modalidad de "Primero en tiempo, primero en derecho", a los cupos descritos en el cuadro del artículo 1 del presente Acuerdo en beneficio de las personas señaladas en el artículo 3o. del presente Acuerdo.

ARTICULO 3o.- Podrán solicitar asignación de los cupos de importación a que se refiere el presente Acuerdo, las personas físicas o morales establecidas en los Estados Unidos Mexicanos que cuenten con el documento emitido por el gobierno de la República de Colombia o de la República Bolivariana de Venezuela a nombre del exportador o productor en Colombia o Venezuela. La asignación será otorgada por la Dirección General de Comercio Exterior de esta Secretaría, conforme al monto que señale el documento emitido por el gobierno de Colombia o Venezuela, dentro de los siete días hábiles siguientes a la fecha de recepción de la solicitud, hasta agotar los cupos.

ARTICULO 4o.- Los beneficios que se obtengan de esta asignación, se refieren exclusivamente al derecho de arancel preferencial y no eximen del cumplimiento de requisitos no arancelarios y ni del cumplimiento de las diversas disposiciones legales aplicables en la República Mexicana tales como, la Norma Oficial Mexicana NOM-131-SCFI-2004, la Norma Oficial Mexicana NOM-042-ECOL-1999, y la Norma Oficial Mexicana NOM-079-ECOL-1994, publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el 13 de diciembre de 2004, 6 de septiembre de 1999, y 12 de enero de 1995, respectivamente, y adicionalmente para el caso de las unidades a ser comercializadas la Norma Oficial Mexicana NOM-160-SCFI-2003, publicada el 20 de octubre de 2003, así como las disposiciones que señala la Ley Federal de Protección al Consumidor de fecha 24 de septiembre de 1992 y sus reformas y adiciones correspondientes.

ARTICULO 5o.- Las solicitudes de asignación de cupo se deben presentar en el formato SE-03-011-1 "Solicitud de asignación de cupo", anexando los documentos que indica y el documento emitido por el gobierno de la República de Colombia o de la República Bolivariana de Venezuela a nombre del exportador o productor en Colombia o Venezuela, en la ventanilla de atención al público de la Representación Federal que le corresponda, en horario de 9:00 a 14:00 horas. No existe hoja de requisitos específicos para este Acuerdo.

ARTICULO 6o.- Una vez asignado el monto para importar dentro de los cupos, la Secretaría expedirá los certificados de cupo que correspondan, previa solicitud del interesado en el formato "Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa)" SE-03-013-5, en la ventanilla de atención al público de la Representación Federal que le corresponda, en horario de 9:00 a 14:00 horas. La expedición de los certificados de cupo se realizará dentro de los siete días hábiles siguientes a la fecha de recepción de las solicitudes.

Conforme al artículo 36 de la Ley Aduanera el importador deberá presentar en la Aduana que corresponda, anexo al pedimento de importación, la siguiente documentación:

- a) Certificado de origen, de conformidad con lo establecido en el artículo quinto del ACE No. 61, y
- b) Certificado de cupo ALADI expedido por la Secretaría de Economía.

ARTICULO 7o.- Los formatos a que se hace referencia en este Acuerdo estarán a disposición de los interesados en la Dirección General de Comercio Exterior, en las representaciones federales de la Secretaría y en la página de Internet de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria en la dirección electrónica: www.cofemer.gob.mx.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación** y concluirá su vigencia el 31 de diciembre de 2005.

SEGUNDO.- Para efectos de la aplicación del presente Acuerdo no aplicará lo dispuesto en el artículo cuarto del Acuerdo que regula la distribución de los cupos de importación negociados en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), al amparo del Tratado de Montevideo 1980, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 20 de agosto de 1985.

México, D.F., a 18 de abril de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond.-** Rúbrica.

ACUERDO por el que se da a conocer el cupo para importar hasta el 31 de diciembre de 2005, productos automotores nuevos, originarios y provenientes de la República Oriental del Uruguay conforme al Acuerdo de Complementación Económica No. 55 suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro Estados Partes del Mercado Común del Sur.

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

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 5o. del Apéndice IV del Acuerdo de Complementación Económica No. 55; 34 fracción I de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 4o. fracción III, 5o. fracción V, 23 y 24 de la Ley de Comercio Exterior; 9o. fracción V y 26 al 36 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior; 1 y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que nuestro país es parte del Tratado de Montevideo 1980, que instituye la Asociación Latinoamericana de Integración, dentro de la cual se ha negociado con los distintos Estados miembros y con países de América Central y del Caribe, preferencias arancelarias sujetas a cupo;

Que en el marco del Tratado de Montevideo 1980, los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro Estados Partes del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), suscribieron el 27 de septiembre de 2002 el Acuerdo de Complementación Económica No. 55;

Que el Acuerdo de Complementación Económica No. 55 fue publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 29 de noviembre de 2002;

Que el Apéndice IV del Acuerdo mencionado en el considerando anterior, establece las disposiciones aplicables al comercio bilateral en el sector automotor entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay;

Que el 31 de diciembre de 2002 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el Decreto para la aplicación del Apéndice IV del Acuerdo de Complementación Económica No. 55, suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro Estados Partes del Mercado Común del Sur;

Que es una estrategia prioritaria del gobierno federal fortalecer los mecanismos regionales de diálogo político y de integración económica, así como establecer los mecanismos adecuados para la administración de los acuerdos comerciales internacionales suscritos por los Estados Unidos Mexicanos;

Que la asignación de cupos de importación busca promover la competitividad de los sectores involucrados, así como establecer un marco regulatorio equitativo y transparente, y

Que la Comisión de Comercio Exterior dio opinión favorable sobre esta medida, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER EL CUPO PARA IMPORTAR HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2005, PRODUCTOS AUTOMOTORES NUEVOS, ORIGINARIOS Y PROVENIENTES DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY CONFORME AL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA No. 55 SUSCRITO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA ARGENTINA, LA REPUBLICA FEDERATIVA DEL BRASIL, LA REPUBLICA DEL PARAGUAY Y LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY, SIENDO LOS ULTIMOS CUATRO ESTADOS PARTES DEL MERCADO COMUN DEL SUR

ARTICULO 1o.- El cupo para importar hasta el 31 de diciembre de 2005 productos automotores nuevos originarios y provenientes de la República Oriental del Uruguay, con un arancel de cero (0) por ciento ad-valorem, establecido en el Acuerdo de Complementación Económica No. 55 publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 29 de noviembre de 2002 y el Decreto para la aplicación del Apéndice IV del Acuerdo de Complementación Económica No. 55, suscrito entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay, siendo los últimos cuatro Estados Partes del Mercado Común del Sur, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 31 de diciembre de 2002, es el que se determina en el cuadro siguiente:

Fracción arancelaria	Descripción del producto	Cupo (Unidades)
8703.21.01	Cuadrimotos equipados con diferencial y reversa, denominados "todo terreno".	10,000 UNIDADES (cupo conjunto para todas las fracciones arancelarias señaladas)
8703.21.99	Los demás.	
8703.22.01	De cilindrada superior a 1,000 cm ³ pero inferior o igual a 1,500 cm ³ .	
8703.23.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3,000 cm ³ .	
8703.24.01	De cilindrada superior a 3,000 cm ³ .	
8703.31.01	De cilindrada inferior o igual a 1,500 cm ³ .	
8703.32.01	De cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 2,500 cm ³ .	
8703.33.01	De cilindrada superior a 2,500 cm ³ .	
8703.90.01	Eléctricos.	
8703.90.99	Los demás.	
8704.21.01	Acarreadores de escoria, excepto para la recolección de basura doméstica.	
8704.21.02	De peso total con carga máxima inferior o igual a 2,721 kg.	
8704.21.03	De peso total con carga máxima superior a 2,721 kg, pero inferior o igual a 4,536 kg.	
8704.21.99	Los demás.	
8704.22.01	Acarreadores de escoria excepto para la recolección de basura doméstica.	
8704.22.02	De peso total con carga máxima superior o igual a 5,000 kg, pero inferior o igual a 6,351 kg.	
8704.22.03	De peso total con carga máxima superior a 6,351 kg, pero inferior o igual a 7,257 kg.	
8704.22.04	De peso total con carga máxima superior a 7,257 kg, pero inferior o igual a 8,845 kg.	
8704.31.01	Acarreadores de escoria, excepto para la recolección de basura doméstica.	
8704.31.02	Motociclos de cuatro ruedas (cuadrimotos) o de tres ruedas equipados con diferencial y reversa (trimotos).	
8704.31.03	De peso total con carga máxima superior a 2,721 kg, pero inferior o igual a 4,536 kg, excepto lo comprendido en la fracción 8704.31.04.	
8704.31.99	Los demás.	
8704.32.01	Acarreadores de escoria, excepto para la recolección de basura doméstica.	
8704.32.02	De peso total con carga máxima superior o igual a 5,000 kg, pero inferior o igual a 6,351 kg.	
8704.32.03	De peso total con carga máxima superior a 6,351 kg, pero inferior o igual a 7,257 kg.	
8704.32.04	De peso total con carga máxima superior a 7,257 kg, pero inferior o igual a 8,845 kg.	
8706.00.02	Chasis para vehículos de la partida 87.03 o de las subpartidas 8704.21 y 8704.31.	
8706.00.99	Los demás. Únicamente chasis para vehículos automóviles de las fracciones 8704.21.01 a la 8704.21.99; 8704.22.01 a la 8704.22.04; 8704.31.01 a la 8704.31.99 o 8704.32.01 a la 8704.32.04.	
8707.90.99	Las demás. Únicamente carrocerías para los vehículos automóviles de las fracciones 8704.21.01 a la 8704.21.99; 8704.22.01 a la 8704.22.04; 8704.31.01 a la 8704.31.99 o 8704.32.01 a la 8704.32.04.	

ARTICULO 2o.- De conformidad con lo dispuesto en los artículos 24 segundo párrafo de la Ley de Comercio Exterior y 31 de su Reglamento, y con objeto de promover las corrientes comerciales entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental del Uruguay, y cumplir con lo pactado en el Acuerdo de Complementación Económica No. 55, se aplica el mecanismo de asignación directa al cupo descrito en el cuadro del artículo 1 del presente Acuerdo en beneficio de las personas señaladas en el artículo 3o. del presente Acuerdo. No existe hoja de requisitos específicos para este Acuerdo.

ARTICULO 3o.- Puede solicitar asignación de este cupo de importación a que se refiere el presente Acuerdo, las personas físicas o morales establecidas en los Estados Unidos Mexicanos, siempre que exista saldo disponible y se asignará conforme a los montos que le hayan sido otorgados por la autoridad competente de la República Oriental del Uruguay y notificados a esta Secretaría, hasta agotarlo. La asignación será otorgada por la Dirección General de Comercio Exterior de esta Secretaría dentro de los siete días hábiles siguientes a la fecha de recepción de la solicitud, hasta agotar el cupo.

ARTICULO 4o.- Los beneficios que se obtengan de esta asignación, se refieren exclusivamente al derecho de arancel preferencial. El certificado de cupo no libera al importador del cumplimiento de las diversas disposiciones legales aplicables en la República Mexicana tales como, la Norma Oficial Mexicana NOM-131-SCFI-2004, la Norma Oficial Mexicana NOM-042-ECOL-1999, y la Norma Oficial Mexicana NOM-079-ECOL-1994, publicadas en el **Diario Oficial de la Federación** el 13 de diciembre de 2004, 6 de septiembre de 1999, y 12 de enero de 1995, respectivamente, y adicionalmente para el caso de las unidades a ser comercializadas la Norma Oficial Mexicana NOM-160-SCFI-2003, publicada el 20 de octubre de 2003, así como las disposiciones que señala la Ley Federal de Protección al Consumidor de fecha 24 de septiembre de 1992 y sus reformas y adiciones correspondientes.

ARTICULO 5o.- Las solicitudes de asignación de cupo se deben presentar en el formato Solicitud de Cupo Anual ALADI SE-03-016-1, anexando los documentos que indica, en la Ventanilla de Cupos ALADI de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, sita en avenida Insurgentes Sur número 1940, planta baja, colonia Florida, Delegación Alvaro Obregón, código postal 01030, México, D.F. o en las representaciones federales de esta Secretaría, en horario de 9:00 a 14:00 horas.

ARTICULO 6o.- Una vez asignado el monto para importar dentro de los cupos, la Secretaría expedirá los certificados de cupo que correspondan, previa solicitud del interesado en el formato Solicitud de Importación Específica ALADI SE-03-016-2, en la Ventanilla de Cupos ALADI de la Dirección General de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, sita en avenida Insurgentes Sur número 1940, planta baja, colonia Florida, Delegación Alvaro Obregón, código postal 01030, México, D.F., o en las representaciones federales de esta Secretaría, en horario de 9:00 a 14:00 horas. La expedición de los certificados de cupo se realizará dentro de los siete días hábiles siguientes a la fecha de recepción de las solicitudes.

ARTICULO 7o.- Los formatos a que se hace referencia en este Acuerdo estarán a disposición de los interesados en la Dirección General de Comercio Exterior, en las representaciones federales de la Secretaría y en la página de Internet de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria en la dirección electrónica: www.cofemer.gob.mx.

ARTICULO 8o.- El resultar beneficiado del presente cupo no exime del cumplimiento de requisitos no arancelarios y normas a la importación definitiva.

TRANSITORIO

UNICO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación** y concluirá su vigencia el 31 de diciembre de 2005, o en el momento en que entre en vigor un acuerdo entre el MERCOSUR y los Estados Unidos Mexicanos, o cuando medie denuncia de algunos de los países signatarios del Acuerdo de Complementación Económica No. 55.

México, D.F., a 18 de abril de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond.-**
Rúbrica.

ACUERDO por el que se dan a conocer los cupos para internar a la Comunidad Europea, bananas o plátanos, frescos (excluidos plátanos hortaliza) y materias pécticas, pectinatos y pectatos en polvo originarios de los Estados Unidos Mexicanos.

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

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en el artículo 1 de la Decisión No. 1/2005 del Consejo Conjunto UE-México relativa al corrigiendo de la Decisión No. 3/2004 del Consejo Conjunto UE-México; 4o. fracción III, 5o. fracción V, 6o., 17, 20, 23 y 24 de la Ley de Comercio Exterior; 9o. fracción III, 26, 31, 32, 33 y 35 de su Reglamento; 1 y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por otra, se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el 26 de junio de 2000;

Que la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México (en adelante "la Decisión"), se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el 26 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de 2000;

Que el 30 de abril de 2004, se publicó en el **Diario Oficial de la Federación** el Acuerdo por el que se da a conocer la Decisión No. 4/2004 del Consejo Conjunto UE-México por la que se modifica la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto UE-México y la Decisión No. 3/2004 del Consejo Conjunto UE-México por la que se modifica la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México con objeto de reflejar la adhesión de los nuevos 10 Estados Miembros a la Unión Europea, la cual entró en vigor el 1 de mayo de 2004;

Que de conformidad con el artículo 1 de la Decisión 3/2004 del Consejo Conjunto UE-México la Comunidad Europea otorga a México cupos arancelarios con aranceles preferenciales aplicables a ciertos productos agrícolas originarios de los Estados Unidos Mexicanos;

Que de conformidad con lo establecido en el artículo 1 del Acuerdo por el que se da a conocer la Decisión No. 1/2005 del Consejo Conjunto UE-México relativa al corrigiendo de la Decisión No. 3/2004 del Consejo Conjunto UE-México publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 21 de febrero de 2005, los contingentes arancelarios a los que se refiere dicha Decisión permanecerán abiertos del 1 de mayo de 2004 al 31 de diciembre de 2004 y del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año calendario siguiente, mientras el contingente siga siendo aplicable;

Que el procedimiento de asignación de los cupos que se tratan en el presente Acuerdo, es un instrumento de la política sectorial para promover la competitividad de los sectores involucrados, y

Que la medida a que se refiere el presente instrumento, cuenta con la opinión favorable de la Comisión de Comercio Exterior, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE DAN A CONOCER LOS CUPOS PARA INTERNAR A LA COMUNIDAD EUROPEA, BANANAS O PLATANOS, FRESCOS (EXCLUIDOS PLATANOS HORTALIZA) Y MATERIAS PECTICAS, PECTINATOS Y PECTATOS EN POLVO ORIGINARIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

ARTICULO PRIMERO.- Los cupos para internar a los países de la Comunidad Europea en el periodo comprendido a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo y hasta el 31 de diciembre de 2005, con el arancel preferencial establecido en el anexo I y II de la Decisión 3/2004 del Consejo Conjunto UE-México por la que se modifica la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del 23 de marzo de 2000, bananas o plátanos, frescos (excluidos plátanos hortaliza) y materias pécticas, pectinatos y pectatos en polvo, originarios de los Estados Unidos Mexicanos, son los que se determinan a continuación:

Fracción arancelaria en la Comunidad Europea	Descripción indicativa (Los productos beneficiarios son los especificados en la nomenclatura de la Comunidad Europea o en la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto UE-México, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de junio de 2000).	Cupo Toneladas Métricas (T.M.)
0803.00.19	1. Bananas o plátanos, frescos (excluidos plátanos hortaliza).	2,000
1302.20.10	2. Materias pécticas, pectinatos y pectatos en polvo.	250

ARTICULO SEGUNDO.- De conformidad con lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo 24 de la Ley de Comercio Exterior y con objeto de favorecer las corrientes comerciales entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea, durante el periodo comprendido a partir de la entrada en vigor del presente Acuerdo y hasta el 31 de diciembre de 2005, se aplicará a los cupos de exportación a que se refiere el presente Acuerdo, el procedimiento de asignación directa mediante la modalidad de "primero en tiempo, primero en derecho".

ARTICULO TERCERO.- Podrán solicitar asignación de estos cupos, las personas físicas y morales establecidas en los Estados Unidos Mexicanos. La asignación será otorgada por la Dirección General de Comercio Exterior, hasta agotar el cupo.

ARTICULO CUARTO.- La primera solicitud de asignación de los cupos a que se refiere este instrumento, deberá presentarse en el formato SE-03-011-1 "Solicitud de asignación de cupo", en la ventanilla de atención al público de la Representación Federal de esta Secretaría que corresponda.

La Dirección General de Comercio Exterior emitirá, en su caso, constancia de asignación dentro de los siete días siguientes a la presentación de la solicitud. Una vez obtenida la constancia de asignación, el beneficiario deberá solicitar la expedición de certificados de cupo mediante la presentación del formato SE-03-013-5, "Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa)" en la ventanilla de atención al público de la misma Representación Federal que corresponda.

Previo a la presentación de dicha solicitud se deberá realizar el trámite SE-03-026, presentando el cuestionario para la obtención del certificado de circulación de mercancías EUR.1 o el carácter de exportador autorizado. Una vez autorizado dicho cuestionario la Secretaría proporcionará el formato de certificado de circulación EUR.1.

El beneficiario de cupo deberá informar el uso del certificado a la oficina que lo expidió, dentro de los quince días siguientes al término de su vigencia.

La Representación Federal que corresponda, emitirá el certificado de cupo dentro de los siete días siguientes a la presentación de la solicitud de expedición y por el monto que señale la copia de factura comercial y el conocimiento de embarque, guía área o carta de porte, según sea el caso.

El certificado de circulación EUR.1 es el documento que se utilizará para que la aduana del país de la Comunidad Europea al que se interne la mercancía, aplique la preferencia establecida en el anexo I y II de la Decisión 3/2004 del Consejo Conjunto UE-México por la que se modifica la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto del 23 de marzo de 2000. El certificado de cupo es el documento que avalará que la empresa es beneficiaria del cupo.

ARTICULO QUINTO.- Cuando el solicitante haya sido beneficiario de cuatro expediciones, a efecto de poder autorizarle certificados subsecuentes, deberá demostrar el ejercicio de por lo menos una de las expediciones otorgadas, adjuntando copia del pedimento de exportación y el conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea a la solicitud correspondiente. De forma tal que, durante el periodo de vigencia del cupo, los beneficiarios no cuenten con más de cuatro certificados sin comprobar.

La vigencia máxima de los certificados del cupo a que se refiere este Acuerdo, será al 31 de diciembre de 2005.

ARTICULO SEXTO.- Los formatos a que se hace referencia en este Acuerdo estarán a disposición de los interesados en la Dirección General de Comercio Exterior, en las representaciones federales de la Secretaría de Economía o en la página de Internet de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria en la dirección electrónica:

http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/co_bin_passthrough.asp?coNodes=617517&coMediaID=0000818073, para el caso del formato SE-03-011-1 "Solicitud de asignación de cupo", y

http://www.cofemertramites.gob.mx/intranet/co_bin_passthrough.asp?coNodes=649647&coMediaID=0000820009, para el caso del formato SE-03-013-5, "Solicitud de certificados de cupo (obtenido por asignación directa)".

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Acuerdo entrará en vigor el día de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación** y concluirá su vigencia el 31 de diciembre de 2005.

SEGUNDO.- Se abroga el Acuerdo por el que se dan a conocer los cupos para internar a la Comunidad Europea, bananas o plátanos, frescos (excluidos plátanos hortaliza) y materias pécticas, pectinatos y pectatos en polvo originarios de los Estados Unidos Mexicanos, publicado en el **Diario Oficial de la Federación** el 2 de septiembre de 2004.

México, D.F., a 12 de abril de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond.-** Rúbrica.

ANEXO

SECRETARIA DE ECONOMIA

DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

2005

BANANAS O PLATANOS FRESCOS

Fracción arancelaria europea: 0803.00.19

Asignación directa mediante la modalidad de
"primero en tiempo, primero en derecho"

Beneficiarios:	Personas físicas y morales establecidas en los Estados Unidos Mexicanos.	
Solicitud:	Solicitud de Asignación de Cupo (SE-03-011-1).	
Documentación soporte para la asignación de este cupo:	Documento	Periodicidad
	Copia de la carátula del cuestionario autorizado para la obtención del Certificado de Circulación de Mercancías, EUR. 1.	Primera asignación
	Copia de factura comercial señalando el monto.	Cada vez que solicite
	Copia de conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, según sea el caso, de la mercancía enviada a la Unión Europea.	Cada vez que solicite

ANEXO

SECRETARIA DE ECONOMIA

DIRECCION GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

2005

MATERIAS PECTICAS, PECTINATOS Y PECTATOS EN POLVO ORIGINARIOS

Fracción arancelaria europea: 1302.20.10

Asignación directa mediante la modalidad de
"primero en tiempo, primero en derecho"

Beneficiarios:	Personas físicas y morales establecidas en los Estados Unidos Mexicanos.	
Solicitud:	Solicitud de asignación de cupo (SE-03-011-1).	
Documentación soporte para la asignación de este cupo:	Documento	Periodicidad
	Copia de la carátula del cuestionario autorizado para la obtención del Certificado de Circulación de Mercancías, EUR. 1.	Primera asignación
	Copia de factura comercial señalando el monto.	Cada vez que solicite
	Copia de conocimiento de embarque, carta de porte o guía aérea, según sea el caso, de la mercancía enviada a la Unión Europea.	Cada vez que solicite

RESOLUCION preliminar de la investigación antidumping sobre las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 8418.99.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa de 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 CONDENSADORES DE TUBO Y ALAMBRE PARA REFRIGERACION, MERCANCIA ACTUALMENTE CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 8418.99.99 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LA REPUBLICA FEDERATIVA DE BRASIL, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver en la etapa procesal que nos ocupa el expediente administrativo 19/04 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 7 de julio de 2004, la empresa Sparvel, S.A. de C.V., en lo sucesivo Sparvel, por conducto de su representante legal, compareció ante la Secretaría para solicitar el inicio de la investigación por prácticas desleales de comercio internacional, en su modalidad de discriminación de precios, y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

2. La solicitante manifestó que en el periodo comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003, las importaciones relevantes de condensadores originarias de la República Federativa de Brasil se efectuaron en condiciones de discriminación de precios, lo que causó daño y amenaza de daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares, conforme a lo dispuesto en los artículos 28, 30, 39 y 40 de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE.

Empresa solicitante

3. Sparvel, es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en Río Duero número 31, colonia Cuauhtémoc, código postal 06500, México, D.F., y cuya actividad principal consiste en el ejercicio de la industria en todas sus ramas y de manera especial la fabricación de partes de automóviles y para refrigeración.

4. Asimismo, conforme a lo previsto en el artículo 40 de la LCE, la solicitante manifestó que en el periodo comprendido de enero a diciembre de 2003, representó 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 y amenaza de daño a la producción nacional. Para acreditar lo anterior presentó una carta de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, en lo sucesivo CANACINTRA, de fecha 22 de marzo de 2004.

Información sobre el producto

Descripción del producto

5. El nombre genérico y comercial de la mercancía objeto de análisis es condensador de tubo y alambre utilizado principalmente en la fabricación de refrigeradores con capacidad de 3 a 18 pies cúbicos, inclusive en ambos extremos, a los cuales la solicitante denominó como condensadores de uso doméstico. Dichos condensadores, en términos generales, se describen como un tubo de acero que ha sido doblado en forma de serpentín y alambres soldados a éste, los cuales (tubo y alambre) forman una superficie que disipa el calor para enfriar una unidad de refrigeración. La solicitante indicó que los condensadores para refrigeración doméstica tienen un peso que puede variar entre 2 y 3 kilogramos.

6. Por su parte, Marcegaglia Do Brasil, Ltda. y Mabe México, S. de R.L. de C.V. señalaron que los productos exportados e importados a los Estados Unidos Mexicanos, respectivamente, coinciden con la descripción de la mercancía investigada.

7. De acuerdo con lo descrito en el punto 5 de la resolución de inicio, la solicitante indicó que los condensadores destinados a enfriadores de agua para beber, a los cuales denominó como condensadores para refrigeración comercial, no son objeto de la investigación. Al respecto, la solicitante señaló que si bien los condensadores para refrigeración comercial utilizan los mismos insumos, pueden distinguirse de los condensadores para refrigeración doméstica por las siguientes características: A. Son más pequeños y de menor peso (de 500 gramos a 1 kilogramo); B. Se utilizan en enfriadores de agua de garrafón; C. Su capacidad de transferencia de calor es menor, y D. Por la menor cantidad de insumos utilizados en su fabricación tienen un precio significativamente menor. La solicitante indicó que por las anteriores diferencias los condensadores para refrigeración comercial no son comercialmente intercambiables con los condensadores para refrigeración doméstica.

Normas técnicas

8. La solicitante manifestó que no existen normas oficiales nacionales o internacionales que rijan a la producción de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica.

Régimen arancelario

9. Conforme a la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, en lo sucesivo TIGIE, el producto investigado originario de la República Federativa de Brasil se clasifica por la fracción 8418.99.99 y se describe como "los demás", de "las demás partes de refrigeradores, congeladores y demás material, máquinas y aparatos para la producción de frío, sean o no eléctricos, bombas de calor, excepto las máquinas y aparatos para el acondicionamiento de aire de la partida 8415". La unidad de medida es el kilogramo.

10. Los productos que se clasifican por esta fracción están sujetos a un impuesto ad valorem de 18 por ciento para los países con los cuales los Estados Unidos Mexicanos no tiene suscritos acuerdos comerciales. Para los países con los cuales sí tiene suscritos tratados de libre comercio aplican aranceles de 1 a 5 por ciento, según el país del que se trate. Los países exentos de arancel son los Estados Unidos de América, Canadá, la República de Chile, la República de Costa Rica, la República de Bolivia, la República de Nicaragua, el Estado de Israel, la República de El Salvador, la República de Honduras, la República de Guatemala y la República Oriental del Uruguay.

Prevención

11. El 27 de agosto de 2004, Sparvel respondió a la prevención formulada por esta Secretaría mediante oficio UPCI.310.04.2782, conforme a lo dispuesto en los artículos 52 fracción II de la LCE y 78 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo RLCE.

Inicio de la investigación

12. Una vez cubiertos los requisitos previstos en la LCE y el RLCE, el 28 de octubre de 2004 se publicó en el **Diario Oficial de la Federación**, en lo sucesivo DOF, la resolución por la que se aceptó la solicitud de parte interesada y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración, originarias de la República Federativa de Brasil, para lo cual se fijó como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003.

Convocatoria y notificaciones

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

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

Comparecientes

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

Exportadoras

Marcegaglia Do Brasil, Ltda., en lo sucesivo Marcegaglia
Insurgentes Sur No. 1883-102,
Col. Guadalupe Inn, C.P. 01020,
México, D.F.

TI Brasil Industria e Comercio, LTDA., en lo sucesivo TI Brasil
Prado Sur No. 555,
Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11000,
México, D.F.

Importadoras

Mabe México, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo Mabe
Av. Vasco de Quiroga No. 2121, piso 4,
Col. Peña Blanca Santa Fe, C.P. 01210,
México, D.F.

TI Group Automotive Systems, S. de R.L. de C.V., en lo sucesivo TI Group
Prado Sur No. 555,
Col. Lomas de Chapultepec, C.P. 11000,
México, D.F.

Solicitudes de prórroga

16. El 3 de diciembre de 2004, mediante oficios UPCI.310.04.5307, UPCI.310.04.5308 y UPCI.310.04.5309, la Secretaría otorgó una prórroga de 7 días a TI Group, TI Brasil, Mabe y Marcegaglia, para que presentaran su respuesta al formulario oficial de investigación, la cual venció el 17 de diciembre de 2004.

17. En virtud de la prórroga a que se refiere el punto anterior, la Secretaría notificó a la solicitante que el plazo para presentar sus contraargumentaciones vencía el 12 de enero de 2004.

18. El 7 de enero de 2005, mediante oficio UPCI.310.05.0065, la Secretaría otorgó una prórroga de 4 días a Sparvel, para que presentara sus contraargumentaciones a la información y pruebas aportadas por las demás partes en el procedimiento, la cual venció el 18 de enero de 2005.

Argumentos y medios de prueba de las comparecientes**TI Brasil y TI Group**

19. El 17 de diciembre de 2004, comparecieron por una parte TI Brasil y por otra TI Group dando respuesta al formulario de investigación y argumentando lo siguiente:

- A. Ciertamente los productos nacionales e importados tienen usos y funciones semejantes, no obstante, los mismos no son comercialmente intercambiables, ya que los condensadores de TI Brasil son productos que se fabrican por pedido expreso de un cliente industrial, de acuerdo con las especificaciones técnicas de la unidad refrigerante que éste desea constituir. Así, los condensadores no son commodities.
- B. No existe evidencia en el expediente del caso en el sentido de que el productor nacional fabrique o pueda fabricar el tipo específico de condensadores que TI Brasil abastece.
- C. De acuerdo con el conocimiento del mercado, Sparvel enfrentó continuos rechazos por problemas de calidad con sus productos. Este elemento explica por qué, a pesar de que los precios de los productos nacionales son menores, sus ventas están por debajo de sus expectativas.
- D. Conforme a la práctica administrativa de la Secretaría, este problema de rechazos demuestra la inexistencia de la intercambiabilidad comercial de los productos y explica también el supuesto daño alegado por la solicitante.
- E. Aunque los productos se comercializan a través del mismo canal, la autoridad debe tomar en consideración que debido a que los condensadores se fabrican por diseño, la producción se hace por pedido con mucha antelación, en una relación de largo plazo entre clientes y proveedores.
- F. La búsqueda de otras fuentes de suministro por parte de los clientes no surge debido a la práctica de discriminación de precios, sino a las limitaciones del propio productor nacional en su capacidad de abasto en la calidad, tiempo y volumen que el cliente solicita. Asimismo, cuando el productor nacional tuvo oportunidad de consolidar su relación comercial, prefirió más bien aprovechar la concentración de la oferta productiva para incrementar sus precios, actuando como monopolio.
- G. Los datos proporcionados por la solicitante demuestran que no se experimentó ninguna disminución en las ventas nacionales, sino que por el contrario, tanto éstas como la producción crecieron saludablemente durante el periodo analizado, por lo que la autoridad debe concluir que no existen indicadores de daño ni de amenaza de daño al analizar estas variables.
- H. En su solicitud de inicio, Sparvel ubicó fuera de su contexto el comportamiento de producción y ventas internas de 2003 y omitió un análisis relativo de todo el periodo analizado. En la resolución de inicio la autoridad también incurrió en esa omisión al valorar las ventas nacionales, mientras no hizo referencia alguna a la producción dirigida al mercado interno. El análisis de la producción nacional dirigida al mercado interno ha sido práctica administrativa de la Secretaría, por lo que al omitir la variable de producción dirigida al mercado interno en su análisis, la autoridad violentó su propia práctica y contaminó su análisis de factores externos al supuesto dumping.
- I. Además de que en realidad la producción dirigida al mercado interno y las ventas nacionales crecieron, su comportamiento es altamente positivo en el contexto de la economía mexicana, y particularmente, en el contexto del sector en el que se inserta la producción nacional. No solamente se experimentó un sostenido y significativo crecimiento de la producción nacional interna, sino que ésta resulta aún más notoria al contrastarla con el comportamiento de los sectores manufactureros relacionados. La producción creció mientras que su sector manufacturero se contrajo considerablemente, por lo que es evidente que estos resultados no constituyen ningún indicador de daño ni de amenaza de daño alegados por la solicitante.

- J.** El crecimiento de las importaciones no impidió el sano crecimiento de la producción interna, ni de las ventas nacionales; la mayor inserción del producto importado se hizo debido a un crecimiento de la demanda que atienden las importaciones. Es importante destacar la gran desproporción entre las cifras de importación y las de producción nacional, ya que las primeras se incrementaron en una magnitud totalmente diferente a la magnitud con la que decreció la producción nacional, lo que indica que es falso que toda pieza de importación vendida significó una pérdida equivalente para el productor nacional.
- K.** Efectivamente, las participaciones relativas de producción e importaciones cambiaron en el periodo analizado, pero ello se debe a que en 2001 la participación de la solicitante era de 100 por ciento. Es evidente que cualquier cambio respecto de esta base significará una menor participación de mercado, pero la pérdida de una posición monopólica no puede significar per se un indicador de daño a la industria nacional.
- L.** La mayor participación de mercado de las importaciones se explica en realidad a partir del proceso de apertura comercial en el que se ha insertado a los Estados Unidos Mexicanos en los últimos años, al atractivo que significa el Programa de Promoción Sectorial que tiene cero por ciento de arancel y al deseo natural de contar con una cartera diversificada de proveedores.
- M.** La autoridad no abordó la inexistencia de subvaloración de precios en su análisis de daño. La producción nacional, efectivamente, enfrentó una caída en sus precios internos, pero resulta de la mayor importancia destacar que al mismo tiempo, los precios nacionales se ubicaron significativamente por debajo de los precios de importación. Es evidente que no se trata entonces de un problema de precios; la posición relativa de la industria nacional lejos de empeorar mejoró, pues sus precios son en términos relativos más competitivos.
- N.** Si los productos son supuestamente comercialmente intercambiables, desde el punto de vista comercial, no se explica porqué los clientes nacionales compran el producto procedente de la República Federativa de Brasil, que a pesar del alegado dumping, es crecientemente en términos relativos más caro que el nacional.
- O.** La solicitante menciona que se enfrentó a un problema de supresión de precios, no obstante, los precios nacionales tenían una holgura de 13 por ciento respecto a los precios de las importaciones en 2002 y una holgura de 19 por ciento en el periodo investigado. Si los productos eran, como afirma la solicitante, comercialmente intercambiables, podía haber ajustado cómodamente sus precios a los altos niveles de sus competidores y con ello alcanzar crecimientos sustanciales de precios durante el periodo investigado.
- P.** El aparente deterioro en números absolutos que ha detectado la autoridad al valorar en dólares por kilogramo, se debe a un problema de naturaleza estadística. En realidad la unidad comercial de los condensadores no es el kilogramo, dado que el producto se vende por piezas; esto se debe a que el precio del producto no necesariamente refleja de forma mecánica su contenido de acero en kilogramos. Asimismo, los propios precios del mercado, determinados por el precio del refrigerador que usa uno u otro condensador, pueden modificar la relación precio-kilogramo. De esta manera, al obtener un precio por kilogramo, no necesariamente la autoridad identifica los verdaderos niveles de precio del producto, sobre todo si los patrones de consumo de condensadores no se mantienen constantes.
- Q.** Las cifras presentadas por Sparvel indican claramente que las tendencias adversas se deben a la sensible reducción en las ventas externas de la empresa; la caída de la producción nacional se explica, exclusivamente, por la contracción de la actividad exportadora. Las ventas al exterior que representaban la mayor parte de la producción nacional descendieron a un nivel de 40 por ciento para ubicarse finalmente en 31 por ciento en el 2002 y 2003, respectivamente, por lo que de constituir más de la mitad de la producción nacional pasaron a representar menos de un tercio al final del periodo.
- R.** El incremento mayor de las importaciones, en términos absolutos y relativos, se experimentó justamente del 2001 al 2002, cuando Sparvel aprecia que no hay daño en el crecimiento a la producción nacional. Por el contrario, del 2002 al 2003 se observa un menor crecimiento de dichas importaciones y esto coincide con la fase en la que la solicitante identifica los resultados adversos a la producción nacional.
- S.** Existe una correlación positiva entre la evolución de los precios nacionales y la tendencia a la baja en las exportaciones. Es evidente que el productor nacional bajó sus precios para evitar una sobreacumulación de inventarios como consecuencia de la caída de su mercado externo. Nuevamente, las importaciones investigadas que se vendieron a mayores precios que los nacionales nada tienen que ver con esto.

- T.** La autoridad debe separar de su valoración las mercancías que no incurrieron en dumping de acuerdo con su práctica administrativa y los precedentes de la Organización Mundial del Comercio.
- U.** Sin contar con información relevante para el mercado interno, la autoridad realizó su análisis considerando las ventas totales pese a lo cual, a partir de esta información parcial, se puede advertir que los resultados financieros adversos se deben al comportamiento negativo del ingreso por ventas externas y no a las importaciones investigadas.
- V.** A partir de la información contenida en la resolución de inicio se observa claramente que la contribución mayor en la caída del ingreso de ventas fueron las exportaciones pues mientras que el ingreso por ventas nacionales cayó -4.4 por ciento, el ingreso por ventas de exportación cayó prácticamente más de 10 veces esa tasa y se ubicó en -45 por ciento.
- W.** La evolución del margen de operación confirma el efecto devastador del comportamiento del mercado externo. Mientras que las ventas internas en valor crecieron 10 puntos porcentuales a lo largo de todo el periodo, las ventas externas, también en valor, decrecieron -52 por ciento en el mismo lapso. Al comparar este comportamiento con el margen de operación es claro que no hay una correlación con el comportamiento del mercado interno, toda vez que éste evolucionó negativamente tanto en lo que se refiere al periodo investigado, como en toda la empresa en su conjunto, al perder 14 y 15 puntos respectivamente. Lo anterior sugiere claramente que el margen operativo, correspondiente al producto investigado es positivo y evolucionó adecuadamente.
- X.** El precio de exportación se estimó de forma sesgada ya que los precios de los condensadores difieren enormemente entre sí, además de que no se comercializan por kilogramo.
- Y.** Para determinar el precio de exportación la solicitante eligió un rango de precios a fin de detectar, dentro de la base de datos de los pedimentos de importación, únicamente al producto investigado. La solicitante argumentó que llevó a cabo este método para determinar el precio de exportación en virtud de que le era imposible detectar cuáles importaciones correspondían a producto investigado y cuáles quedaban fuera. No obstante, en forma contradictoria, presentó selectivamente copias del contenido de los pedimentos en los que aparece la especificación del tipo de producto investigado en la factura correspondiente, por lo que no tenía ningún motivo para hacer un método de selección sesgado.
- Z.** Independientemente de lo anterior, la autoridad tiene facultades indagatorias para requerirle a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público o a los agentes aduanales la información contenida en los pedimentos, para asegurarse que la base de datos que utiliza realmente corresponde al producto investigado.
- AA.** La solicitante utilizó un estudio de mercado para establecer los precios en el mercado interno; calculó el precio promedio ponderado de las importaciones y lo comparó contra el promedio simple de los productos en el mercado interno alegando que ésta fue la información razonablemente a su alcance. Sin embargo, esto no es así dado que se constató que la solicitante tuvo acceso a la información de facturas en la que se señala el tipo específico de condensador importado. En este sentido, la solicitante podía haber comparado este precio contra el precio del producto similar dentro de su estudio de mercado en lugar de comparar dos promedios de cosas diferentes, al no hacerlo así distorsionó sus cálculos.
- BB.** De acuerdo con la legislación aplicable, el margen de dumping deberá ser calculado mediante dos aproximaciones: precio de exportación reconstruido y precio de exportación al importador.
- CC.** En relación con el valor normal, es importante recordar que los productos se fabrican conforme al diseño que proporciona el cliente, de esta manera, al comparar los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, es imposible encontrar el mismo código asociado a las ventas en el mercado doméstico, por lo que se podrá seguir la vía de buscar al grupo de productos más similares y aplicar un ajuste por diferencias en costos variables.

20. Adicionalmente TI Brasil manifestó que cada código de producto vendido en el mercado mexicano es único dado que se manufactura bajo diseños específicos para cada cliente, no existiendo un producto similar, por lo que el valor normal que reporta ha sido reconstruido. Asimismo, señaló que presenta los códigos de productos similares determinados con base en la geometría y peso de los productos; e indicó que la geometría establece si se trata de un condensador plano o tridimensional. Finalmente, señaló que una vez que el tipo de condensador ha sido elegido se seleccionaron a los condensadores con los pesos más similares dado que esta característica está correlacionada con el número de serpentines y alambres que cada condensador tiene.

21. Para acreditar lo anterior, TI Brasil presentó:

- A. Copia certificada de la alteración del contrato social de TI Brasil de fecha 9 de septiembre de 2003 expedida por Notario Público de Sao José Dos Campos, Brasil, debidamente legalizado por el Cónsul de México en Sao Paulo, Brasil, con su traducción al español.
- B. Estados financieros de 2001 a 2004, con traducción parcial al español.
- C. Diagrama corporativo.
- D. Diagrama de distribución al mercado interno y de exportación.
- E. Facturas de venta al mercado mexicano de enero a noviembre de 2003, y enero de 2004.
- F. Facturas de venta al primer cliente no relacionado en 2003.
- G. Facturas de venta al mercado interno de enero a diciembre de 2003.
- H. Hojas de proceso de condensadores con su traducción al español.
- I. Descripción del contenido de los anexos correspondientes a valor normal y precio de exportación.
- J. Diagrama de ventas totales del corporativo.
- K. Diagrama del cálculo del precio de exportación reconstruido.
- L. Ventas totales a los Estados Unidos Mexicanos, en el mercado interno y en cada uno de los mercados de exportación en el periodo investigado.
- M. Precio de exportación y ajustes de enero de 2003 a enero de 2004.
- N. Reconstrucción del precio de exportación de enero de 2003 a enero de 2004.
- O. Valor normal y ajustes de enero a diciembre de 2003.
- P. Costos de producción.
- Q. Ventas totales por valor y volumen.
- R. Capacidad instalada de 2001 a 2003.
- S. Indicadores de la industria del país exportador de 2001 a 2003.
- T. Indicadores de la empresa exportadora de 2001 a 2003.

22. Por su parte TI Group presentó:

- A. Estados financieros de 2000 a 2003 presentados al Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- B. Copia simple de pedimentos de importación y facturas de diciembre de 2002 y, enero a septiembre de 2003.
- C. Copia de contratos de compraventa de fecha 19 de febrero de 2002 con su traducción al español.
- D. Relación de importaciones totales en el periodo investigado por valor y volumen.
- E. Precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos y ajustes de enero de 2003 a enero de 2004.
- F. Reconstrucción del precio de exportación de enero a diciembre de 2003.

Marcegaglia

23. El 17 de diciembre de 2004, Marcegaglia presentó respuesta al formulario de investigación y manifestó lo siguiente:

- A. La empresa matriz es Marcegaglia SPA y la subsidiaria Marcegaglia. Esta última no tiene empresas vinculadas y le vende a Mabe.
- B. Marcegaglia abrió sus instalaciones en octubre de 2000, sin embargo, empezó a operar formalmente en enero de 2001. Durante 2001, 2002 y 2003 operó con máquinas soldadoras.
- C. La empresa exporta directamente a los Estados Unidos Mexicanos, no vende a clientes relacionados en el mercado doméstico ni en el mercado de exportación.
- D. Durante el periodo de investigación, Marcegaglia exportó a los Estados Unidos Mexicanos distintos códigos de condensadores de tubo y alambre para refrigeración.
- E. Con base en la información razonablemente disponible, los principales países con participación en el mercado internacional de condensadores son:

- a. Productores: República Italiana, República Federativa de Brasil, Estados Unidos Mexicanos, Estados Unidos de América, República Popular China, República de la India y República de Corea.
 - b. Consumidores: República de Corea, República Popular China, República de la India, Estados Unidos Mexicanos, República Federativa de Brasil, Estados Unidos de América y República Italiana.
 - c. Exportadores: República Federativa de Brasil, República Italiana y Estados Unidos Mexicanos, e
 - d. Importadores: Estados Unidos de América, Estados Unidos Mexicanos, República Federal de Alemania, República Francesa y Reino de España.
- F.** Los precios de exportación reportados son netos de descuentos, reembolsos y bonificaciones.
- G.** Se presentan ajustes al precio de exportación por términos y condiciones de venta, particularmente, por los conceptos de embalaje, crédito, flete interno de la planta de Marcegaglia al puerto de Itajai y otros gastos tales como SDA Exportación (cuota del sindicato de despachantes aduaneros), THC (Terminal Handling Charge), B/L (emisión de documento de embarque), CPMF (Impuesto por movimientos financieros) y en algunos casos, gastos por almacenaje en puerto.
- H.** Respecto al valor normal, no se realizaron ventas en el mercado interno de mercancías idénticas a las exportadas a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, no obstante, los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos en dicho periodo son comparables con ciertos códigos de producto vendidos en el mercado interno en el mismo periodo, acorde a lo dispuesto en los artículos 31 de la LCE y 2.2 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, en lo sucesivo Acuerdo Antidumping.
- I.** A fin de seleccionar únicamente los códigos de producto vendidos en el mercado interno que son comparables a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo objeto de investigación, se procedió con base en la siguiente metodología:
- a. Los modelos de condensadores comercializados en el mercado interno no son idénticos a los modelos que fueron exportados durante el periodo de investigación a los Estados Unidos Mexicanos, ya que las especificaciones técnicas de cada modelo son definidas por el cliente.
 - b. La proporción de los costos del alambre y del tubo en el costo total de producción varían en función del modelo, por ello, se considera que el peso total de la pieza es la variable más significativa para poder comparar los condensadores y debe ser tomada como el punto de inicio de la identificación de productos similares, aun cuando deben analizarse otras variables que eviten la comparación extrema entre un condensador de grandes dimensiones con poco alambre, y un pequeño con una gran cantidad de alambre.
 - c. Para seleccionar los códigos de producto más similares a los de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, se identificaron todos los códigos de producto comercializados en el mercado interno en el periodo investigado y se analizaron las similitudes entre ellos y los códigos exportados a dicho país conforme a la información técnica del Departamento de Ingeniería de Marcegaglia denominado "Estructura de Productos".
 - d. Se tomaron los códigos de producto vendidos en la República Federativa de Brasil más cercanos en peso total. Posteriormente, se calculó la diferencia porcentual observada entre peso total del tubo en kilogramos, área de pintura, distancia entre centro de serpentina en milímetros, número de alambres, peso total de alambre en kilogramos, número de tubos, curvas de la segunda dobra y peso total de la pieza en kilogramos. Se sumaron los valores absolutos de las diferencias porcentuales y finalmente, los códigos de producto que obtuvieron las sumas más bajas fueron identificados como los más similares. En aras de la claridad y transparencia de la información reportada, en algunos casos se encontró un segundo código cuya suma difirió en menos de un punto decimal del más cercano, por lo que se incluyó también como producto similar, además de verificar la representatividad del mismo y que se tratara de operaciones comerciales normales.
- J.** De la comparación de los precios netos con los costos de producción, se identificó que algunos códigos de producto no cumplen con el requisito de operaciones normales, por lo que se propone que el precio de exportación en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo, sea comparado con el precio neto de algunos códigos de ventas internas.

- K.** Considerando que conforme a la TIGIE la unidad de medida relevante es el kilogramo legal, la propuesta metodológica para calcular el margen de discriminación de precios fue con base en un promedio ponderado de los márgenes individuales expresados en kilogramos.
- L.** Los productos internos son ligeramente más pesados, por lo que la medida más adecuada para compararlos es por peso y no por pieza, lo cual es consistente con el análisis de la autoridad realizado en la resolución de inicio.
- M.** Las ventas en el mercado interno se reportan netas de descuentos, reembolsos y bonificaciones. Asimismo, se reportan ajustes al valor normal por términos y condiciones de venta, particularmente, por los conceptos de crédito, flete y seguro interno y otros gastos.
- N.** La Secretaría debe cerciorarse de que Sparvel es el único productor nacional de la mercancía investigada y, en caso contrario, debe rehacer el análisis de daño considerando otros posibles productores, ya que se tiene conocimiento de que existe al menos otro productor nacional de la mercancía investigada denominado Sanoh Manufacturing de México, S.A. de C.V., en lo sucesivo Sanoh, mismo que fabricó condensadores de tubo y alambre para refrigeración en el periodo investigado. Por lo anterior, la autoridad, tiene el imperativo de analizar a la mayor parte de la producción nacional total.
- O.** Para efecto del análisis del mercado nacional, es necesario que la Secretaría requiera a la empresa Sanoh para que confirme su calidad de productor nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración y proporcione la información correspondiente a sus indicadores económicos y financieros para el periodo analizado. Finalmente, con base en dicha información la Secretaría deberá rehacer el análisis de daño en el mercado nacional y, otorgar oportunidad suficiente a las partes comparecientes en la investigación, para efecto de que manifiesten lo que a su derecho convenga.
- P.** La autoridad no debió iniciar la investigación con base en la metodología propuesta por la solicitante para depurar las importaciones del producto investigado, pues es incorrecta y no responde al objetivo de la investigación. Lo anterior en virtud de que la solicitante no acreditó qué productos ni qué proporción de los mismos que ingresaron por la fracción arancelaria 8418.99.99 de la TIGIE fueron productos diferentes a los condensadores de tubo y alambre para refrigeradores, ni acreditó bajo qué criterios estadísticos y económicos estableció los rangos de precios que le permitieron depurar las estadísticas oficiales.
- Q.** El hecho de que Sparvel desconozca qué productos ingresan por la fracción 8418.99.99, no implica que de manera automática se tenga que asumir que a través de dicha fracción no se realizaron importaciones de partes utilizadas en refrigeradores diferentes a los condensadores.
- R.** La metodología utilizada por Sparvel para el efecto de depurar las estadísticas oficiales es inaceptable pues:
- No menciona con base en qué precios depuró la base de datos, ni cómo estableció el rango de precios seleccionado.
 - No señala qué porcentaje corresponde a la muestra de pedimentos presentada y si esta muestra es representativa.
 - Deja fuera importaciones de producto investigado realizadas por importadores diferentes a Mabe y TI Group sin justificar dicha exclusión.
 - No menciona la metodología utilizada para excluir las importaciones de producto que siendo diferente al investigado ingresan por la fracción en cuestión, y
 - No explica cómo se cercioró de que no se importaron condensadores de refrigeración comercial por la misma fracción arancelaria en el periodo investigado.
- S.** Los condensadores importados y nacionales se fabrican a partir de procesos productivos con diferencias significativas en costos, lo que tiene como consecuencia que el producto importado resulte más competitivo frente al nacional.
- T.** Respecto a la descripción del proceso productivo destacan los aspectos siguientes:
- Bobinas de acero laminadas en frío. Tanto el producto fabricado por Marcegaglia como el nacional utilizan como insumo principal el tubo de acero al bajo carbón, el cual es fabricado a partir de acero laminado en frío. En el caso de Marcegaglia, el tubo se fabrica a partir de la bobina de acero laminado en frío, misma que es sometida a un proceso de cortado para obtener el producto que comercialmente se conoce como Slitter. Sparvel compra directamente el Slitter, y la diferencia se traduce en un incremento en el costo de adquisición de la materia prima principal para la fabricación del tubo.

- b.** Alambre. Al igual que el tubo, constituye uno de los principales insumos en la fabricación de condensadores. En el caso de Marcegaglia el alambre es de mayor espesor y es sometido a un proceso adicional de adelgazamiento en una máquina trefiladora para obtener un alambre o varilla de acero bajo carbón. Por su parte Sparvel adquiere un alambre que ya ha sido sometido a un proceso de adelgazamiento y que representa un precio más alto.
- c.** Técnica de soldado. Coincidimos en que existen diferencias en la técnica de soldado, más no en que se trata de la única diferencia entre los procesos productivos de ambos países. Si bien Marcegaglia utiliza la soldadora tipo paralelo, esta diferencia lejos de disminuir la calidad del producto final como lo señala la solicitante, confiere a los condensadores una mayor resistencia al uso, lo que finalmente se traduce en un producto de mayor calidad respecto del nacional. Esto es, la soldadora de Marcegaglia controla numéricamente y de forma automática el voltaje, amperaje y presión de todos los electrodos garantizando un soldado homogéneo y de mayor calidad.
- d.** Pintura. Para pintar los condensadores fabricados por Marcegaglia se utiliza el proceso de cataforesis. Este proceso garantiza un ahorro importante en la cantidad de pintura utilizada respecto del proceso de pintura en polvo electrostática utilizado por el productor nacional. Las diferencias anteriores tienen importantes repercusiones en los costos de producción de ambos productos, lo que finalmente se traduce en que el producto fabricado por Marcegaglia es más competitivo frente al producto nacional, sin que lo anterior atienda a ninguna práctica desleal de comercio internacional.
- U.** Los precios de exportación de la República Federativa de Brasil a los Estados Unidos de América son irrelevantes (sic) para la presente investigación. Marcegaglia no comprende la razón por la que la solicitante afirma que ésta exporta a los Estados Unidos de América a un precio inferior al precio de exportación de Sparvel a dicho país, si conforme al punto 71 de la resolución de inicio el precio de Marcegaglia se ubicó 13 por ciento por arriba del precio nacional durante el periodo investigado.
- V.** La Secretaría debe analizar las implicaciones del proyecto de inversión de Sparvel en el mercado nacional y requerir a esta empresa para que documente el avance del proyecto de inversión, pues acorde con su propio dicho, a estas alturas Sparvel tendría que estar ya en pleno proceso de expansión. Finalmente, asumiendo la viabilidad del proyecto de inversión de Sparvel, la autoridad deberá recalcular la capacidad instalada de la industria nacional, así como la viabilidad de colocar el producto nacional con los potenciales clientes que Sparvel pudiera llegar a tener.
- W.** No se cuenta con capacidad libremente disponible que pudiera ser utilizada para colocar las exportaciones al mercado mexicano conforme a lo dispuesto en la fracción II del artículo 42 de la LCE. Si bien Marcegaglia es considerada la más moderna fábrica de condensadores para refrigeración doméstica en la región, esto no significa que exista algún indicio razonable para asumir que el producto fabricado por dicha empresa podría ser colocado preferentemente en el mercado mexicano. Por el contrario, su política de exportación ha sido precisamente de diversificación de mercados.
- X.** La capacidad instalada de Marcegaglia en el 2003 corresponde al promedio en uso de la capacidad instalada en este tipo de industrias, pues se tienen que considerar los tiempos muertos que se generan por mantenimiento de máquinas y paros eléctricos, entre otros.
- Y.** El daño alegado por la producción nacional podría atribuirse a la fuerte caída en las exportaciones de la solicitante, ya que ésta ha sido una empresa históricamente enfocada al mercado externo. Lo que en realidad refleja la situación coyuntural que atravesó Sparvel en 2002 y 2003 es que los problemas estructurales y de obsolescencia de maquinaria y equipo de dicha empresa comenzaron a tener sus efectos desde inicios del año 2002, situación que contrasta con el surgimiento de una nueva industria más tecnificada y modernizada con la que se enfrentó el productor solicitante en los mercados de exportación, particularmente en los Estados Unidos de América.
- Z.** El precio del producto importado de la República Federativa de Brasil es superior en 19 por ciento para 2002 y 13 por ciento para 2003 al precio nacional, por lo que en la presente investigación no se materializó ninguno de los supuestos jurídicos a que se refiere el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping para acreditar el daño en materia de precios a la industria nacional, ya que Sparvel tuvo un margen de al menos 19 puntos porcentuales en 2002 y de 13 puntos en 2003, mismos que no utilizó.
- AA.** En el periodo investigado no se registró una caída en las ventas internas, por lo que no se actualiza el daño a la industria nacional. A partir de la información proporcionada por la solicitante, lo que en realidad se demuestra es que el mercado nacional creció; en este sentido, la caída de 1 por ciento en las ventas internas en el periodo investigado no compensa el incremento de 42 por ciento que dichas ventas registraron en 2002 respecto del año inmediato anterior.

- BB.** Las inversiones en el mercado nacional son indicadores positivos para la empresa Sparvel. Conforme a lo dicho por la solicitante, en dos notas periodísticas y una nota de la página de Internet de noticias del Banco Nacional de Comercio Exterior, en lo sucesivo BANCOMEXT, se prevé que las empresas Maytag, Whirlpool y Electrolux, fabricantes de refrigeradores domésticos, efectúen inversiones para construir nuevas plantas de refrigeradores en los Estados Unidos Mexicanos. En el caso de Electrolux, sus nuevas instalaciones podrían sustituir operaciones que realiza en su fábrica de Michigan, en los Estados Unidos de América, lo cual tiene efectos contrarios a los mencionados por la solicitante, ya que las 3 empresas señaladas son clientes de Sparvel, a los cuales Marcegaglia no les vende su producto. Por lo que existe un potencial mercado para el productor nacional solicitante.
- CC.** Para la Secretaría tampoco es claro que el proyecto de inversión tenga como destino las ventas a las plantas de refrigeradores en territorio nacional, puesto que parte de las ventas totales de Sparvel se destinan a las exportaciones, por lo que la solicitante deberá, en su caso, proporcionar una explicación detallada y respaldada con los elementos probatorios idóneos que le permitan señalar la presente afectación de las importaciones sobre el proyecto de inversión.
- DD.** Finalmente, señaló que el análisis de daño realizado por la Secretaría debe considerar la magnitud de los márgenes de discriminación de precios de los exportadores comparecientes.
- 24.** Para acreditar lo anterior, Marcegaglia presentó:
- A.** Estados financieros de 2001, 2002 y 2003.
 - B.** Organigrama del área industrial de Marcegaglia.
 - C.** Diagramas del sistema de distribución.
 - D.** Listado de códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y su descripción con traducción al español.
 - E.** Facturas comerciales y contrato de cambio de compra de julio y diciembre de 2003 con traducción al español.
 - F.** Descripción de códigos de productos.
 - G.** Análisis de similitud de códigos de producto por peso, incluyendo otras variables.
 - H.** Tipo de cambio de reales a dólares de los Estados Unidos de América de enero de 2001 a diciembre de 2003.
 - I.** Diagrama de costos de producción con traducción al español.
 - J.** Capacidad instalada de 2001 a 2003.
 - K.** Indicadores de Marcegaglia en dólares de los Estados Unidos de América y reales de 2001 a 2003.
 - L.** Diagrama de ventas totales del corporativo.
 - M.** Ventas totales en el mercado de los Estados Unidos Mexicanos, en el mercado interno y en los diversos mercados de exportación en el periodo investigado.
 - N.** Ventas totales por valor y volumen de 2001 a 2003 en dólares de los Estados Unidos de América y reales.
 - O.** Precio de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y ajustes de enero a diciembre de 2003.
 - P.** Valor normal y ajustes de enero a diciembre de 2003.
 - Q.** Costos de producción en dólares y reales de enero a diciembre de 2003.
 - R.** Diagrama del proceso de fabricación de condensadores con traducción al español.

Mabe

25. El 17 de diciembre de 2004, Mabe presentó respuesta al formulario de investigación y manifestó lo siguiente:

- A.** La Secretaría utilizó valores distintos a los proporcionados por la solicitante para determinar el aumento en términos absolutos en el volumen de importación de la mercancía sujeta a investigación. Dicha modificación al volumen de importación es ilegal puesto que en ningún momento se señalan los fundamentos legales ni las razones o motivos que la llevaron a determinar que el volumen de importación era superior al reportado por la solicitante.

- B. El aumento en el volumen de las importaciones de condensadores realizadas por Mabe se debe a la política corporativa de Organización Mabe, la cual señala que toda empresa del grupo debe siempre contar con más de un proveedor de una determinada mercancía o insumo que se utilice en la fabricación de los productos que comercializan las empresas del grupo.
- C. Hasta el 2001, Mabe adquirió la totalidad de los condensadores de su único proveedor, Sparvel; sin embargo, dicho proveedor presentó problemas de calidad en sus productos por lo que en repetidas ocasiones fueron rechazados por Mabe generando con ello paros de línea de producción de refrigeradores por desabasto o productos defectuosos. Asimismo, Sparvel presentó una capacidad limitada de producción para satisfacer los requerimientos de la empresa además de incurrir en posturas o prácticas comerciales desfavorables como son el imponer unilateral e indiscriminadamente precios, condiciones de venta y surtimiento.
- D. La solicitante se negó a fabricar prototipos de condensadores para prueba, alegando que el volumen solicitado por Mabe era demasiado bajo.
- E. En virtud de los problemas de calidad y eficiencia de Sparvel y en atención a la política corporativa de Organización Mabe, la importadora Mabe celebró un contrato con TI Group, la cual produciría los condensadores en su planta de Ciénega de Flores, Nuevo León. Es conveniente aclarar que los condensadores que adquiere Mabe son partes "hechas a la medida".
- F. A finales de 2002, Mabe celebró un nuevo contrato con TI Group, no obstante, el proveedor tomó la determinación de trasladar su línea de producción a la República Federativa de Brasil, por lo que el aumento en el volumen de importación de condensadores provenientes de la empresa TI Brasil, se debió al traslado de la línea de producción, por lo que dichas importaciones no derivan de una práctica de discriminación de precios.
- G. Todos los contratos de compra o proveeduría que Mabe celebra incluyen una cláusula para impedir la realización de prácticas de discriminación de precios.
- H. A finales de 2001, Mabe celebró un contrato con la empresa Marcegaglia; sin embargo, durante el periodo investigado, las importaciones provenientes de dicha empresa realizadas por Mabe no se incrementaron y por el contrario disminuyeron.
- I. La solicitante omite señalar la existencia del contrato de proveeduría de condensadores celebrado entre Sparvel y una compañía que forma parte de Organización Mabe en el cual se incluye un compromiso de precios que debe observarse durante toda la vigencia del contrato. Si Sparvel no subió los precios de venta de sus condensadores durante el periodo investigado, ello no se debió a la presencia de mercancía de la República Federativa del Brasil, sino al compromiso contractual adquirido por dicha empresa.
- J. La solicitante, de acuerdo con su habitual actuar de imponer precios y condiciones de venta de manera unilateral determinó los precios de venta de sus productos durante 2004, independientemente del contrato de proveeduría celebrado, dependiendo del modelo de condensador; por lo que no existió una contención de precios de productos fabricados por Sparvel en el periodo investigado.
- K. Por la fracción genérica 8418.99.99 de la TIGIE ingresan una infinidad de productos que se emplean en la fabricación de refrigeradores, congeladores y demás aparatos para producir frío, además de los condensadores objeto de investigación por lo que las estadísticas de importación que reportan los sistemas oficiales no especifican el volumen de cada mercancía determinada que ha ingresado al país por dicha fracción. Al respecto, la supuesta metodología empleada por la solicitante para determinar el volumen de importación carece de fuentes y no se encuentra sustentada por prueba alguna. Todos los cálculos y estimaciones de la solicitante se basan en su dicho, argumentando su carácter único de productor nacional.
- L. La solicitante en ningún momento aportó prueba alguna para acreditar que la República Federativa de Brasil fuese el único exportador de la mercancía investigada; tampoco ofrece ni exhibe prueba alguna, ni explica la metodología que utilizó para llegar a la conclusión de que solamente dos empresas realizaron la importación de la mercancía investigada, y nunca explicó ni ofreció prueba alguna que pueda sustentar la metodología que empleó para determinar el rango de precios en la que supuestamente fue importada la mercancía investigada.
- M. En clara violación a lo dispuesto por los artículos 3.1 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, 42 último párrafo y 81 de la LCE y el Código Federal de Procedimientos Civiles, la solicitante omitió presentar las pruebas relativas al supuesto incremento de las importaciones durante el periodo investigado, lo cual implica que el inicio de la investigación es ilegal puesto que se vulneran las disposiciones de los artículos 5.2 y 5.3 del Acuerdo Antidumping, toda vez que la misma fue iniciada sin las pruebas suficientes sobre la existencia de uno de los factores más importantes de daño.

- N.** La Secretaría en ningún momento requirió a la solicitante para que exhibiera las pruebas que sustentaran la metodología empleada para estimar el volumen de importación de la mercancía investigada durante el periodo analizado.
- O.** Considerando el vicio de origen que pesa sobre el procedimiento, la Secretaría deberá emitir sus resoluciones con base en la mejor información disponible respecto al volumen de importación, la cual es la presentada por Mabe así como por las otras empresas exportadoras que comparezcan al procedimiento, en virtud de la ausencia absoluta de pruebas por parte de la solicitante.
- P.** La causa del daño alegado por la solicitante no es la importación de mercancías idénticas o similares a las que produce, sino la caída en las exportaciones de sus productos a lo largo del periodo analizado. De las dos fuentes de ingreso con las que contó la solicitante, las ventas internas aumentaron considerablemente, pero las ventas de exportación sufrieron una fuerte caída, situación que obviamente repercutió en los resultados operativos y financieros de dicha empresa.
- Q.** Es absurdo que la solicitante pretenda argumentar que la mercancía que no pudo vender a un determinado fabricante de refrigeradores en los Estados Unidos de América, pueda ser vendida en los Estados Unidos Mexicanos a otro productor, puesto que dicha mercancía sería incompatible con el producto final del cual forma parte. Cada fabricante de refrigeradores tiene un modelo de diseño de condensador distinto, el cual, si bien puede llegar a realizar la misma función, es incompatible con el resto de las piezas que integran dicho sistema de otros fabricantes.
- R.** La solicitante pretende pasar por alto que la venta del producto investigado depende del número de refrigeradores que se vende. Suponiendo sin conceder que los condensadores para venta a la exportación pudieran ser utilizados por los fabricantes de refrigeradores nacionales, ello tampoco significaría que la totalidad de la producción de los condensadores no exportados pueda ser colocada en el mercado nacional.
- S.** Si la solicitante pretende colocar en el mercado nacional los condensadores que dejó de vender en los Estados Unidos de América, ello implicaría una de dos situaciones: a. Una importante alza en sus inventarios, o b. Un paro en la línea de producción de condensadores.
- T.** La solicitante a pregunta expresa de la autoridad manifestó en su respuesta a la prevención que no contaba con la información solicitada respecto al valor presente neto y a la tasa interna de retorno, elementos indispensables de cualquier proyecto de inversión, por lo que el supuesto proyecto de inversión de la solicitante carece de los elementos esenciales para poder ser considerado como una opción seria.
- U.** Adicionalmente, Sparvel manifestó que el monto de la inversión inicial del proyecto provendría de un aumento en el capital contable de la empresa, sin embargo, a fin de poder analizar adecuadamente la rentabilidad y viabilidad del proyecto, sería necesario definir el origen de dichos fondos.
- V.** En relación con la metodología de periodo de recuperación, podría no ser adecuada para la evaluación del proyecto de inversión, ya que ésta basa sus fundamentos en la cantidad de tiempo que debe utilizarse para recuperar la inversión sin tener en consideración los intereses, así como el repago de la deuda.
- W.** Al revisar el estudio de mercado presentado por la solicitante, se advierte que su análisis está basado en una muestra de mercado analizado, la cual no puede ser considerada suficientemente significativa y representativa a fin de eliminar distorsiones propias del mercado; asimismo, carece de citas respecto de las fuentes de información de las cuales se realizaron los cálculos respecto al valor normal y el precio de exportación, lo cual pone en duda la validez y confiabilidad de las cifras e información analizada.
- X.** El tipo de cambio utilizado en el supuesto estudio de mercado, entre reales brasileños y dólares estadounidenses deriva de una estimación de la empresa consultora, que muestra una ligera diferencia con el tipo de cambio promedio durante el periodo investigado publicado por el Banco Central de Brasil.
- Y.** Hace suyos los argumentos hechos valer por las empresas Marcegaglia y TI Brasil en todo cuanto beneficie a los intereses de Mabe.
- 26.** Para acreditar lo anterior, Mabe presentó:
- A.** Diagrama corporativo.
- B.** Contratos de abastecimiento con su traducción al español.
- C.** Listado y descripción de códigos de producto.

- D. Correos electrónicos relativos al rechazo de condensadores de septiembre a noviembre de 2001 y enero de 2002.
- E. Relación de importaciones de enero a diciembre de 2002 y 2003.
- F. Copia de pedimentos de importación y facturas.
- G. Relación de compras de condensadores nacionales de junio de 2001 a noviembre de 2003.
- H. Diagrama de canales de distribución.
- I. Relación de importaciones totales de enero a diciembre de 2002 y 2003.
- J. Precio de importación a los Estados Unidos Mexicanos de enero de 2002 a noviembre de 2003.
- K. Precios de Sparvel en 2003 y 2004.

Réplica de la solicitante

27. En ejercicio del derecho de réplica contenido en el artículo 164 párrafo segundo del RLCE, la empresa solicitante presentó sus contraargumentaciones respecto de la información, argumentos y pruebas vertidas por TI Brasil, TI Group, Marcegaglia y Mabe, a que se refieren los puntos 19 a 26 de esta Resolución, en los siguientes términos:

- A. Sparvel ha sido, y continúa siendo, una empresa eficiente, que además se distingue por ser una empresa completamente integrada y moderna con la suficiente maquinaria para abastecer la demanda del mercado nacional.
- B. La información y metodología presentada en la solicitud de inicio y aceptada por la autoridad para depurar las importaciones del producto investigado, fue la que razonablemente Sparvel tuvo a su alcance. Dicha información y metodología ha sido inclusive corroborada con la información presentada por las empresas exportadoras e importadoras comparecientes.
- C. Marcegaglia argumenta que “ni aun con la imposición de cuotas compensatorias, Sparvel lograría abastecer a diversas empresas”; sin embargo, Mabe en su respuesta al formulario manifiesta que los condensadores nacionales son iguales a los importados puesto que ambos deben cumplir con las especificaciones y requerimientos de las empresas, lo cual demuestra claramente que la mercancía nacional cumple con los requerimientos y especificaciones que demanda el importador.
- D. Si se considera el comportamiento de los volúmenes de ventas en el mercado interno y de exportación de Marcegaglia de 2001 a 2003, tal y como ésta misma lo sugiere, tenemos que en realidad el incremento de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo analizado fue de una magnitud mucho mayor que el de las ventas al mercado doméstico, ventas a los mercados de exportación distintos a los Estados Unidos Mexicanos y que el de las ventas totales.
- E. La autoridad podrá observar de la información presentada por Marcegaglia, que la utilización de su capacidad disminuyó considerablemente durante el periodo investigado respecto del periodo inmediato anterior, lo cual desvirtúa por completo lo argumentado por Marcegaglia de que el supuesto de la fracción II del artículo 42 de la LCE no se cumple.
- F. Marcegaglia sí cuenta con capacidad libremente disponible, incluso mucho mayor que en el periodo inmediato anterior al investigado, para colocar sus exportaciones al mercado mexicano.
- G. Marcegaglia y TI Brasil pretenden ignorar el hecho de que el precio de la mercancía importada mostró una significativa disminución de 16 por ciento en el periodo investigado con respecto al inmediato anterior, lo que ocasionó que el producto nacional disminuyera su precio en 11 por ciento durante el mismo lapso. La presión que ejerció la baja del precio del producto investigado sobre el precio del producto nacional ocasionó que Sparvel se viera impedida a incrementar sus precios, aun y cuando los precios del producto investigado fueran superiores que el precio nacional, y aun y cuando el costo de la materia prima se elevó durante el periodo investigado.
- H. El argumento de Marcegaglia de que el producto nacional mantiene su participación en el mercado nacional, no obstante su competencia en condiciones de discriminación de precios, es completamente infundado. Marcegaglia pierde de vista el hecho de que durante el mismo lapso, las ventas internas mostraron una disminución importante con respecto al Consumo Nacional Aparente, en lo sucesivo CNA, al pasar de 95 por ciento en 2001 al 79 por ciento en el periodo investigado, además de que las importaciones investigadas crecieron en mayor proporción que la demanda de las ventas internas. Lo anterior demuestra que aun y cuando las ventas de la mercancía nacional permanecieron sin cambios con respecto a las ventas del periodo inmediato anterior, el impacto que tuvieron las importaciones en condiciones de discriminación de precios en las ventas internas, medido a través del CNA es un claro indicador de daño.

- I. Se deben desestimar los ajustes solicitados por Marcegaglia tanto al valor normal como al precio de exportación, debido a que éstos no se encuentran sustentados en documentos probatorios pertinentes, ya que no explican por sí solos a qué ajuste se refieren ni la forma en que el ajuste fue aplicado a cada venta de exportación, además de que no fueron presentados en idioma español.
- J. Marcegaglia manifestó que no incurre en gastos por flete externo en sus ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, sin embargo, la autoridad deberá requerir a dicha empresa una explicación de la inconsistencia de esta manifestación con lo observado en el documento incluido en el Anexo E de su respuesta al formulario.
- K. En relación al ajuste por diferencias en cargas impositivas, el artículo 57 del RLCE establece que los "gravámenes ajustables se limitarán a los impuestos indirectos y a los impuestos de importación", por lo que la autoridad deberá negar la solicitud de Marcegaglia, de conformidad a lo establecido en dicho artículo.
- L. La autoridad deberá desestimar la información de costos proporcionada por Marcegaglia, debido a que la totalidad de la misma no se encuentra sustentada en documento probatorio alguno. De lo contrario, la Secretaría deberá verificar si el costo de producción reportado incluye un impuesto que fue incurrido por la compañía y debe formar parte de dichos costos.
- M. Sparvel no busca modificar o influir de ninguna forma en la política corporativa de Mabe, sino únicamente desea que las importaciones sean realizadas en condiciones leales de comercio.
- N. Los supuestos problemas de calidad y eficiencia han sido sacados de toda proporción y no prueban de forma alguna que el producto de Sparvel sea o haya sido de baja calidad o que no sea un productor eficiente. Mabe argumenta que los productos de Sparvel fueron rechazados en repetidas ocasiones por problemas de calidad, no obstante se trató sólo de un par de ocasiones y durante un periodo muy corto de tiempo. Además, Mabe omite mencionar que Sparvel trabajó y cooperó con dicha empresa para resolver los citados problemas.
- O. El hecho de que las importaciones directas realizadas por Mabe de su proveedor brasileño sea el resultado de la continuación de una relación comercial y contractual preexistente, no significa que el volumen de las importaciones totales del producto investigado originarias de la República Federativa de Brasil no hayan sido realizadas en condiciones de discriminación de precios y que éstas no se hayan incrementado en el periodo investigado con respecto al inmediato anterior.
- P. Sparvel en ningún momento denunció sólo las importaciones directas realizadas por Mabe, sino que denunció la totalidad de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil.
- Q. Cabe señalar que el porcentaje de devoluciones de condensadores nacionales con respecto a lo vendido en un determinado año, no ha pasado de 0.45 por ciento, esto es, menos de media pieza por cada 100 vendidas. Más aún, la cantidad de condensadores devueltos por Mabe apenas representa el 0.079 por ciento del total de las ventas realizadas por Sparvel durante 2001; por consiguiente, no se puede considerar a Sparvel como un productor ineficiente de mercancía de baja calidad cuando su historial de devoluciones demuestra lo contrario.
- R. El contrato de proveeduría de condensadores a que se refiere Mabe es un contrato que fue únicamente firmado entre Sparvel y el comprador por lo que es falso que dicho contrato incluya también a Mabe, S. de R.L. (sic) y que los términos y condiciones del mismo tuvieran un efecto para las ventas de producto nacional a Mabe y a otros fabricantes de refrigeradores.
- S. Sparvel no contaba con ningún otro contrato de proveeduría con ninguna otra empresa, entre ellas Mabe, por lo que dicho contrato no significa que Sparvel no pudiera incrementar sus precios de venta a otras compañías.
- T. TI Group argumenta que los productos fabricados por Sparvel y el producto sujeto a investigación no son similares y por lo tanto comercialmente intercambiables. Al respecto, dicha aseveración debe ser desechada ya que tanto uno de los importadores como el otro exportador han reconocido que el producto nacional y el investigado sí son similares.
- U. El problema de rechazos y devoluciones al que alude TI Group fue mínimo y nada tiene que ver con que el producto investigado y el nacional sean o no similares. El caso que cita TI Group resulta inaplicable debido a que la razón por la que ambas mercancías no fueron consideradas como similares se debió a que éstas diferían en especificaciones técnicas, procesos productivos y en la tecnología utilizada para su producción, lo que no sucede en este caso.
- V. Sparvel sostiene que la información y pruebas presentadas ante la autoridad demuestran claramente el efecto negativo de las importaciones en condiciones de discriminación de precios sobre la producción nacional, lo cual no ha sido desvirtuado por TI Group ni por ninguna otra parte en el procedimiento.

- W.** Con respecto a la información aportada por TI Brasil sobre el cálculo del precio reconstruido de exportación, se observa que no se incluye en la reconstrucción de precios el monto del flete de las instalaciones del importador relacionado hasta la planta del primer cliente no relacionado.
- X.** Sparvel sostiene que debido a que el producto importado y el nacional son similares y comercialmente intercambiables, la forma en que se debe calcular el valor normal es a través de la utilización de ventas de productos similares en el mercado doméstico.
- Y.** La información presentada por TI Brasil sobre valor normal y precio de exportación no es confiable, ya que los datos proporcionados en el Diagrama 1 del formulario oficial no coinciden con lo reportado en los anexos de valor normal y precio de exportación, ni con lo solicitado en el Anexo 1; por lo tanto, la autoridad deberá resolver con base en la mejor información disponible.
- Z.** La caída de las exportaciones de Sparvel se debe primordialmente a la disminución de las exportaciones a los Estados Unidos de América, mercado en el que la mercancía brasileña incrementó su participación, en perjuicio de Sparvel, debido a su política de discriminación de precios.
- AA.** Ninguna de las empresas exportadoras e importadoras comparecientes presentó información alguna que desvirtúe los argumentos presentados por Sparvel respecto de la amenaza de daño.
- 28.** Asimismo, Sparvel presentó:
- A.** Información relativa a la República Federativa de Brasil y su sistema fiscal.
- B.** Devoluciones de acuerdo a piezas físicas recibidas en Sparvel de 1999 a 2003.

Requerimientos de información

29. El 10 de enero de 2005, mediante oficio UPCI.310.05.0079, la Secretaría requirió a Mabe la traducción al español de un correo electrónico de fecha 22 de noviembre de 2001. Dicho requerimiento fue respondido en tiempo y forma.

30. En esa misma fecha, mediante oficio UPCI.310.05.0080, la Secretaría requirió a Marcegaglia, la traducción al español de los anexos D, E, J y 1 de su respuesta al formulario oficial de investigación. Dicho requerimiento fue respondido en tiempo y forma.

31. El 12 de enero de 2005, la Secretaría requirió a 108 agentes aduanales copia de diversos pedimentos de importación y facturas, de los cuales dieron respuesta 94 agentes aduanales.

32. El 25 de febrero de 2005, mediante oficios UPCI.310.05.0592, UPCI.310.05.0593 y UPCI.310.05.0596 la Secretaría requirió a Sanoh, CANACINTRA y Sparvel, respectivamente, información relativa a la producción de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, para lo cual concedió dos prórrogas que en total sumaron 4 días hábiles y que vencieron el 9 de marzo de 2005. Dio respuesta a dicho requerimiento únicamente Sparvel, quien con fundamento en el artículo 54 de la LCE manifestó lo siguiente:

- A.** Los condensadores de tubo y alambre para refrigeración comercial que fabrica Sparvel utilizan los mismos insumos y tienen las mismas características y especificaciones que los de refrigeración doméstica. Lo que los distingue es su capacidad de transferencia de calor, que junto con los demás componentes del sistema de enfriamiento determinan su diseño.
- B.** Los condensadores de tubo y alambre para refrigeración comercial que fabrica Sparvel se utilizan como insumo en enfriadores de agua de garrafón.
- C.** Los condensadores para refrigeración comercial y para refrigeración doméstica que fabrica Sparvel no son comercialmente intercambiables en virtud de la capacidad de transferencia de calor, y éstos se podrían identificar y distinguir en los documentos comerciales por su peso.
- D.** Sparvel fabrica condensadores del tipo denominado como estáticos, además de los denominados dinámicos o de aire forzado. La característica de los estáticos es que el aire fluye naturalmente por el condensador y casi siempre va colocado en el respaldo del refrigerador, mientras que en los dinámicos o de aire forzado se hace circular aire a través del cuerpo del condensador, para lo cual se ensambla éste en una "unidad condensadora" que lleva un micromotor y un pequeño ventilador y casi siempre se colocan abajo del refrigerador.
- E.** Sparvel también fabrica los condensadores tipo multilayer o multicapas, multilayer pintado así como los multilayer planos, los cuales quedarían en un proceso de semi-terminado puesto que para poder ser utilizados en los refrigeradores tendría que ser doblado en capas y posteriormente pintado y ninguno de los clientes o los importadores tiene la maquinaria necesaria para ello.

- F.** Durante el periodo analizado, el CNA de la mercancía investigada se incrementó, lo que significa que el mercado mexicano le hubiera permitido a Sparvel reubicar la mayor parte o la totalidad de las ventas de exportación perdidas, si no existiera la práctica desleal de discriminación de precios. En cambio, Sparvel se vio obligada a aceptar el impacto directo de dicha pérdida, prácticamente unidad por unidad, sobre sus ventas totales, producción, inventarios y utilización de la capacidad instalada.
- G.** El comportamiento observado en los indicadores económicos y financieros de Sparvel correspondientes a 2004 coincide en buena medida con las proyecciones que para ese periodo le fueron presentadas a la Secretaría; incluso la penetración de las importaciones en condiciones desleales fue mucho mayor a la contemplada en dichas proyecciones y, además, por primera vez las importaciones presentan una subvaloración con respecto a los precios internos de Sparvel.
- H.** En relación con las proyecciones de los indicadores económicos y financieros de la rama de producción nacional para el 2005, se considera que el volumen de ventas internas de la empresa crecerá; el precio de venta promedio para los condensadores de la empresa en el mercado interno será igual al registrado en diciembre de 2004; las exportaciones de Sparvel se mantendrán en volumen al nivel registrado en 2004; y el precio de venta promedio para los condensadores de la empresa en el mercado de exportación será igual al registrado en diciembre de 2004.
- I.** Es importante señalar que varios clientes de Sparvel en el mercado interno han adquirido compromisos con la empresa en el 2005 para comprar porcentajes inferiores a los de años pasados con respecto a sus requerimientos totales de condensadores, lo que quiere decir que están dejando la puerta abierta para adquirir un mayor volumen de condensadores originarios de la República Federativa de Brasil. Además, varios clientes en el mercado interno le están solicitando a Sparvel actualmente una reducción en sus precios, debido a las presiones ejercidas por las importaciones en condiciones desleales.
- J.** Sparvel pronostica que los costos de la mercancía vendida en el 2005 ascenderán considerando que: el costo de la materia prima, el costo de la mano de obra y los gastos indirectos de fabricación ascenderán. Al respecto, al costo de la materia prima se le debe aplicar un ajuste para reflejar el alza en el precio de los insumos de acero, el cual a su vez refleja en parte un ajuste por el incremento en el precio de la pintura aplicada a los condensadores, pues se trata de un producto derivado del petróleo cuyo precio sigue aumentando de manera importante a la fecha. Por otro lado, al costo de mano de obra directa y a los gastos internos de fabricación se les debe aplicar un ajuste adicional que refleja el alza salarial pactada para el 2005, así como el costo incremental en la energía eléctrica y el gas, esperados para el 2005. Adicionalmente, los inventarios de mercancía en proceso y de mercancía terminada no registran variación con respecto al 2004, para simplificar las proyecciones, dado que en su desempeño no se esperan movimientos significativos. Sparvel pronostica que los gastos de operación y el costo integral de financiamiento no mostrarán variación en el 2005 con respecto a su desempeño durante 2004, pues se trata de costos fijos de naturaleza estructural en el mediano plazo.
- K.** La producción y el empleo para el 2005 se pronostican de la siguiente manera: la producción de la empresa será equivalente a sus ventas totales, lo cual afectará positivamente su utilización de capacidad instalada por el monto diferencial entre esta cifra y la producción registrada en el 2004; por otro lado, la empresa mantendrá la misma plantilla de trabajadores que a diciembre de 2004. Esta política incrementará la productividad de éstos por el mismo monto que incrementará la producción en el 2005. La rentabilidad de la empresa y su flujo de caja serán ambos negativos en el 2005, por ende, ésta verá truncada su capacidad de reunir capital.
- L.** El proyecto de inversión que Sparvel está completando en el 2005, está destinado principalmente a la satisfacción de la demanda de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica en el mercado interno. Los Estados Unidos Mexicanos se están convirtiendo en el fabricante por excelencia de refrigeradores de uso doméstico en la región de América del Norte y Sparvel tiene conocimiento por parte de sus clientes, de que varios de ellos tienen contemplados aumentos importantes en la capacidad instalada de sus plantas existentes. Así, con el inminente crecimiento del mercado interno, Sparvel está en proceso de incrementar la capacidad instalada de fabricación de condensadores.
- M.** Para fines del análisis del proyecto de inversión, se contempla un horizonte de 5 años, que sin duda serán los que más impactarán los flujos descontados del mismo.
- N.** En el escenario que actualmente enfrenta el proyecto de inversión de Sparvel en presencia de las importaciones en condiciones desleales, el flujo del proyecto de inversión es negativo en cada año entre 2006 y 2010. Así, el valor neto y la tasa interna de retorno del proyecto serán negativos, y el proyecto carece de viabilidad económica.

- O. Es posible construir otro escenario para el proyecto de inversión, sencillo y razonable en ausencia de las importaciones en condiciones de discriminación de precios. En este escenario, los únicos cambios están en el volumen y precio de venta proyectados para los condensadores en el mercado interno. El volumen de venta alcanza desde el 2006 el tope de capacidad instalada del proyecto y el precio al que Sparvel podría aspirar le permite a la empresa repercutir sus importantes incrementos en precios de materias primas a sus clientes, haciendo viable tanto el proyecto de inversión de la empresa como la supervivencia de la misma.
33. Adicionalmente, Sparvel presentó:
- A. Indicadores de la empresa en 2004 por valor, volumen y precio.
 - B. Estado de costos, ventas y utilidades en 2004.
 - C. Análisis del proyecto de inversión de 2004 a 2010 en un escenario con y sin importaciones en condiciones de discriminación de precios.
 - D. Ventas al mercado doméstico por cliente de 2001 a 2003.
 - E. Relación de importaciones durante 2004.
 - F. Correo electrónico dirigido a Sparvel por parte de uno de sus clientes del 14 de febrero de 2005.
 - G. Correos electrónicos dirigidos a Sparvel de dos de sus proveedores de marzo y mayo de 2004.
 - H. Artículo intitulado "Siderúrgica Usiminas prevé costos en alza" publicado en la página de Internet mx.news.yahoo.com, de fecha 28 de febrero de 2005.
 - I. Artículo intitulado "CVRD eleva precio de mineral 71.5% en contrato con Nippon Steel" publicado en la página de Internet español.news.yahoo.com, de fecha 22 de febrero de 2005.

CONSIDERANDO

Competencia

34. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente Resolución, conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 5 fracción VII y 57 fracción II de la Ley de Comercio Exterior, y 1, 2, 4 y 16 fracción I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

Legitimación

35. De acuerdo con lo manifestado por la solicitante y con la carta de CANACINTRA, durante el periodo comprendido de enero a diciembre de 2003, la empresa Sparvel representó el 100 por ciento de la producción nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración, con lo cual se actualiza el supuesto contenido en los artículos 40 y 50 de la LCE y 60 y 75 del RLCE. Cabe señalar que la Secretaría requirió información a la empresa Sanoh, no obstante ésta no dio respuesta a dicho requerimiento.

Legislación aplicable

36. Para efectos de este procedimiento de investigación, son aplicables el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, la Ley de Comercio Exterior y su Reglamento, el Código Fiscal de la Federación y el Código Federal de Procedimientos Civiles, estos dos últimos de aplicación supletoria.

Información desestimada

37. El 18 de marzo de 2005, Marcegaglia presentó diversos argumentos en relación con la respuesta al requerimiento de información formulado a la solicitante a que se refiere el punto 32 de esta Resolución; no obstante, 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.

Análisis de discriminación de precios

38. En esta etapa de la investigación, la Secretaría recibió respuestas al formulario oficial por parte de las empresas exportadoras TI Brasil y Marcegaglia; por parte de las empresas importadoras TI Group y Mabe, así como la réplica de la empresa solicitante Sparvel a los escritos presentados por dichas empresas.

Alegatos

39. Las empresas exportadoras TI Brasil, Marcegaglia y las empresas importadoras TI Group y Mabe, presentaron argumentos en relación con que la metodología e información utilizadas por la Secretaría en el cálculo del margen de discriminación de precios, descritas en la resolución de inicio de la investigación, publicada en el DOF el 28 de octubre de 2004, fueron inadecuadas.

40. La Secretaría considera improcedentes los alegatos presentados por las empresas a que hace referencia el punto anterior debido a que su determinación se basó en la información y pruebas que razonablemente tuvo a su alcance y que, de acuerdo con la metodología descrita en la resolución de inicio, le permitió inferir la probabilidad fundada de que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración originarias de la República Federativa de Brasil se realizaron con un margen de discriminación de precios superior al de mínimos. Lo anterior, de conformidad con los artículos 5.2 del Acuerdo Antidumping y 75 fracción XI del RLCE.

TI Brasil

41. La empresa exportadora TI Brasil presentó el 17 de diciembre de 2004, su respuesta al formulario oficial. Las consideraciones realizadas por la Secretaría se detallan en los puntos 42 a 63 de esta Resolución.

Códigos de producto

42. La empresa manifestó que los condensadores de tubo y alambre para refrigeración se fabrican de acuerdo al diseño que proporciona el cliente, es decir, son "trajes a la medida" por lo que difícilmente un mismo condensador es solicitado por más de un cliente.

43. En su respuesta al formulario oficial, la empresa presentó la metodología de integración de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, sin embargo, la propia empresa señala que en la elaboración de dichos códigos no respetó los criterios establecidos en la metodología. Asimismo, la metodología presentada no hace mención a los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil, por lo que la Secretaría no contó con una metodología para la integración de los códigos vendidos en dichos mercados.

44. Adicionalmente, la empresa presentó la descripción de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, sin embargo, la descripción del producto sólo revela el tipo de condensador y no proporciona información de las características específicas de cada producto. Con respecto a los códigos vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil, la empresa sólo presentó la descripción de aproximadamente el 6 por ciento del total de los códigos vendidos en este mercado, por lo que la Secretaría no contó con la información suficiente para identificar las características específicas de cada condensador de tubo y alambre para refrigeración vendidos por TI Brasil durante el periodo investigado.

Valor normal

45. Por lo mencionado en el punto 42 de esta Resolución, la empresa exportadora manifestó que no realizó ventas en el mercado de la República Federativa de Brasil ni exportó a terceros países mercancías de códigos de producto idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado.

46. Al respecto, la empresa propuso para el cálculo del valor normal las siguientes opciones: A. Códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil y/o B. Valor reconstruido de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Opción de códigos similares

47. La empresa exportadora propuso que los criterios de selección de los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos fueran: A. Peso del condensador, B. Geometría del condensador y C. Costos de fabricación.

48. Con respecto al primer criterio, TI Brasil seleccionó los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil cuyo peso en kilogramos se encontró por arriba o por debajo del peso del código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos, en un determinado porcentaje. Dicho porcentaje fue establecido por la propia empresa, sin embargo, no proporcionó ninguna prueba o argumento que sustentara el porcentaje utilizado para la selección de los códigos similares. Tampoco presentó la fuente documental de donde obtuvo el peso de los códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil.

49. Con respecto al segundo criterio, la empresa no proporcionó información sobre la geometría de los productos exportados a los Estados Unidos Mexicanos, ni de los vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil. Tampoco presentó pruebas o argumentos que demostraran la incidencia de este criterio en la selección de los códigos similares.

50. En relación al tercer criterio, no fue posible para la Secretaría calcular los costos totales de producción de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, por las razones que se explican en los puntos 55 a 59 de esta Resolución.

Ajuste por diferencias físicas

51. En relación al ajuste por diferencias físicas aplicable a los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos propuestos por TI Brasil para la determinación del valor normal, la empresa exportadora no proporcionó la metodología, ni las fuentes documentales empleadas para su cálculo. La Secretaría desestimó este ajuste de conformidad con lo establecido en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping y 36 de la LCE.

52. Por lo descrito en los puntos 43 a 51 de esta Resolución, la Secretaría no contó con los elementos suficientes para la determinación de los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, por lo que descartó esta opción para el cálculo del valor normal, de conformidad con lo establecido en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE.

Opción de valor reconstruido

53. Una vez que la Secretaría descartó la opción de códigos de producto vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, analizó la opción de calcular el valor reconstruido de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos, de conformidad con lo establecido en los artículos 2.2 del Acuerdo Antidumping y 31 de la LCE.

54. La empresa reportó por código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos, el costo total de producción para el periodo investigado, integrado por materiales y componentes directos, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, los gastos generales de venta y administración y financieros.

55. Con respecto a los materiales y componentes directos, la empresa no reportó por código de producto, la cantidad de materia prima y material aplicado a cada condensador; tampoco reportó el costo unitario de dichos insumos por mes, necesarios para el cálculo de este concepto, según la descripción de la metodología presentada por la empresa, ni las fuentes documentales de estos conceptos.

56. En relación con la mano de obra directa, la empresa no presentó los gastos mensuales ni la cantidad de horas mensuales trabajadas por centro de costos, necesarios para el cálculo de este concepto, según la descripción de su propia metodología, así como tampoco presentó las fuentes documentales correspondientes.

57. Con respecto a los gastos indirectos de fabricación, la empresa no especificó los conceptos que integran estos gastos, ni reportó los gastos mensuales por centro de costos de este rubro, necesarios para el cálculo del gasto reportado para el periodo investigado, según la descripción de su propia metodología, así como tampoco presentó las fuentes documentales correspondientes.

58. En relación con los gastos generales de venta y administración y los gastos financieros, la empresa no presentó las fuentes documentales correspondientes, necesarias para el cálculo de estos conceptos, según la descripción de su propia metodología. Adicionalmente, no reportó la fuente documental y la metodología para el cálculo de las tasas aplicadas al costo de ventas para cada concepto.

59. Por las razones descritas en los puntos 55 a 58 de esta Resolución, la Secretaría no contó con los elementos suficientes para calcular los costos totales de producción que constituyen parte fundamental del valor reconstruido de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos por la empresa TI Brasil.

60. Adicionalmente, la empresa reportó para el cálculo del valor reconstruido por código de producto exportado a los Estados Unidos Mexicanos, la utilidad antes de impuestos para el periodo investigado, sin embargo, la empresa no presentó las fuentes documentales correspondientes, necesarias para el cálculo de este concepto según la descripción de su propia metodología. Adicionalmente, no reportó la fuente documental y la metodología para el cálculo de la tasa aplicada al costo de ventas para el cálculo de la utilidad por código de producto.

61. Por lo descrito en los puntos 59 y 60 de esta Resolución, la Secretaría careció de la información suficiente para calcular el valor reconstruido de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos.

Margen de discriminación de precios

62. Por las razones que se describen en los puntos 43 a 61 de esta Resolución, en esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con la información suficiente para calcular un margen de discriminación de precios individual para la empresa exportadora TI Brasil, de conformidad con lo descrito en el artículo 64 de la LCE.

63. En esta etapa de la investigación, el margen de discriminación de precios aplicable a la empresa exportadora TI Brasil, se especifica en el punto 81 de esta Resolución.

Marcegaglia

64. La empresa exportadora Marcegaglia presentó el 17 de diciembre de 2004, su respuesta al formulario oficial. Las consideraciones realizadas por la autoridad se detallan en los puntos 65 a 80 de esta Resolución.

Códigos de producto

65. Marcegaglia, en el anexo F de su respuesta al formulario oficial, presentó información relacionada con la estructura de los códigos de producto, sin embargo, la información que reporta dicho anexo revela que los dígitos que conforman los códigos no reportan información relacionada con las características técnicas y físicas de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración. Adicionalmente, en el anexo 5 de su respuesta al formulario oficial, la empresa reportó la descripción de los códigos de producto, sin embargo, ésta tampoco muestra las características técnicas y físicas de la mercancía investigada.

66. Por lo descrito anteriormente, los dígitos y la descripción de los códigos de producto no son una herramienta útil para la identificación cada uno de los tipos de condensadores de tubo y alambre para refrigeración vendidos por Marcegaglia durante el periodo investigado.

67. En su respuesta al formulario oficial de investigación, la empresa manifestó que la unidad de medida de la TIGIE son kilogramos y que la unidad de medida en la que se comercializa la mercancía investigada es por pieza, razón por la que es necesario contar con un factor de conversión de piezas a kilogramos para cada código de producto. En su respuesta al formulario oficial de investigación, la empresa reportó dichos factores de conversión, que a su vez son utilizados para establecer los precios de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos y de las ventas en el mercado de la República Federativa de Brasil expresados en dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo.

Valor normal

68. En su respuesta al formulario oficial de investigación, la empresa señaló que no realizó ventas en el mercado de la República Federativa de Brasil, ni de exportación a terceros países de mercancías con códigos de producto idénticos a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado, debido a que, según su dicho, cada condensador tiene especificaciones técnicas definidas por el cliente. Por lo que propuso calcular el valor normal conforme a la opción de códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos vendidos en el mercado de la República Federativa de Brasil.

Códigos similares

69. Para seleccionar los códigos de producto similares, la empresa manifestó que los costos del alambre y tubo empleados en la producción de la mercancía investigada representan la mayor parte de los costos totales de producción y que el peso de dichos componentes constituye casi la totalidad del peso del condensador; por lo que consideró que el peso total es la variable más significativa a considerar, sin dejar de analizar otras variables tales como el área de pintura, el número de alambres, el número de tubos y las curvas de la segunda "dobra".

70. En el anexo D de su respuesta al formulario oficial de investigación, la empresa presentó las cantidades y pesos de los componentes empleados en la elaboración de los condensadores vendidos en todos los mercados durante el periodo investigado, así como el peso total de cada condensador, el cual es utilizado como factor de conversión de piezas a kilogramos.

71. La empresa presentó en el anexo G de su respuesta al formulario oficial de investigación, un extracto de la información que reporta el anexo mencionado en el punto anterior. Dicha información sólo refiere a las variables que propuso a considerar para la determinación de los códigos de producto similares a los exportados a los Estados Unidos Mexicanos, sin embargo, la Secretaría encontró que para varios códigos de producto las cifras reportadas en ambos anexos no coincide, en particular el factor de conversión de piezas a kilogramos.

72. Adicionalmente, la empresa presentó la base de datos correspondiente a las ventas de exportación de la mercancía investigada a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo investigado. Dicha base contiene información referente a los factores de conversión de piezas a kilogramos para cada código de producto, sin embargo, la Secretaría encontró que en la mayoría de los casos, para un solo código, la empresa reporta más de un factor de conversión.

73. La Secretaría analizó la base de datos a que hace referencia el punto anterior y encontró que la información relativa a los factores de conversión de piezas a kilogramos reportada tiene inconsistencias, las cuales se refieren a que: el 60 por ciento de los códigos de producto tiene más de un factor de conversión diferente y que el 20 por ciento, tiene por lo menos 5 factores distintos. La Secretaría encontró que las diferencias entre los factores son significativas y por ende, tales diferencias se reflejan en los precios reportados. La empresa no presentó justificación alguna a este respecto.

74. La Secretaría comparó los factores de conversión de piezas a kilogramos, reportados en la base de datos mencionada en el punto 72 de esta Resolución, con los reportados en los anexos D y G de la respuesta al formulario oficial de investigación, de dicha comparación encontró que los factores no coinciden.

75. Finalmente, la empresa presentó en el anexo H de su respuesta al formulario oficial de investigación, el análisis de comparación de los códigos de producto exportados a los Estados Unidos Mexicanos y los propuestos para el cálculo del valor normal. Dicho anexo contiene información relativa a las variables a considerar para seleccionar a los códigos similares, sin embargo, la Secretaría encontró que en algunos casos las cifras reportadas en el mencionado anexo no coinciden con las reportadas en los anexos D y G, y en ningún caso con los reportados en la base de datos de precio de exportación.

76. Por las razones que se describen en los puntos 70 a 75 de esta Resolución, la Secretaría no tiene la certeza de la exactitud de los factores de conversión de piezas a kilogramos reportados por la empresa y por ende de los precios reales de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración.

77. La empresa en el anexo E de su respuesta al formulario oficial de investigación, presentó copia de una factura de exportación a los Estados Unidos Mexicanos, en dicha factura se reporta la venta de 3 tipos de condensadores diferentes, de los cuales, no aparece su respectivo código de producto, únicamente la descripción del mismo. Sin embargo, para 2 de los 3 condensadores que ampara la factura, la descripción del producto no coincide con la información presentada por la propia empresa en el anexo 5 de su respuesta al formulario oficial de investigación.

78. Por lo descrito en el punto anterior, la Secretaría no tiene la certeza, que la empresa exportadora haya reportado la totalidad de las ventas de exportación a los Estados Unidos Mexicanos o que las descripciones del producto sean las correctas.

Margen de discriminación de precios

79. Por las razones que se describen en los puntos 65 a 78 de esta Resolución, en esta etapa de la investigación, la Secretaría no contó con la información suficiente para calcular un margen de discriminación de precios individual para la empresa exportadora Marcegaglia, de conformidad con lo descrito en el artículo 64 de la LCE.

80. En esta etapa de la investigación, el margen de discriminación de precios aplicable a la empresa Marcegaglia, se especifica en el punto 81 de esta Resolución.

Todos los demás exportadoras

81. Con fundamento en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 y 64 de la LCE, la Secretaría calculó el valor normal y el precio de exportación, de acuerdo con la información de que tuvo conocimiento, tal y como se describe en los puntos 28 a 42 de la resolución de inicio de investigación publicada en el DOF el 28 de octubre de 2004. La Secretaría comparó los precios promedio ex fábrica del valor normal y del precio de exportación y observó que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia, que ingresaron por la fracción arancelaria 8418.99.99 de la TIGIE se realizaron con un margen de discriminación de precios de 22.38 por ciento. El margen de discriminación de precios anterior aplica para las empresas exportadoras TI Brasil y Marcegaglia, así como para las demás empresas exportadoras que no comparecieron en esta etapa de la investigación.

Análisis de daño, amenaza de daño y causalidad

Similitud del producto

Proceso productivo

82. En relación con el proceso productivo del producto objeto de análisis y de acuerdo con lo señalado en los puntos 9 a 14 de la resolución de inicio, la solicitante señaló lo siguiente:

- A. El proceso productivo del producto nacional y el originario de la República Federativa de Brasil es similar. Consiste en enderezar el tubo de acero y el alambre a partir de un rollo y cortarlo a la longitud requerida; el tubo se dobla en forma de serpentín y el alambre se suelda a éste mediante una máquina automática que une el alambre por ambos lados en forma paralela; finalmente se aplica pintura negra mediante un proceso de electrostática (producto nacional) o por cataforesis (producto de la República Federativa de Brasil).
- B. Los productos se fabrican de acuerdo con lo especificado por cada cliente, por lo cual varían los radios y extremos de los tubos, la longitud de vuelta a vuelta (serpentín) y el número de tubos y alambres por condensador.

- C. Los insumos para el producto originario de la República Federativa de Brasil consisten en: a. Tubo de acero bajo carbón, compatible con gas R-134 y R-600, residuo interno de acuerdo con ASTM 254/84, diámetro externo de entre 4.00 y 9.52 milímetros; b. Alambre de acero bajo carbón de 1.40 a 1.50 milímetros de diámetro; c. Pintura negra de proceso de cataforesis que consiste de una masa pigmentada en negro y resina y d. Tapones de hule normal y de neopreno, abrazadera de sujeción, brackets o soportes de acero.
- D. Los insumos para el producto nacional consisten en: a. Tubo de acero al carbón calidad de refrigeración de 3/16 pulgadas (4.76 milímetros), 1/4 pulgadas (6.35 milímetros) y 5/16 pulgadas (7.94 milímetros) de diámetro exterior ASTM 254-90, compatible con refrigerante R134a; b. Alambre (varilla) de acero bajo carbón de 1.422 a 1.473 milímetros (0.056 a 0.058 pulgadas); c. Pintura en polvo electrostática "Sparvel", acabado brillante y d. Tapones de hule de neopreno, abrazadera de sujeción, brackets o soportes de acero.
- E. Asimismo, la solicitante manifestó que posiblemente la única diferencia en el proceso de fabricación consiste en la técnica de soldado, puesto que las diferencias que hubiera en los insumos utilizados no tienen efecto alguno sobre los usos del producto.

83. Marcegaglia manifestó que la descripción del proceso productivo descrito por la solicitante corresponde a cualquier condensador fabricado en el mundo, pero dicha empresa no consideró las diferencias en tecnología, maquinaria y procesos que permiten mayor eficiencia y reducción de costos en cada fabricante, lo cual, depara en productos con especificaciones técnicas diferentes como es el caso de Marcegaglia. Al respecto, la exportadora proporcionó un diagrama de su proceso y explicó que las diferencias más importantes con respecto al producto nacional se traducen en ahorro en costos y un producto más competitivo, de acuerdo con lo siguiente:

- A. Si bien se reconoce que ambos productos utilizan tubo de acero al bajo carbón, en el caso de Marcegaglia el tubo se fabrica a partir de una bobina de acero laminada, la cual es cortada para obtener un producto conocido como Slitter o lámina cortada. En el caso del productor nacional, al no contar con una máquina cortadora compra directamente el Slitter.
- B. El alambre, al igual que el tubo, es uno de los principales insumos utilizados en la fabricación del producto investigado. En el caso de Marcegaglia el alambre es sometido a un proceso de adelgazamiento a través de una máquina trefiladora, mientras que Sparvel compra el alambre ya adelgazado.
- C. La técnica de soldado en paralelo (utilizada por la exportadora) otorga una mayor resistencia al uso, es homogéneo y de mayor calidad, con respecto a la utilizada por Sparvel.
- D. La aplicación de la pintura por cataforesis permite un menor desperdicio que el proceso del solicitante mediante electrostática.

84. Al respecto, Sparvel señaló que es una empresa integrada y eficiente con maquinaria suficiente para abastecer la demanda del mercado.

85. TI Group y TI Brasil señalaron que no existe evidencia en el expediente administrativo de que el productor nacional fabrique o pueda fabricar el tipo específico de condensadores que le abastece a su cliente nacional, y que la evidencia indica que Sparvel no fabrica la gama de condensadores que elabora TI Brasil, y en la gama de los que sí fabrica, no ha podido hacerlo en el tiempo, calidad y volumen requerido por el consumidor. Asimismo, indicó que el productor nacional fue ajeno al rediseño y readecuación del producto, que implicaron modificaciones a los condensadores abastecidos por TI Group y TI Brasil a su cliente.

86. Con base en el diagrama del proceso productivo de Marcegaglia y la información proporcionada por Sparvel, se colige que las principales etapas productivas como el enderezado del tubo de acero, el doblado del tubo en forma de serpentina, el soldado de los alambres a la serpentina y la aplicación de la pintura, coinciden en cada uno de los procesos productivos. Además, no existe en el expediente administrativo evidencia objetiva en el sentido de que, en su caso, las posibles diferencias en costos o en calidad, según lo argumentaron las importadoras y exportadoras, pudiesen afectar la similitud entre los productos, de acuerdo con la legislación aplicable en la materia.

87. Por otra parte, es importante señalar que todas las partes (solicitante, exportadoras e importadoras) reconocieron que la fabricación del producto objeto de análisis se realiza de acuerdo con los requerimientos y especificaciones que demanda el cliente. Esta afirmación, a la luz de las siguientes declaraciones de uno de los principales usuarios de este producto, permiten determinar que las diferencias en los procesos, insumos o características, no son óbice para determinar la similitud entre los productos (nacionales e importados), ya que el mismo usuario industrial manifestó que los condensadores de fabricación nacional son iguales a los importados, e incluso identificó los condensadores de fabricación nacional y los importados con el mismo número de parte:

"Los condensadores de tubo y alambre para refrigeración, nacionales e importados, se fabrican de acuerdo con las especificaciones y requerimientos de Mabe México, S. de R.L. de C.V. Así, podemos decir que dichos productos independientemente de su origen, están hechos a la medida, puesto que son parte de los refrigeradores que fabrican las empresas que forman parte del grupo Mabe

...los condensadores de tubo y alambre para refrigeración de fabricación nacional son iguales a los importados, puesto que ambas mercancías deben cumplir con las especificaciones y requerimientos de Mabe."

Funciones y usos

88. De acuerdo con lo señalado en los puntos 15 a 17 de la resolución de inicio, los condensadores de tubo y alambre para refrigeración importados de la República Federativa de Brasil y los de producción nacional, son utilizados como insumos o partes en la fabricación de refrigeradores de uso doméstico o residencial. Su función consiste en disipar el calor y enfriar los refrigeradores domésticos, los cuales pueden ser de diferentes capacidades. Asimismo, se indicó que el uso del condensador depende del requerimiento del sistema de balance de refrigeración del fabricante de refrigeradores, debido a que un mismo tipo o modelo de condensador puede utilizarse en refrigeradores de diferentes capacidades.

89. Al respecto, TI Group y TI Brasil manifestaron que el producto nacional e importado tienen usos y funciones semejantes, ya que todos los condensadores siguen el mismo principio que consiste en el paso del gas refrigerante a través de tubo en forma de serpentín, y por un fenómeno de convección logran el enfriamiento del gas para que éste circule nuevamente en el refrigerador y lo mantenga a una temperatura adecuada. Sin embargo, dichas empresas indicaron que no son comercialmente intercambiables, en virtud de que son productos que se fabrican a pedido del cliente, de acuerdo con sus requerimientos, por lo que un condensador diseñado para un tipo específico de refrigerador difícilmente puede utilizarse para una unidad diferente.

90. Por su parte, Mabe señaló que los condensadores de tubo y alambre son una parte clave del sistema de refrigeración, de acuerdo con los diseños, especificaciones y características que el cliente determina; por ello, cuando celebra un contrato de proveeduría de un determinado insumo es porque se han cumplido con los estándares de calidad y eficiencia que exige dicha empresa.

91. Asimismo, Mabe indicó que los condensadores son fabricados bajo pedido del fabricante de refrigeradores, en donde cada fabricante tiene un modelo y diseño de condensador distinto, que si bien puede llegar a realizar la misma función en el sistema de refrigeración resulta incompatible con el resto de las piezas que integran el sistema de refrigeración de otros fabricantes.

92. De acuerdo con la información aportada por las partes, la Secretaría consideró que tanto los condensadores de producción nacional como los originarios de la República Federativa de Brasil, tienen la misma función y usos semejantes, ya que ambos condensadores permiten el paso del gas refrigerante a través del tubo en forma de serpentín y permiten el enfriamiento del gas para que mantenga el refrigerador a una temperatura adecuada.

Intercambiabilidad del producto

93. Marcegaglia, TI Group y TI Brasil, manifestaron que las diferencias en costos y calidad, así como los rechazos del producto fabricado por el solicitante, demuestran la no intercambiabilidad comercial con respecto a los productos importados de la República Federativa de Brasil. Indicaron que al no existir ésta, sus importaciones no serían la causa del daño alegado por la solicitante.

94. TI Brasil también indicó que sus productos no son similares ni comercialmente intercambiables con los fabricados por Sparvel, en virtud de que se fabrican bajo pedido del cliente de acuerdo con las especificaciones técnicas que requiere. Al respecto, Sparvel señaló que dicho argumento debe ser desestimado, ya que tanto uno de los importadores como el otro exportador han reconocido que el producto nacional y el importado son similares.

Similitud

95. Al evaluar la similitud entre los productos objeto de investigación, la Secretaría tomó en cuenta diversos factores que pudieran ser pertinentes, entre otros, proceso productivo, características físicas, composición, régimen arancelario, intercambiabilidad, usos y/o funciones. Ninguno de estos factores por sí solo es decisivo y la autoridad puede considerar otros factores relevantes a partir de los hechos de que tenga conocimiento.

96. De acuerdo con la información que consta en el expediente administrativo, la Secretaría consideró que, en términos de la legislación aplicable, no existen elementos técnicos que permitan determinar que las diferencias en tiempo, costos y calidad modifiquen las características y composición del producto similar, de tal manera que no son un elemento que impacte en la similitud. Contrario a lo anterior, la Secretaría contó con lo siguiente:

- A. Mabe indicó que durante el periodo analizado, tanto el producto de fabricación nacional como el importado fueron fabricados siguiendo sus diseños y cumplieron con todas las características necesarias para ser utilizados en sus refrigeradores, ya que son "hechos a la medida".
- B. El consumidor indicó que el origen de los condensadores es irrelevante, ya que tanto el producto nacional como el investigado son iguales, si cumplen con los requerimientos especificados.
- C. Igualmente manifestó que el adquirir tanto el producto investigado como el de producción nacional obedece a su política corporativa de contar siempre con más de un proveedor, a fin de evitar problemas de abasto.

97. Asimismo, de acuerdo con lo que se indica en el punto 223 de esta Resolución, la Secretaría dispuso de información en el sentido de que el porcentaje de rechazos de producto de fabricación nacional podría no haber alcanzado el 1 por ciento durante el periodo analizado.

98. Por el contrario, de acuerdo con lo señalado en los puntos 5 a 10 y 82 a 97 de esta Resolución, la Secretaría consideró que los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica o residencial, originarios de la República Federativa del Brasil y los de fabricación nacional, tienen características y composición semejantes, lo que les permite cumplir con las mismos usos, funciones y ser comercialmente intercambiables, de manera que pueden considerarse similares, en términos de lo dispuesto en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 del RLCE.

Análisis de mercado internacional

99. Tanto la solicitante como Mabe indicaron que no existen estudios económicos, monografías, literatura técnica ni estadísticas internacionales sobre el comportamiento del mercado internacional del producto investigado. No obstante, de acuerdo con su conocimiento del mercado, Sparvel y Mabe señalaron que el mercado internacional del producto investigado se encuentra conformado de la siguiente manera:

- A. Los principales países productores son la República Italiana, la República Federativa de Brasil, los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América, la República Popular China, la República de la India, la República de Corea y la República de Colombia. Entre los principales países consumidores figuran la República de Corea, la República Popular China, la República de la India, los Estados Unidos Mexicanos, la República Federativa de Brasil, los Estados Unidos de América, la República Italiana y la República de Colombia.
- B. Los principales países exportadores corresponden a la República Federativa de Brasil, la República Italiana, los Estados Unidos Mexicanos y la República Popular China, mientras que los mayores países importadores son los Estados Unidos de América, los Estados Unidos Mexicanos, la República Federal de Alemania, la República Francesa y el Reino de España.

Análisis de mercado nacional

Producción nacional

100. Con fundamento en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, y 60, 61 y 62 del RLCE, la Secretaría analizó la representatividad de la producción nacional, tomando en cuenta si el solicitante fue importador del producto investigado, así como el grado de apoyo u oposición a la investigación.

101. En la etapa de inicio de la presente investigación, la solicitante manifestó ser el único productor nacional de condensadores, y que está afiliado a CANACINTRA. Como prueba de su afirmación proporcionó una carta de esta Cámara, en la cual se reconoce a la solicitante como la única empresa fabricante de condensadores de tubo y alambre para refrigeración tanto doméstica como comercial en los Estados Unidos Mexicanos. Sobre este último producto, la solicitante indicó que aun cuando produce condensadores para refrigeración comercial, éstos no son objeto de la investigación, en virtud de que no se detectaron importaciones en el periodo investigado, tal como se explicó en el punto 17 de la resolución de inicio.

102. Por otra parte, la solicitante señaló que no realizó importaciones ni se encuentra vinculada con los importadores o exportadores. Al respecto, de acuerdo con la información obtenida del Sistema de Información Comercial por Empresa de la Secretaría de Economía, en lo sucesivo SIC-EMP, se observó que en efecto, la empresa solicitante no realizó importaciones del producto investigado durante el periodo 2001 a 2003.

103. Mabe y TI Group señalaron que durante 2002, esta última también fabricó en los Estados Unidos Mexicanos la mercancía investigada, sin embargo, a partir del segundo semestre de 2003 dicha empresa comenzó a migrar su línea de producción a la República Federativa de Brasil, por lo que actualmente Sparvel es la única productora nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración.

104. Por otra parte, Marcegaglia indicó que tiene conocimiento de que existió al menos otro productor nacional del producto objeto de análisis, Sanoh, en el periodo investigado, y que en la carta de CANACINTRA sólo se indica que Sparvel es la única empresa afiliada a dicha Cámara, pero no que sea el único productor nacional.

105. Al respecto y con la finalidad de allegarse de mayores elementos de análisis sobre la rama de producción relevante, la Secretaría realizó requerimientos de información a Sanoh y CANACINTRA, sin embargo, no recibió respuesta. Por lo anterior, para la presente etapa de la investigación, la Secretaría consideró como mejor información disponible la proporcionada por Sparvel, bajo el entendido de que no existe en el expediente administrativo información que permita determinar lo contrario.

106. De acuerdo con lo señalado en los puntos 100 a 105 de esta Resolución, y considerando que no ha habido oposición a la investigación, la Secretaría determinó de manera preliminar que Sparvel representa el 100 por ciento de la producción nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, por lo cual es representativa de la rama de producción nacional, al satisfacer los requisitos de legitimidad establecidos en los artículos 4.1 y 5.4 del Acuerdo Antidumping, 40 y 50 de la LCE, 60, 61 y 62 del RLCE.

Canales de comercialización y consumidores

107. La solicitante señaló que el sector que utiliza la mercancía objeto de análisis es la industria de fabricantes de refrigeradores para uso doméstico o residencial, quienes participaron con el 100 por ciento de las compras en el periodo investigado. Para apoyar su argumento, la solicitante proporcionó la ubicación geográfica y nombres de los clientes que adquirieron tanto el producto nacional como el importado.

108. Por su parte, Mabe indicó que el mercado geográfico del producto investigado se concentra en los estados de Querétaro, Guanajuato y Nuevo León, que son las entidades en donde se encuentran localizadas las plantas de las empresas que consumen el producto objeto de análisis, es decir, las empresas que ensamblan refrigeradores. TI Brasil y Marcegaglia proporcionaron diagramas de su sistema de distribución en los cuales se aprecia que los consumidores del producto investigado son los mismos que en el caso del producto nacional, esto es, los fabricantes de refrigeradores.

109. De acuerdo con lo señalado por la empresa solicitante y las partes comparecientes, la Secretaría consideró que los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica originarios de la República Federativa de Brasil y los de fabricación nacional, se dirigen a los mismos consumidores y atienden a los mismos mercados geográficos, en términos de lo previsto en el artículo 65 del RLCE.

Análisis particular de daño o amenaza de daño, y causalidad

110. Con fundamento en los artículos 3 del Acuerdo Antidumping, 41 y 42 de la LCE, 64 y 68 del RLCE, la Secretaría examinó si las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica o residencial originarias de la República Federativa del Brasil, causaron daño o amenaza de daño a la industria nacional de dichos productos, a partir de la información proporcionada por las partes, y la que ésta se allegó.

Importaciones objeto de dumping

111. De conformidad con lo previsto en los artículos 3.1 y 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 y 42 de la LCE, y 64 y 68 del RLCE, la Secretaría analizó si las importaciones investigadas registraron un aumento significativo en términos absolutos, o bien en relación con la producción nacional o el consumo interno. Asimismo, evaluó si se registró una tasa significativa de incremento de las importaciones que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente en el futuro inmediato.

112. En virtud de que por la fracción investigada 8418.99.99 se clasifican productos diferentes al investigado, las empresas Mabe y Marcegaglia, cuestionaron la metodología propuesta por la solicitante, descrita en los párrafos 57 a 59 de la resolución de inicio. En general, señalaron lo siguiente:

- A.** Marcegaglia indicó que no se debió iniciar la investigación porque la metodología para obtener las importaciones investigadas fue incorrecta, esto es:
 - a.** La solicitante no acreditó qué productos ni qué proporción de los mismos que ingresaron por la fracción arancelaria 8418.99.99 fueron productos diferentes a los investigados; y
 - b.** No acreditó bajo qué criterios estadísticos y económicos estableció los rangos de precios que le permitieron depurar las estadísticas oficiales.

- B.** Mabe señaló que la metodología propuesta por la solicitante no fue sustentada con pruebas y carecía de fuentes. Por lo anterior, la importadora indicó que en el inicio de la investigación, se ignoraba el volumen real de las importaciones y si la República Federativa de Brasil fue el único país exportador de la mercancía investigada, sin tomar en cuenta a otros países exportadores como la República Popular China y la República Italiana. Además, indicó que no se presentaron pruebas para acreditar que solamente dos empresas realizaron importaciones del producto investigado habiendo otras empresas fabricantes de refrigeradores, y tampoco se proporcionó la explicación y sustento del rango de precios utilizado para depurar las importaciones.
- C.** Por lo anterior, Mabe y Marcegaglia solicitaron que la Secretaría considere la mejor información disponible y se allegue de información de los agentes aduanales a fin de obtener el volumen de las importaciones investigadas, respectivamente.

113. Por su parte, la solicitante manifestó que la información y metodología presentada en la solicitud de inicio fue la que razonablemente tuvo a su alcance, conforme a lo establecido en el artículo 5.2 del Acuerdo Antidumping. Asimismo, indicó que la información y metodologías fueron debidamente sustentadas con pruebas pertinentes y que inclusive ha sido corroborada con la información presentada por las empresas exportadoras e importadoras comparecientes en este procedimiento, conforme a lo siguiente:

- A.** La fracción arancelaria 8418.99.99 es genérica, por lo que ingresan productos diferentes al investigado.
- B.** Los precios de las exportadoras se encuentran en el rango propuesto en el inicio por la solicitante.
- C.** No se dejaron fuera importaciones de alguna empresa distinta a las identificadas desde la solicitud de inicio (Mabe y TI Group), lo cual es consistente con el destino del producto investigado manifestado por las exportadoras.

114. De acuerdo con lo manifestado por las partes, la Secretaría consideró que la metodología utilizada para obtener el volumen de importaciones del producto investigado fue razonable para el inicio de la investigación, de acuerdo con la información de la que se disponía. No obstante, en esta etapa de la investigación se consideró la información aportada por las partes, así como la que esta misma se allegó en uso de sus facultades indagatorias, conforme a lo siguiente:

- A.** Se cotejaron copias de pedimentos de importación y las facturas respectivas, tanto los proporcionados por las empresas importadoras como los requeridos por la Secretaría a agentes aduanales, con las operaciones de importación registradas en el listado electrónico de pedimentos del Sistema de Información Comercial de México de la Secretaría de Economía, en lo sucesivo SIC-MEX.
- B.** Es importante señalar que los pedimentos de importación descritos en el inciso A, representaron en 2001 el 41 por ciento, mientras que en 2002 y 2003 el 99 por ciento, del volumen total originario de la República Federativa de Brasil. Asimismo, para el periodo investigado (2003) se contó con el 46 por ciento del volumen total del resto de orígenes diferentes de la República Federativa de Brasil.
- C.** A partir de dicha información, se obtuvieron los volúmenes de importación del producto investigado, tanto en kilogramos como en piezas.
- D.** Finalmente, es importante señalar que los resultados del cotejo contra los documentos fueron consistentes con las bases reportadas por las empresas importadoras, Mabe y TI Group.

115. A partir de la información descrita en el punto anterior, la Secretaría observó lo siguiente:

- A.** En 2001 no se identificaron importaciones del producto investigado, tal como se indicó en el párrafo 62 de la resolución de inicio, mientras que en 2002 y 2003, el 96 y 98 por ciento de las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil correspondieron al producto investigado.
- B.** De la revisión documental efectuada para el periodo investigado, no se identificaron importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica o residencial originarios de países distintos a la República Federativa de Brasil, lo cual es consistente con lo descrito en el párrafo 58 de la resolución de inicio. Al respecto, la Secretaría consideró que el comportamiento de las importaciones de los otros orígenes observado durante 2003 habría sido similar en los años anteriores, 2001 y 2002, además de que las partes no proporcionaron evidencia para desvirtuar lo anterior.
- C.** Es importante señalar que en el 2002, se identificaron importaciones de condensadores realizadas por una empresa diferente a las denunciadas. No obstante, estas operaciones representaron 0.1 por ciento del total de importaciones originarias de la República Federativa de Brasil.

Crecimiento de importaciones objeto de dumping

116. La empresa solicitante indicó que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica originarias de la República Federativa de Brasil, en condiciones de discriminación de precios, se incrementaron en el periodo investigado.

117. De acuerdo con los resultados descritos en el punto 81 de la presente Resolución, las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica se efectuaron con un margen de dumping de 22.38 por ciento.

118. Respecto al comportamiento de las importaciones, Mabe manifestó que en la resolución de inicio se señalan volúmenes de importación superiores a los indicados por la solicitante en su solicitud, de lo cual no se proporcionaron los fundamentos legales y las razones que lo justificaran. Al respecto, la Secretaría consideró que el fundamento y las razones de tal modificación fueron señalados en el punto 60 de la resolución de inicio, por lo que tal cuestionamiento no es procedente.

119. Con base en la información descrita en los puntos anteriores, la Secretaría observó que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica objeto de dumping se incrementaron 91 por ciento en 2003 con respecto a 2002, después de haber sido inexistentes en el 2001.

120. Mabe indicó que el aumento de las importaciones se debe en parte a la política corporativa de contar con más de un proveedor de una determinada mercancía o insumo para evitar problemas de abasto. En este sentido, señaló que inició su relación con otra empresa, la cual fabricaba el producto investigado en los Estados Unidos Mexicanos, sin embargo, el trasladar su producción a la República Federativa de Brasil fue la causa del incremento de las importaciones, lo que no se deriva de una práctica de discriminación de precios, sino de una relación contractual existente desde 2001.

121. Por otra parte, Mabe indicó que sus compras promedio mensuales a una de las exportadoras en el periodo investigado son menores a las que antes correspondían al producto nacional, por lo que el volumen disminuyó.

122. La solicitante mencionó que no busca modificar o influir en la política corporativa de Mabe, sino que las importaciones investigadas se realicen en condiciones leales. Asimismo, indicó que aun cuando la relación comercial entre Mabe y otro fabricante sea preexistente y el volumen exportado por una las empresas denunciadas haya disminuido, no significa que el volumen total de las importaciones de la República Federativa de Brasil disminuyera, o que éstas no se hayan realizado en condiciones de discriminación de precios.

123. Al respecto, tal como ya se señaló, y de acuerdo con lo descrito en el punto 81 de esta Resolución, la Secretaría calculó márgenes de dumping para todas las importaciones brasileñas del producto investigado, en umbrales mayores a los de mínimos. Además, es importante mencionar que aun cuando las exportaciones de una de las empresas denunciadas hayan disminuido, el análisis se realiza sobre el total de las importaciones objeto de dumping, es decir, sobre el total originario de la República Federativa de Brasil.

124. En relación con el CNA, calculado como producción nacional más importaciones menos exportaciones, las importaciones pasaron de nulas en 2001 a registrar un incremento de 10 puntos porcentuales de 2002 a 2003.

125. Con respecto a la producción nacional, las importaciones investigadas aumentaron su participación en 11 puntos porcentuales de 2002 a 2003. En relación con la producción nacional al mercado interno el incremento fue mayor, al alcanzar los 15 puntos porcentuales.

126. Con base en lo descrito en los puntos 116 a 125 de esta Resolución, la Secretaría determinó de manera preliminar que las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica registraron un aumento significativo en términos absolutos, y en relación con la producción nacional y el CNA.

Efectos sobre los precios

127. En cumplimiento con lo establecido en los artículos 3.2 del Acuerdo Antidumping, 41 y 42 de la LCE, y 64 y 68 del RLCE, la Secretaría analizó el comportamiento y la tendencia de los precios de las importaciones investigadas, si éstos mostraron una disminución en el periodo investigado o si fueron inferiores al resto de las importaciones y al precio de venta del producto nacional similar; si el efecto de las importaciones investigadas fue deprimir los precios internos o impedir el alza que en otro caso se hubiera producido, si el nivel de precios fue un factor determinante para explicar el comportamiento de las mismas en el mercado nacional, y si las importaciones se realizaron a precios tales que aumenten la demanda de nuevas importaciones.

128. De acuerdo con lo señalado en los puntos 68, 69 y 71 de la resolución de inicio, la Secretaría señaló que el precio nacional y el de las importaciones objeto de dumping disminuyeron de 2002 a 2003, lo que coincidió con el aumento de dichas importaciones. Asimismo, el precio del producto objeto de dumping se ubicó 19 y 13 por ciento por arriba del precio promedio nacional en planta de 2002 y 2003, respectivamente. Al respecto, la solicitante señaló que si bien no se observa una subvaloración de precios, las importaciones en condiciones de discriminación de precios han causado que los precios nacionales no se hayan incrementado, aun cuando los costos de la materia prima se elevaron durante el periodo investigado.

129. Respecto al comportamiento en los precios de las importaciones investigadas señalado en la resolución de inicio, las empresas Mabe, Marcegaglia, TI Group y TI Brasil, manifestaron lo siguiente:

- A.** Marcegaglia, TI Group y TI Brasil coincidieron en que los precios de las importaciones investigadas no impidieron el aumento de los precios nacionales debido a que fueron superiores a los mismos, por lo que estos últimos pudieron incrementarse al menos en 19 y 13 por ciento en 2002 y 2003, respectivamente. Por lo anterior, Marcegaglia indicó que no se satisface el artículo 3.2 del Acuerdo Antidumping.
- B.** TI Group y TI Brasil manifestaron que los precios nacionales al ubicarse significativamente por debajo de los precios de importación mejoraron la posición de la industria nacional en lugar de empeorar, ya que sus precios en términos relativos mejoraron.
- C.** TI Group y TI Brasil indicaron que el deterioro en los precios observado por la autoridad es un problema de conversión de unidades a kilogramos. Al respecto, señalaron que los aspectos del proceso productivo y los insumos utilizados cambian de una pieza a otra, además de que el precio del refrigerador que usa uno u otro condensador pueden modificar la relación precio-kilogramo, por lo cual propusieron construir un indicador de precios preferentemente en piezas.
- D.** Por su parte, Mabe señaló que los precios de las importaciones no causaron la contención de los precios nacionales, ya que la solicitante omitió señalar la existencia de un contrato en el que se establecía un compromiso en precios durante 2003, independientemente del aumento del costo de la materia prima, además de un compromiso similar a partir de 2004, el cual no cumplió abusando de su posición de único productor nacional.

130. Sparvel manifestó que la disminución en los precios del producto investigado ocasionó una disminución en los precios nacionales, en un escenario en donde los costos de la materia prima se incrementaron. Asimismo, indicó que el contrato que, a decir de la importadora impidió que Sparvel incrementara sus precios, no fue celebrado con Mabe, sino con otra empresa fabricante de refrigeradores, además de que la existencia de dicho contrato no debe extenderse al precio de venta a otros de sus clientes.

131. Con base en lo señalado en los puntos 114 y 115 de esta Resolución, la Secretaría calculó los precios de las importaciones objeto de dumping (tanto en piezas como en kilogramos) de la siguiente manera:

- A.** Para 2002, al valor en dólares americanos se agregaron los gastos de internación, derechos de trámite aduanero y gastos de agente aduanal. El valor obtenido se dividió entre el volumen (en piezas y kilogramos).
- B.** Para 2003, del listado de pedimentos del SIC-MEX se identificaron las importaciones que realizó directamente Mabe a cuyo valor en frontera se le agregó el derecho de trámite aduanero y gastos de agente aduanal. Asimismo, de la base de ventas del importador TI Group se identificó el valor en aduana de las ventas al primer cliente no relacionado (se le agregó derecho de trámite aduanero y gastos de agente aduanal), y al volumen se le aplicó un factor de conversión de piezas a kilogramos. Finalmente, se obtuvo el precio promedio ponderado.
- C.** Es importante señalar que a los precios descritos en los dos incisos anteriores, no se les agregó el gasto correspondiente al arancel, ya que de acuerdo con la revisión de pedimentos físicos se observó que las operaciones de importación se realizaron bajo el beneficio de un programa que otorga a los fabricantes de refrigeradores en los Estados Unidos Mexicanos una preferencia arancelaria que afecta directamente el precio de importación (Programa de Promoción Sectorial), tal como se indicó en el párrafo 70 de la resolución de inicio.

132. De acuerdo con la metodología antes descrita y la petición de TI Group y TI Brasil, la Secretaría analizó el comportamiento del precio del producto objeto de investigación y el de fabricación nacional expresados en dólares por piezas. Al respecto, se observó que el precio del producto objeto de dumping disminuyó 2 por ciento en 2003 respecto a 2002 ante una tasa de crecimiento en el volumen de 91 por ciento. Por su parte, el precio nacional en planta registró un comportamiento negativo en todo el periodo analizado, disminuyó 9 por ciento en 2002 respecto a 2001 y 10 por ciento en el periodo investigado respecto a 2002.

133. Al analizar el comportamiento del precio del producto objeto de dumping respecto al precio nacional puesto en planta del productor, la Secretaría observó que la mercancía originaria de la República Federativa de Brasil se ubicó por debajo del precio de la producción nacional en 14 y 6 por ciento, en 2002 y 2003, respectivamente.

134. Si bien, por una parte, tanto el precio del producto objeto de investigación como el de fabricación nacional, expresados en dólares por kilogramo, muestran el mismo comportamiento decreciente descrito en el punto 132 de esta Resolución, por otra, no se observa un margen de subvaloración en esta unidad de medida. Estos es, en 2002 y 2003, el precio del producto objeto de dumping se ubicó 19 y 23 por ciento por arriba del precio de la mercancía de fabricación nacional, respectivamente. Por lo anterior y en la medida de lo posible, la Secretaría se allegará de mayores elementos en la siguiente etapa del procedimiento, a partir de los argumentos y pruebas que presenten las partes interesadas.

135. No obstante lo anterior, al analizar el comportamiento de los precios, en dólares por kilogramo, de las compras de Mabe tanto del producto objeto de dumping como del producto de fabricación nacional, la Secretaría observó un margen de subvaloración de 44 por ciento en el 2002. Para el 2003, Mabe dejó de adquirir condensadores de tubo y alambre para refrigeración fabricados por Sparvel. Al respecto, es importante señalar que en 2002, los precios en dólares por pieza registrarían el mismo margen de subvaloración indicado.

136. Por otra parte, al analizar los precios de venta por cliente de Sparvel, se observó que tanto los precios de venta a las empresas que forman parte de "Organización Mabe" como el precio de venta promedio al resto de sus clientes mostraron un comportamiento decreciente en el periodo analizado, 2001 a 2003.

137. Por otra parte, si se considera el margen de discriminación de precios (22.38 por ciento) en los precios de las importaciones objeto de dumping (dólares por pieza), se tendría que dichas mercancías se habrían ubicado 5 y 15 por ciento por arriba de los precios de producción nacional en 2002 y 2003, respectivamente. El diferencial de precios expresados en dólares por kilogramos sería mayor.

138. Con base en lo descrito en los puntos 127 a 137 de esta Resolución, la Secretaría consideró de manera preliminar que el comportamiento decreciente del precio promedio de venta al mercado interno pudo estar asociado al precio decreciente al que ingresaron las importaciones objeto de dumping. En cuanto a los márgenes de subvaloración, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se allegará en la medida de lo posible, de mayores elementos que le permitan evaluar de forma definitiva la comparación pertinente entre los precios, a partir de las condiciones comerciales específicas a esta industria.

Efectos sobre la producción nacional

139. De conformidad con lo previsto en los artículos 3.4 y 3.7 del Acuerdo Antidumping, 41 y 42 de la LCE, 64 y 68 del RLCE, la Secretaría examinó los efectos reales o potenciales de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, considerando los factores e índices económicos pertinentes que influyen en la condición de la rama de la producción nacional.

140. La empresa solicitante señaló que el incremento de las importaciones investigadas en el periodo 2002 a 2003 causó que la producción nacional disminuyera su participación en el CNA. Asimismo, señaló que la producción nacional perdió la oportunidad de abastecer un mercado en expansión, dado el crecimiento del consumo interno registrado en el periodo analizado.

141. Al respecto, TI Group y TI Brasil manifestaron lo siguiente:

- A.** No existen elementos de pérdida o menoscabo patrimonial a la industria nacional que justifiquen la investigación.
- B.** La Secretaría no analizó el comportamiento de la producción al mercado interno, ni realizó un análisis punta a punta del periodo analizado, razón por la cual solicitaron que se realice tanto el análisis intermedio como punta a punta.
- C.** En comparación con el comportamiento de los sectores de la industria manufacturera a los que pertenece la industria nacional, su desempeño fue altamente favorable.
- D.** Las importaciones no impidieron el sano crecimiento de la producción nacional y ventas internas debido a un crecimiento de la demanda que atiende el producto importado, y que no es abastecido por el productor nacional.
- E.** En términos de volumen, los condensadores importados no fueron condensadores que dejara de vender la producción nacional, ya que en 2002 el incremento de la producción nacional fue prácticamente del doble o más que el incremento de las importaciones, mientras que en 2003 las importaciones se incrementaron en una magnitud totalmente diferente a la que decreció la producción nacional.

142. Sparvel argumentó que su información y pruebas demuestran el efecto negativo de las importaciones en condiciones de discriminación de precios sobre la producción en términos absolutos y en relación al consumo, además de que las ventas internas también mostraron una disminución con respecto al consumo. Lo anterior, frente a un crecimiento acumulado del consumo de 70 por ciento en el periodo analizado, con lo cual la industria nacional perdió la oportunidad de abastecer un mercado en expansión.

143. La Secretaría observó que la producción nacional aumentó 5 por ciento en 2002 con respecto a 2001, mientras que en 2003 con respecto al año anterior disminuyó 12 por ciento, lo cual significó una reducción de 8 por ciento en 2003 con respecto a 2001. Asimismo, la producción al mercado interno se incrementó 34 por ciento en 2002 con respecto a 2001; en 2003, registró una disminución de 1 por ciento, pero con respecto a 2001 se registró un incremento de 32 por ciento.

144. En contraste con la reducción de la producción nacional, el mercado medido a través del CNA registró un crecimiento de 72 por ciento en el periodo analizado, al aumentar 55 por ciento en 2002 respecto a 2001 y 11 por ciento en 2003.

145. Al analizar la participación de la producción nacional al mercado interno en el CNA, se observó una pérdida de participación de 14 puntos porcentuales de 2001 a 2002 y de 9 puntos de 2002 al periodo investigado, lo cual representa una pérdida de 23 puntos de 2001 a 2003.

146. Asimismo, de acuerdo con lo señalado en el punto 115 de esta Resolución, la información que consta en el expediente administrativo indica que la República Federativa de Brasil fue el único país que realizó exportaciones del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos en el periodo analizado, por lo cual, las importaciones provenientes de dicho país explicarían la pérdida de mercado de la producción nacional. Esto es, a diferencia de lo argumentado por TI Group y TI Brasil, el crecimiento de 11 por ciento del CNA en el periodo investigado fue ganado por las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil, mientras que la producción nacional perdió la totalidad de ese incremento.

147. Por lo que se refiere al señalamiento de TI Group y TI Brasil en el sentido de que el comportamiento de la industria del producto investigado fue satisfactorio con respecto al sector manufacturero al cual pertenece, la Secretaría consideró qué indicadores de dicho sector no necesariamente deben reflejar el desempeño de la rama de producción nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica debido a que contempla una gama más amplia de productos, además de que este hecho per se no sería óbice para que las importaciones objeto de dumping causen daño a la producción nacional, en términos de lo previsto en el artículo 3 del Acuerdo Antidumping.

148. En cuanto al argumento de TI Group y TI Brasil de que el producto importado abastece una demanda que no atiende el producto nacional, por lo cual no causó afectación a la producción nacional, la Secretaría consideró que, tal como se indica en el apartado correspondiente a similitud de producto, tanto el producto investigado como el de fabricación nacional abastecen a los mismos consumidores en los mismos mercados geográficos.

149. Al respecto, las empresas interesadas señalaron que las ventas internas se incrementaron en el periodo analizado, y que si bien en el periodo investigado disminuyeron en 1 por ciento, ello no revierte la tendencia positiva de largo plazo, ya que el crecimiento en el periodo 2002 con respecto a 2001 fue de 42 por ciento.

150. Por su parte Sparvel señaló que si bien las ventas nacionales permanecieron sin cambio en el periodo investigado con respecto al similar anterior, el impacto que tuvieron las importaciones investigadas es un claro indicador de daño, además de que dichas importaciones aumentaron en mayor proporción que la producción, la demanda y las ventas internas.

151. La Secretaría observó que las ventas internas registraron un crecimiento de 41 por ciento en 2003 con respecto a 2001, sin embargo, con respecto al 2002 las ventas internas disminuyeron 1 por ciento. No obstante, en relación con el CNA, las ventas internas disminuyeron 8 puntos en 2002 con relación a 2001 y 9 puntos porcentuales en 2003 con respecto a 2002, lo que en conjunto significó una pérdida de 17 puntos porcentuales.

152. La solicitante indicó que los exportadores brasileños ofrecen el producto investigado a precios sustancialmente menores que los precios nacionales, lo que ocasionó que algunos de sus clientes solicitaran reducciones en sus precios de hasta 30 por ciento, alegando que tenían cotizaciones de mercancía brasileña a precios inferiores. Por ello, registró pérdidas en las ventas en algunos de sus clientes más importantes.

153. Al analizar los volúmenes de compra de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica del principal usuario industrial del producto objeto de investigación procedente de la República Federativa de Brasil (vía importaciones directas o a través de otras empresas), se observó que el producto objeto de dumping, prácticamente sustituyó al de fabricación nacional. En 2001, adquiría el 100 por ciento de condensadores de fabricación nacional y para el periodo investigado, el 100 por ciento correspondió al producto originario de la República Federativa de Brasil. Cabe señalar, asimismo, que durante 2001 y 2002 esta empresa adquirió producto nacional de un fabricante distinto a la solicitante, relacionado con una de las exportadoras objeto de investigación.

154. Por otra parte, al analizar las ventas por cliente de Sparvel, se confirma el comportamiento descrito en el punto anterior, en el sentido de que uno de sus clientes dejó de adquirir condensadores fabricados por la solicitante. No obstante, las ventas al resto de los clientes registraron un incremento de 6 por ciento en el periodo investigado con respecto a 2002, mientras que en 2002 con respecto a 2001 se habían incrementado 87 por ciento. Al respecto, es importante mencionar que el incremento del periodo investigado se explica principalmente por uno de los clientes, ya que el resto disminuyeron sus compras a Sparvel.

155. TI Group y TI Brasil indicaron que la disminución en los precios nacionales se explica por la disminución de las exportaciones para evitar una sobreacumulación de inventarios, ya que las importaciones objeto de dumping se vendieron a precios superiores a los de producción nacional. Al respecto, la Secretaría observó que en el periodo investigado con respecto a 2002 los inventarios promedio disminuyeron 19 por ciento, mientras que con respecto a 2001, se registró un incremento de 23 por ciento; sin embargo, de acuerdo con los resultados descritos en los puntos 133 y 135 de esta Resolución, no se tienen elementos para afirmar -como lo hacen estas empresas- que los precios dumping hubiesen sido mayores a los de fabricación nacional.

156. En la resolución de inicio, se mencionó que la solicitante había manifestado que la disminución de inventarios se explicaba por la disminución en sus niveles de producción. No obstante, las cifras disponibles permiten también apreciar una caída en las exportaciones que coincide con la reducción en la producción.

157. La empresa solicitante señaló que las ventas externas registraron un comportamiento decreciente en el periodo investigado, lo que se explica principalmente por sus menores ventas a los Estados Unidos de América, mercado hacia donde la República Federativa de Brasil exporta a un precio significativamente inferior al precio de las exportaciones mexicanas y al de su valor normal, a decir de la solicitante.

158. Asimismo, la solicitante argumentó que la caída en las exportaciones nacionales no es la causa del daño alegado, puesto que en 2002 y 2003 su caída es similar; sin embargo, en 2002 la industria nacional mostró un comportamiento positivo que contrasta con los efectos negativos observados en el periodo investigado. Al respecto, señaló que las ventas externas que se perdieron debieron ser reorientadas al mercado interno, lo cual no sucedió por las importaciones en condiciones de dumping.

159. Marcegaglia, Mabe, TI Group y TI Brasil señalaron que la disminución en las ventas externas es la única causa del daño alegado. Al respecto, TI Group y TI Brasil indicaron que las ventas externas, de constituir más de la mitad de la producción nacional, pasaron a menos de un tercio al final del periodo analizado, además de que la caída de su volumen es mayor que el incremento de las importaciones.

160. Mabe y Marcegaglia coincidieron en que carece de sentido el señalar que los condensadores que no pudieron ser destinados a la exportación debieron reorientarse al mercado interno, ya que los condensadores son fabricados bajo pedido de acuerdo con el modelo y diseño del refrigerador. Marcegaglia indicó que la disminución de exportaciones se atribuye a los problemas estructurales y la obsolescencia de la maquinaria y equipo de Sparvel, lo que contrasta con una industria más tecnificada y modernizada a la que se enfrentó el productor solicitante.

161. La Secretaría observó que las ventas externas disminuyeron 23 por ciento en 2002 con respecto a 2001, y 31 por ciento en el periodo investigado con respecto al periodo similar anterior. Para el periodo analizado la disminución acumulada de las exportaciones fue de 46 por ciento.

162. Sparvel señaló que la utilización de la capacidad instalada disminuyó en el periodo investigado. Al respecto, la Secretaría observó que la capacidad instalada del producto investigado se incrementó a una tasa constante de 7 por ciento en 2002 con respecto a 2001, y en 2003 con respecto a 2002. A lo largo del periodo analizado (2001 a 2003) el incremento en la capacidad instalada fue de 15 por ciento. Por lo que se refiere a la utilización de la capacidad instalada, ésta registró un comportamiento negativo en todo el periodo analizado, ya que disminuyó 2, 13 y 15 puntos porcentuales en los mismos periodos, respectivamente.

163. Las cifras disponibles permiten apreciar que la disminución en la utilización de la capacidad instalada en el periodo investigado se asocia tanto al aumento de la capacidad instalada como a la caída en la producción; a su vez, la disminución en el nivel de producción se explica principalmente por la caída de las ventas al mercado externo, dada la importancia de la actividad exportadora por parte de Sparvel, la cual paso de más de 50 por ciento en 2001 al 30 por ciento en el periodo investigado, y al desempeño de las ventas internas.

164. La empresa solicitante señaló que la disminución en la utilización de la capacidad instalada también significó reducciones en el empleo y en la masa salarial. Por lo que se refiere a la productividad, Sparvel manifestó únicamente que opera a elevados niveles.

165. Al respecto, la Secretaría observó que el empleo promedio aumentó 10 por ciento en 2002 con respecto a 2001, mientras que en el periodo investigado se registró una disminución de 12 por ciento con respecto a 2002. Para el periodo analizado en su conjunto el empleo disminuyó en 3 por ciento. En cuanto a los salarios promedio, éstos registraron disminuciones de 8, 12 y 19 por ciento en los mismos periodos, respectivamente.

166. Por lo que se refiere a la productividad, se observó una disminución de 5 por ciento en 2002 con relación a 2001, mientras que en el periodo investigado prácticamente se mantuvo constante con respecto a la registrada en 2002, lo cual se explica por la caída similar de 12 por ciento en la producción y el empleo durante 2003. Para el periodo analizado, la productividad disminuyó 5 por ciento, dado que el empleo disminuyó en menor proporción que la producción, 3 y 8 por ciento, respectivamente.

167. Los resultados descritos en los puntos anteriores, permiten apreciar el comportamiento negativo en los indicadores referentes a producción nacional, utilización de la capacidad instalada, empleo y salarios; no obstante, también existen elementos que permiten vincularlos con la caída en las exportaciones de Sparvel. Al respecto, dadas las características del mercado de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, si bien no debe ser una situación inmediata el que una reducción en ventas de exportación se reorienta automáticamente hacia el mercado interno, la caída en las ventas de exportación implica una liberación de capacidad de producción la cual sí podría haber sido orientada al mercado interno, además de que la industria nacional contó con capacidad disponible para ofrecer más producto tomando en cuenta que el consumo nacional se incrementó 55 por ciento en 2002 con respecto a 2001, 11 por ciento en el periodo investigado con respecto al periodo similar anterior y 72 por ciento para el periodo analizado (2001 a 2003).

168. En este sentido, la caída en el nivel de exportaciones podría considerarse un factor que hace más sensible a la industria nacional, ante la tasa significativa del incremento de las importaciones objeto de dumping a precios decrecientes, como lo refleja la pérdida de participación en el mercado nacional de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica de fabricación nacional, ante un escenario con un nivel de precios nacionales a la baja y la pérdida de uno de sus principales clientes.

169. Por otra parte, la Secretaría analizó la situación financiera de la solicitante Sparvel para el periodo analizado, 2001 a 2003, así como los resultados de operación específicos al producto investigado fabricado por dicha empresa. En este sentido, se obtuvieron cifras financieramente comparables mediante la aplicación del método de cambios en el nivel general de precios, de conformidad con lo señalado en el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

170. De esta forma, la Secretaría observó que entre 2001 a 2003 los ingresos por ventas de condensadores de tubo y alambre para refrigeración (el producto similar al investigado), tuvieron una participación de 93 por ciento en el ingreso total de la empresa, por lo que, se colige que el desempeño operativo de este producto es fundamental para explicar la condición financiera y los resultados operativos de la solicitante Sparvel.

171. En 2002, la utilidad de operación de Sparvel se contrajo 38 por ciento, básicamente debido a que el costo de venta creció 9 por ciento, mientras que los ingresos por ventas crecieron únicamente 3 por ciento, lo cual hizo que el margen de operación se redujera 5 puntos porcentuales quedando en 6 por ciento. Para 2003, Sparvel registró pérdidas de operación, lo cual se atribuye principalmente a una reducción de 15 por ciento en los ingresos por ventas, mismo que no fue compensado con las reducciones de 7 y 8 por ciento en costos de venta y gastos operativos, respectivamente, por lo que, el margen operativo cayó 9 y medio puntos porcentuales ubicándose en 3.5 por ciento negativo.

172. En cuanto a los factores de rendimiento, la Secretaría observó que la utilidad antes de intereses e impuestos más depreciaciones de Sparvel (EBITDA por sus siglas en inglés) disminuyó 21 por ciento en 2002 y 71 por ciento en 2003, como reflejo de la tendencia en el resultado de operación. Asimismo, el rendimiento sobre la inversión en 2002 se redujo 3 puntos porcentuales quedando en 5 por ciento y para 2003 cayó 7 puntos porcentuales ubicándose en 2 por ciento negativo, lo cual es atribuible al comportamiento adverso de las utilidades.

173. Por lo que se refiere a los resultados de operación correspondientes específicamente a los condensadores de tubo y alambre para refrigeración, la Secretaría observó que en 2002 la utilidad de operación se redujo 56 por ciento, debido a que, por un lado, los ingresos por ventas disminuyeron 2 por ciento -el precio promedio de ventas totales en términos reales cayó 6 por ciento-, y por el otro, a que el costo de venta creció 6 por ciento. En 2003, los resultados operativos del producto investigado de fabricación

nacional fueron de pérdidas, que se atribuyen fundamentalmente a que los ingresos por ventas registraron una baja de 13 por ciento -el precio promedio de venta se redujo 11 por ciento en términos reales y el volumen total vendido se contrajo 12 por ciento-, lo que se tradujo en que el margen de operación del producto investigado se ubicara en 4.5 por ciento negativo.

174. Es importante destacar que el ingreso generado por las ventas en el mercado doméstico disminuyó en términos reales 4.4 por ciento en 2003, ya que el volumen de ventas internas y el precio se redujeron 0.7 y 3.8 por ciento, respectivamente, de manera que la baja de 45 por ciento en el ingreso por ventas de exportación influyó en mayor medida en los resultados de operación adversos de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración en el periodo investigado.

175. Al comparar el resultado de operación de 2003 contra 2001, se advierte que éste cayó 137 por ciento, fundamentalmente a causa de que los ingresos por ventas totales decrecieron 15 por ciento, en tanto que el costo de venta se incrementó 1 por ciento. A su vez, la reducción en los ingresos por ventas se atribuye principalmente al descenso de 52 por ciento en los ingresos obtenidos por la actividad exportadora. Por su parte, las ventas internas en valor y volumen en 2003 comparado con 2001, se incrementaron 10 y 41 por ciento, respectivamente.

176. De acuerdo con lo señalado en los puntos 169 a 175 de esta Resolución, los resultados operativos de los condensadores de tubo y alambre para refrigeración fabricados por Sparvel en el periodo analizado, indican una tendencia decreciente, debido básicamente a los menores ingresos por ventas obtenidos, lo que está principalmente vinculado con la disminución del volumen de exportaciones y, en menor medida, a que entre 2003 y 2001 los costos de venta mostraron crecimiento.

177. En 2002, Sparvel registró un flujo de caja operativo positivo aunque menor al de 2001, debido a que las utilidades de operación y netas se redujeron 38 y 89 por ciento. En 2003, el flujo de caja operativo creció considerablemente -aun cuando se registraron pérdidas netas-, toda vez que los recursos provenientes del capital de trabajo compensaron dichas pérdidas en lo referente al flujo de caja.

178. Por otra parte, en 2001 la razón circulante de Sparvel se ubicó en 1.0, en 1.1 en 2002 y 0.9 en 2003, mientras que la prueba del ácido alcanzó niveles de 0.6 en 2001, 0.7 en 2002 y 0.6 en 2003. La razón de deuda de la solicitante en el 2001 es de 56 por ciento, para 2002 de 48 y en 2003 de 50 por ciento, mientras el apalancamiento financiero en 2001 se estableció en 127 por ciento, para 2002 en 91 por ciento y 98 por ciento en 2003, lo que se considera un nivel relativamente alto de deuda.

179. En razón de lo anterior, la Secretaría determinó provisionalmente que la capacidad de reunir capital de Sparvel fue limitada en el periodo analizado, ya que sus niveles de liquidez de corto plazo son reducidos y su deuda elevada, y en 2003 la empresa registró pérdidas de operación y netas.

Efectos potenciales

180. De acuerdo con lo señalado en los puntos 100 y 101 de la resolución de inicio, la solicitante manifestó que las importaciones en condiciones presumiblemente de dumping agravarían la situación de la industria nacional o representarían una amenaza de daño para la industria nacional por lo siguiente:

- A.** En el periodo de 2002 a 2003 las importaciones crecieron en mayor proporción que la demanda interna y sus ventas, situación que de continuar terminaría por desplazar completamente a las ventas nacionales y a la producción nacional.
- B.** La importante capacidad libremente disponible con la que cuenta la República Federativa de Brasil.
- C.** Los Estados Unidos Mexicanos es un mercado atractivo porque se está convirtiendo en el centro productor de refrigeradores domésticos de Norteamérica, lo cual se sustentó en dos notas periodísticas y una nota de la página de Internet de noticias de BANCOMEXT en donde se prevé que las empresas Maytag, Whirlpool y Electrolux, fabricantes de refrigeradores domésticos, efectúen inversiones para construir nuevas plantas en los Estados Unidos Mexicanos; en el caso de Electrolux podría sustituir operaciones que realiza en su fábrica de Michigan, Estados Unidos de América.
- D.** El trato preferencial que reciben los fabricantes de refrigeradores con el Programa de Promoción Sectorial (Prosec).

181. De acuerdo con lo descrito en el punto anterior, la tasa de crecimiento de las importaciones objeto de dumping y su creciente participación en el mercado nacional, la empresa solicitante estimó que las importaciones investigadas se podrían incrementar al menos en 30 por ciento en 2004, de lo cual se derivarían los siguientes efectos potenciales en la industria nacional:

- A.** Un aumento del mercado nacional de 5 por ciento, mientras que la industria pierde mayor participación en el mercado.
- B.** Las ventas internas registrarían una disminución de 2 por ciento.

- C. El empleo y los salarios observarían una caída de 12 por ciento.
- D. Los precios de venta internos se mantendrían constantes pero las pérdidas de operación serían de 11 por ciento menores a las del periodo investigado.

182. La solicitante señaló que ninguna de las partes interesadas presentó información en la presente etapa de la investigación que desvirtuara sus argumentos sobre amenaza de daño, por lo que ésta es claramente prevista e inminente. No obstante, la Secretaría requirió a la productora nacional mayores elementos sobre el comportamiento prospectivo de los indicadores económicos y financieros, así como la actualización de información para el 2004.

183. La solicitante manifestó que varios de sus clientes en el mercado interno le han solicitado reducciones en precios, derivado de las importaciones en condiciones de dumping. Para acreditar lo anterior, proporcionó una copia de correo electrónico en donde uno de sus clientes solicita a Sparvel que en la medida de lo posible mejore sus precios. Al respecto, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se allegará de mayores elementos de juicio.

184. Por otro lado, de acuerdo con la información actualizada que proporcionó la solicitante, se observó que en el 2004 con respecto al periodo investigado, las importaciones originarias de la República Federativa de Brasil continuaron con la tendencia creciente al registrar un incremento de 40 por ciento, el cual se tradujo en un incremento de su participación en el consumo nacional de 5 puntos porcentuales, mismos que perdió la producción nacional. No obstante, las ventas internas, los precios de venta, el empleo y los salarios nacionales mostraron una recuperación, mientras que las exportaciones no recuperaron los niveles registrados en 2001 y 2002. Al respecto, la Secretaría se allegará de mayores elementos en la siguiente etapa del procedimiento a fin de profundizar en el análisis correspondiente.

185. Adicionalmente, la Secretaría observó que en 2004 las utilidades de operación del producto investigado crecieron 141 por ciento, esto es, se revirtieron las pérdidas operativas, debido básicamente a que los ingresos por ventas se incrementaron 35 por ciento y los gastos operativos disminuyeron 10 por ciento, lo que llevó al margen operativo a crecer 6 puntos porcentuales quedando en 1.5 por ciento, aproximadamente.

186. Por lo que respecta a las estimaciones proporcionadas para el 2005, la propia solicitante estimó un comportamiento relativamente positivo en la producción nacional, ventas internas, empleo, salarios, utilización de la capacidad instalada y utilidad operativa, mientras que los precios internos, exportaciones y los inventarios se esperarían constantes. Al respecto, la solicitante indicó que aun con el ascenso de la utilidad de operación, la empresa enfrentará una pérdida neta por no poder incrementar sus precios, ante un incremento en los precios de la materia prima.

187. Cabe señalar que la solicitante no proporcionó estimaciones sobre el incremento de las importaciones y sus precios, sobre la pérdida de participación de la producción nacional en el mercado para dicho año, así como tampoco mayores elementos sobre la metodología aplicada y bases de datos que utilizó para obtener las mismas. Además, se observaron algunas inconsistencias en la información proporcionada sin alguna explicación aparente, por ejemplo; estima un nivel de producción nacional equivalente a las ventas totales aun cuando en la información real disponible no se registró un comportamiento similar; no explica cómo asocia un ascenso en la utilidad de operación estimada y pérdida neta, entre otros. En la siguiente etapa de la investigación se profundizará sobre los efectos potenciales en los indicadores económicos y financieros de la industria nacional.

Proyecto de inversión

188. Con base en lo descrito en los puntos 103 a 108 de la resolución de inicio, la solicitante indicó que las importaciones en condiciones de dumping están afectando un proyecto de expansión de capacidad.

189. En esta etapa de la investigación, la importadora Mabe manifestó que el supuesto proyecto de inversión carece de los elementos esenciales para considerarlo como algo para acreditar la amenaza de daño. Agregó que la solicitante habría señalado que el monto de la inversión inicial provendría de un aumento de capital contable, sin embargo, si los recursos provinieran de financiamiento de alguna institución financiera habría que considerar los intereses para descontarlos a los flujos proyectados. Mabe señaló que el método de Periodo de Recuperación utilizado por la solicitante no es correcto para evaluar la viabilidad del proyecto de inversión, además, indicó que los flujos de efectivo deberán ser descontados con un factor específico al proyecto, que debe ser significativamente mayor a los Certificados de la Tesorería (CETES) a 28 días debido al inminente riesgo del proyecto. Asimismo, señaló que independientemente de las dudas que surgen respecto a la existencia del proyecto, aun en un escenario sin importaciones en supuestas condiciones de discriminación de precios, el proyecto es del todo inviable.

190. Por su parte, Marcegaglia solicitó a la Secretaría para que profundizara en relación con el proyecto de inversión alegado por la solicitante atendiendo entre otros aspectos, a lo siguiente:

- A.** De acuerdo con las afirmaciones de Sparvel, el proyecto ya debería estar en pleno proceso de expansión.
- B.** Las implicaciones de dicho proyecto de inversión en el mercado nacional y en la investigación antidumping que nos ocupa.
- C.** Explicar cómo es posible que en un escenario en donde las importaciones en condiciones de discriminación de precios causan daño o amenazan causar daño se desarrolle paralelamente una inversión como la señalada por Sparvel, sobre todo teniendo en cuenta que dicha empresa no respondió a la pregunta 32 del oficio de prevención en donde la autoridad le requirió un análisis de sensibilidad.

191. La Secretaría requirió a Sparvel para que:

- A.** Señalara el método utilizado para evaluar la factibilidad económica del proyecto de inversión señalando qué proporción se destinará al mercado doméstico y las razones por las que consideró adecuado el horizonte de vida del proyecto.
- B.** Indicara la razonabilidad de la cifras aportadas dada la no viabilidad económica bajo el método de flujos de efectivo descontados y, en su caso, rectificar lo pertinente adjuntando la explicación metodológica.
- C.** Estimara una tasa de descuento de los flujos de efectivo del proyecto y efectuara un análisis de sensibilidad considerando el valor presente neto y la tasa interna de retorno del proyecto bajo dos escenarios, uno en que se considera que el proyecto se desenvuelve en un entorno sin importaciones en condiciones de discriminación de precios, y otro en el que el proyecto enfrenta a dichas importaciones.

192. En respuesta, Sparvel manifestó que el proyecto de inversión está destinado principalmente a satisfacer el mercado interno y se está completando en 2005. Las inversiones que se están efectuando son básicamente en maquinaria y equipo. Sobre las cifras de los flujos de efectivo, se advirtió que éstas difieren de las proporcionadas en el inicio de la investigación, por ejemplo, de acuerdo con los últimos datos la inversión inicial es considerablemente mayor a la que se había planteado en el inicio de la investigación. Asimismo, existiría un financiamiento a una tasa anual, en tanto que lo originalmente reportado no suponía financiamiento externo para la empresa. Además, la Secretaría al analizar la información de los flujos de efectivo proporcionada por Sparvel, observó que éstos adolecen de aspectos relacionados con el valor presente neto, tasa interna de retorno, el pago del principal de la deuda, la tasa de descuento, valor de rescate y diferencias en volúmenes de producción, ventas y precios proyectados, los cuales, deberán, en su caso, ser subsanados para que la Secretaría pueda tomarlos en cuenta de manera definitiva.

193. A reserva de que la Secretaría se allegue de mayores elementos sobre las premisas del modelo, el cálculo del valor presente neto y la tasa interna de rendimiento de los flujos de efectivo que el proyecto genera, de acuerdo con los supuestos y valores presentados por Sparvel, reflejarían que en el escenario en que no se enfrentan importaciones en condiciones de discriminación de precios, el proyecto generaría flujos de efectivo cuyo valor presente neto es positivo y la tasa interna de retorno sería 2 puntos porcentuales mayor a la tasa de descuento elegida por Sparvel y, en consecuencia, sería económicamente viable bajo esos supuestos.

194. En el escenario en que el proyecto se desenvuelve en un entorno con importaciones en condiciones de discriminación de precios, el proyecto genera un valor presente neto negativo y la tasa interna de retorno no tiene una solución matemática ya que varios flujos son negativos, por lo que el proyecto en dicho escenario no sería económicamente viable.

195. Con base en lo señalado en los puntos 188 a 194 de esta Resolución, la Secretaría concluyó preliminarmente que si bien a partir de los supuestos establecidos por Sparvel para el proyecto de inversión, este es viable en el primero de los escenarios, en la siguiente etapa de la investigación la empresa solicitante deberá ampliar la información relativa al proyecto de inversión y hacer las precisiones con respecto a lo señalado en el punto 192 de esta Resolución, a efecto de que la Secretaría cuente con los elementos adecuados para llegar a una determinación sobre la supuesta amenaza de daño a la rentabilidad esperada de la inversión en el proyecto.

Capacidad libremente disponible del exportador

196. En cumplimiento con lo establecido en los artículos 3.7 del Acuerdo Antidumping, 42 de la LCE y 68 del RLCE, la Secretaría evaluó si el país objeto de investigación cuenta con suficiente capacidad libremente disponible o un aumento inminente y sustancial que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado nacional, considerando la existencia de otros mercados que puedan absorber el posible aumento.

197. En la etapa de inicio de la investigación, la solicitante indicó que los Estados Unidos Mexicanos es un destino real para las exportaciones investigadas conforme a lo siguiente:

- A.** La industria brasileña cuenta con una capacidad ociosa de aproximadamente 28 por ciento, suficiente para desplazar por completo las ventas internas.
- B.** Los Estados Unidos Mexicanos representaron el 44 por ciento de las exportaciones brasileñas en el periodo investigado.
- C.** La producción al mercado interno de la República Federativa de Brasil disminuyó 19 por ciento en 2003 con respecto a 2002, lo cual estimula la reorientación de la capacidad disponible hacia la exportación.
- D.** En 2003 la industria brasileña registró un nivel de producción de casi 3 veces la producción nacional.
- E.** Los Estados Unidos Mexicanos se están convirtiendo en un centro productor de aparatos domésticos en el área de Norteamérica, y cuenta con un Programa de Promoción Sectorial (Prosec) que apoya a los fabricantes de refrigeradores para la importación de insumos con arancel cero.
- F.** Las estadísticas de exportación de la Secretaría de Comercio Exterior del Ministerio de Desarrollo y Comercio Exterior (MEDIC-SECEX) de la República Federativa de Brasil, mostraron que en el 2003 el mercado mexicano se constituyó en el principal destino de exportación.

198. Por su parte, Marcegaglia manifestó que no cuenta con capacidad libremente disponible que pudiera ser utilizada para destinarla al mercado mexicano, ya que en 2003 operó a un nivel de utilización que corresponde al promedio en dicho tipo de industrias al considerar los tiempos de mantenimiento de máquinas y paros eléctricos. No obstante, reconoció que en 2005 ampliará su capacidad instalada.

199. Al respecto, es importante señalar que el porcentaje promedio de utilización de capacidad instalada en este tipo de industrias, indicado por Marcegaglia, es inconsistente con los mismos porcentajes de utilización reportados por la misma empresa en el periodo analizado, motivo por el cual en la siguiente etapa de la investigación esta empresa deberá proporcionar mayores elementos al respecto.

200. Para la presente etapa de la investigación, la Secretaría contó con información de las empresas exportadoras, TI Brasil y Marcegaglia, sobre sus indicadores económicos (producción, inventarios, ventas internas y externas, capacidad instalada y utilizada).

201. Por lo que se refiere a los indicadores de la industria del país investigado, Marcegaglia indicó que no contaba con información debido a que no existe fuente pública, Cámara o Asociación que agrupe a los productores de condensadores de tubo y alambre para refrigeración. Por su parte, TI Brasil sí proporcionó información sobre dichos indicadores, sin embargo, se observaron algunas discrepancias con respecto a la información agregada de TI Brasil y Marcegaglia, por ejemplo, la suma de las exportaciones y de la capacidad instalada de ambas empresas era superior a la correspondiente a la industria.

202. Por lo anterior, la Secretaría determinó realizar el análisis de la capacidad libremente disponible de la República Federativa de Brasil con la información agregada de dichas exportadoras. No obstante, en la siguiente etapa de la investigación, los exportadores deberán aclarar dichas inconsistencias.

203. Con base en lo anterior, la Secretaría observó que la producción de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica de la República Federativa de Brasil disminuyó 14 por ciento en 2002 con respecto a 2001, mientras que en 2003 en relación a 2002 registró un incremento de 4 por ciento y una reducción de 11 por ciento con respecto a 2001.

204. Esta baja en el nivel de producción, se observó ante una caída en las ventas orientadas al mercado interno, de 38 por ciento en 2002 con respecto a 2001 y un incremento de 2 por ciento en el periodo investigado con respecto al año anterior, lo cual significó una caída de 37 en todo el periodo.

205. Los inventarios del producto investigado, registraron un aumento de 475 por ciento en 2002 con respecto a 2001, de 43 por ciento en 2003 con respecto a 2002, y de 724 por ciento en 2003 en relación a 2001. Este incremento podría atribuirse a la caída en las ventas internas y el incremento en la producción, ya que las exportaciones mostraron un comportamiento creciente en el periodo investigado.

206. Por lo que se refiere a la capacidad instalada reportada por las empresas exportadoras, se observó que ésta se mantuvo constante de 2001 a 2002, sin embargo, en el periodo investigado con respecto a 2002 se incrementó en 24 por ciento.

207. Asimismo, la utilización de la capacidad instalada disminuyó de 84 por ciento en 2001, al 72 y 60 por ciento en 2002 y 2003, respectivamente. Al respecto, la Secretaría consideró que la tendencia negativa en la tasa de utilización se explica en 2002 por la disminución de la producción, mientras que en 2003 por el mayor incremento de la capacidad instalada de 24 por ciento frente al menor crecimiento de la producción del 4 por ciento.

208. Lo anterior, indicaría que la capacidad libremente disponible de la República Federativa de Brasil (capacidad instalada menos producción) aumentó 75 por ciento en 2002 con respecto a 2001 y 79 por ciento en 2003 en relación a 2002. Para el periodo analizado en su conjunto (2001 a 2003) el incremento sería de 213 por ciento. Al comparar la capacidad disponible con respecto a algunos de los indicadores económicos del mercado mexicano de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica, se observó lo siguiente:

- A.** La capacidad disponible de la República Federativa de Brasil representó en 2001 el 25 por ciento de la producción nacional de condensadores de los Estados Unidos Mexicanos, el 42 por ciento en 2002 y 85 por ciento en 2003. Lo cual significó un incremento de 60 puntos porcentuales.
- B.** En relación con el consumo nacional de los Estados Unidos Mexicanos, la capacidad disponible de la República Federativa de Brasil representó el 52 por ciento en 2001, para 2002 alcanzó el 59 por ciento y en el periodo investigado representó 94 por ciento.
- C.** Por otra parte, la capacidad disponible de la República Federativa de Brasil representó en 2001 el 54 por ciento de las ventas internas de condensadores de los Estados Unidos Mexicanos y el 67 por ciento en 2002, mientras que en el periodo investigado sería 1.2 veces las ventas internas. Lo anterior, representaría un incremento de 66 puntos porcentuales.

209. La Secretaría consideró que el análisis anterior, si bien se basa únicamente en la información proporcionada por las dos exportadoras comparecientes, representa la mejor información disponible y se podría considerar representativa del comportamiento y la importancia de la industria de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica de la República Federativa de Brasil.

210. Respecto al destino de su producción, Marcegaglia manifestó que no existen indicios de que podría destinar preferentemente sus condensadores al mercado mexicano, ya que su política y posicionamiento ha sido la diversificación de mercados de exportación como África del Sur, los Estados Unidos de América, la República de Colombia, la República de Costa Rica, la República de El Salvador, la República de Argentina y la República Italiana, además de su mercado interno, por lo que no tiene incentivos para incrementar sus ventas a los Estados Unidos Mexicanos. Asimismo, indicó que el mercado mexicano de refrigeradores está integrado por clientes a los que tradicionalmente abastece Sparvel.

211. La Secretaría analizó el destino de las exportaciones de la industria de la República Federativa de Brasil a los Estados Unidos Mexicanos y otros mercados como se indica a continuación. Cabe señalar que las exportadoras no proporcionaron información de las exportaciones de la industria por país de destino para el periodo investigado. Una de ellas, proporcionó las ventas desagregadas de exportación a países distintos a los Estados Unidos Mexicanos para el periodo investigado; sin embargo, con base en dicha información, no fue posible valorar la diversificación argumentada por una de las exportadoras.

212. Las ventas totales al mercado de exportación registraron un comportamiento positivo en todo el periodo analizado, con un crecimiento de 21,529 por ciento en 2002 con respecto a 2001, mientras que en el periodo investigado en relación a 2002, el crecimiento fue de 34 por ciento. Asimismo, las exportaciones a otros países distintos a los Estados Unidos Mexicanos se incrementaron en 15,558 y 28 por ciento, respectivamente.

213. Las exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos se incrementaron en 2002 con respecto a 2001 en 45,424 por ciento, mientras que en 2003 con respecto al periodo similar anterior el incremento fue de 42 por ciento. Es importante señalar que las inconsistencias entre el análisis de exportaciones de la República Federativa de Brasil e importaciones de los Estados Unidos Mexicanos, se podrían explicar por la fecha de venta para las exportadoras y de entrada de las importaciones en los Estados Unidos Mexicanos.

214. En cuanto a otros países de destino de las exportaciones investigadas de una de las exportadoras, se observó que en 2003 el principal destino fueron los Estados Unidos de América con una participación respecto al total de exportaciones de 49 por ciento, seguido por los Estados Unidos Mexicanos con 28 por ciento. Por otra parte, los Estados Unidos Mexicanos representaron el 42 por ciento del total de las exportaciones de la República Federativa de Brasil en 2002, para el periodo investigado incremento su participación en 2 puntos porcentuales al representar el 44 por ciento. Lo anterior, permite observar que los Estados Unidos Mexicanos representan un destino importante para las exportaciones de la República Federativa de Brasil.

215. Asimismo, cabe señalar que las exportadoras comparecientes no proporcionaron elementos en esta etapa del procedimiento para desvirtuar la importancia de los Estados Unidos Mexicanos como un centro de destino importante para los fabricantes de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica.

216. Con base en lo descrito en los puntos 196 a 215 de esta Resolución, existen elementos para presumir la probabilidad de que se registre un incremento de las exportaciones brasileñas de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica al mercado mexicano en presuntas condiciones de dumping, principalmente, y sin que sea limitativo de otros elementos, por lo siguiente:

- A.** La disminución de las ventas al mercado interno de la República Federativa de Brasil en el periodo analizado, lo cual es un factor de estímulo de las ventas hacia el mercado de exportación.
- B.** Una tendencia creciente en el comportamiento de los inventarios en el periodo analizado.
- C.** El aumento de la capacidad instalada a la par que disminuyó su utilización debido a la caída en las ventas internas y la producción.
- D.** Una elevada capacidad disponible que podría ser reorientada hacia el mercado mexicano, al considerar que los Estados Unidos Mexicanos han representado uno de los principales destinos de las exportaciones de la República Federativa de Brasil.
- E.** La información disponible indica que las exportaciones están altamente concentradas en dos mercados geográficamente cercanos, los Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos.
- F.** La manifestación de una de las exportadoras de que incrementará su capacidad de producción en 2005.
- G.** De acuerdo con lo descrito en el punto 131 de esta Resolución, la Secretaría observó que las operaciones de importación de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica no fueron gravadas con el pago de arancel, derivado de la existencia de un Programa de Promoción Sectorial (Prosec) que otorga dicha preferencia a fabricantes de refrigeradores. Lo cual representa un estímulo a la importación del producto objeto de investigación.
- H.** Las empresas importadoras y exportadoras no proporcionaron información que desacredite las futuras inversiones para construir nuevas plantas de producción de refrigeradores, de acuerdo con lo descrito en el párrafo 101 de la resolución de inicio. Lo cual, implicaría que los Estados Unidos Mexicanos son un mercado atractivo para las exportaciones de la República Federativa de Brasil.

Otros factores de daño o amenaza de daño

217. Con fundamento en los artículos 3.5 del Acuerdo Antidumping y 69 del RLCE, la Secretaría tomó en consideración el comportamiento de otros factores que pudieran influir en la situación de la producción nacional de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica. Es importante señalar que a lo largo de la presente Resolución, ya se ha realizado una evaluación de la posible influencia de factores distintos a las importaciones dumping en el desempeño de la producción nacional, de manera que éstos no necesariamente se repetirán o abordarán con detalle.

218. En la etapa de inicio la solicitante manifestó que no existen factores distintos a las importaciones en condiciones de dumping que expliquen los efectos adversos sobre la rama de producción nacional.

219. Mabe, TI Group y TI Brasil manifestaron que la solicitante presentó continuamente problemas de calidad (productos defectuosos), generando paros en la línea de producción por abasto, por lo que su relación comercial surgió a partir de dichos problemas y no por la discriminación de precios. Para acreditar lo anterior, Mabe proporcionó una muestra de comunicaciones (correos electrónicos) en donde se indican dichos problemas de calidad y copia de los contratos celebrados con TI Group .

220. Asimismo, TI Group y TI Brasil argumentaron que los problemas de calidad del producto nacional muestran que sus productos no son comercialmente intercambiables con los de Sparvel, por lo que no fueron la causa del daño alegado, además de que la solicitante presentó limitaciones en su capacidad de abasto en calidad, tiempo y volumen. Al respecto, la Secretaría consideró que los argumentos relacionados con

diferencias en calidad no significa que los productos sean similares y comercialmente intercambiables, de acuerdo con lo descrito en los puntos 95 y 96 de esta Resolución. Asimismo, es importante señalar que en la presente etapa de la investigación, la Secretaría no contó con suficientes elementos para determinar que los problemas de los productos de Sparvel hubiesen sido la causa de los paros en la línea de producción de Mabe.

221. Sparvel argumentó que no es un productor ineficiente o de baja calidad cuando su historial de devoluciones demuestra lo contrario, y que cumple con los estándares y requerimientos de otras empresas fabricantes de refrigeradores, entre ellas, una subsidiaria del Grupo al que pertenece Mabe. Asimismo, señaló que las comunicaciones que Mabe presentó corresponden a un periodo muy corto de tiempo, además de que, se omitió mencionar que Sparvel cooperó para resolver tales problemas.

222. La solicitante indicó que en el periodo en el que supuestamente Sparvel presentó problemas de calidad, el porcentaje de devoluciones con respecto a lo vendido en un determinado año no rebasó el 0.45 por ciento; además de que la cantidad de condensadores devueltos por Mabe a que hace referencia, apenas representan el 0.079 por ciento del total de las ventas realizadas por Sparvel durante el 2001. Por lo anterior, solicitó que se requiriera a los proveedores de Mabe sus reportes de calidad o devoluciones, de lo cual se observaría que los porcentajes de devoluciones o rechazos son mayores en comparación con los de la empresa solicitante.

223. De acuerdo con la información cuantificable que proporcionó Mabe y Sparvel sobre el volumen del producto rechazado y vendido, respectivamente, el producto rechazado en 2001 representó menos de 1 por ciento de las ventas de Sparvel a Mabe en dicho año. Por otra parte, la solicitante proporcionó información sobre las devoluciones de ventas a Mabe en el periodo de 1999 a 2002, a partir de esta información, se observó que el porcentaje de devoluciones fue inferior al 0.45 por ciento. No obstante lo anterior, en la siguiente etapa de la investigación, la Secretaría se allegará de mayores elementos de juicio.

224. Por su parte, Mabe indicó que la solicitante incurrió en prácticas comerciales desfavorables, como la imposición de precios, condiciones de venta y abastecimiento, además de que se negó a fabricar prototipos de prueba para nuevos productos. TI Group y TI Brasil señalaron que la solicitante aplicó una política de precios anticompetitiva al actuar como un monopolio, pero no aportaron pruebas para sustentarlo.

225. Por otra parte, de acuerdo con el inciso AA del punto 20 de la resolución de inicio, la solicitante señaló que los precios a los que se exporta la mercancía brasileña a los Estados Unidos de América son significativamente menores que los precios de las exportaciones mexicanas a dicho país, y muy por debajo a los que se vende en la República Federativa de Brasil.

226. Marcegaglia manifestó que el señalamiento de Sparvel es irrelevante en la presente investigación, además de que sus precios son competitivos por ofrecer un producto de mejor calidad y que no tiene relación alguna con el supuesto dumping de las exportaciones a los Estados Unidos de América, por lo que solicitó que dicho argumento no fuera tomado en cuenta para efectos del análisis de daño. Al respecto, la Secretaría consideró que dada la importancia del mercado de los Estados Unidos de América y su cercanía con los Estados Unidos Mexicanos, este último representaría un mercado atractivo para las exportaciones de condensadores por la capacidad libremente disponible con la que cuenta la República Federativa de Brasil y las condiciones en las que exportan.

227. Con base en la información que consta en el expediente administrativo, la Secretaría no apreció elementos que indicaran que otros factores, como la tecnología, cambios en la estructura de consumo y productividad, pudieran haber explicado el desempeño adverso de la producción nacional. Sin embargo, la Secretaría consideró necesario evaluar con mayor detalle tales factores a partir de la información que al respecto pudieran aportar en la próxima etapa de la investigación las partes que comparezcan.

Conclusiones

228. A partir de la información disponible en esta etapa de la investigación y del análisis preliminar tanto del dumping como del daño y la relación causal, la Secretaría determinó continuar la investigación sin la imposición de cuotas compensatorias, tomando en cuenta que si bien los volúmenes y márgenes de dumping encontrados preliminarmente son más que insignificantes o de mínimos, respectivamente, en términos de lo establecido en el artículo 5.8 del Acuerdo Antidumping (prácticamente el 100 por ciento de las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica con un margen de dumping de 22.38 por ciento), es necesario profundizar sobre ciertos aspectos de la investigación y allegarse, en la medida de lo posible, de mayores elementos de juicio. En resumen, y sin que ello sea limitativo, entre los hechos que se tienen hasta el momento figuran los siguientes:

- A. Los volúmenes de importación de productos brasileños fueron más que insignificantes al representar prácticamente la totalidad de las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración doméstica.
- B. Las importaciones investigadas se incrementaron tanto en términos absolutos como en relación con el consumo y la producción nacional, luego de que habían sido nulas en 2001.
- C. Los precios de las importaciones investigadas expresados en dólares por kilogramo registraron una caída de 8 por ciento en el periodo investigado, mientras que los precios expresados en dólares por pieza disminuyeron 2 por ciento, en tanto que los precios nacionales se redujeron 11 y 10 por ciento, respectivamente.
- D. El comportamiento del precio promedio de venta al mercado interno de la industria nacional pudo estar asociado a los precios a que ingresaron las importaciones investigadas.
- E. El precio del producto objeto de dumping expresado en dólares por pieza se ubicó por debajo del precio de la mercancía de producción nacional en 14 y 6 por ciento, en 2002 y 2003, respectivamente, en tanto que el precio en términos de kilogramos se ubicó en 19 y 23 por ciento, respectivamente, por arriba del precio nacional.
- F. Asociado al aumento en los volúmenes importados en condiciones dumping, la industria nacional perdió participación en el mercado nacional hasta en 23 puntos porcentuales, ante una caída en las ventas al mercado interno de 1 por ciento.
- G. Se registró un desempeño negativo en factores tales como producción, utilización de la capacidad instalada, empleo, salarios y utilidad operativa en el periodo investigado, aunque podrían estar más vinculados a la existencia de otros factores.
- H. Por otra parte, la evidencia indica que la industria de condensadores de la República Federativa de Brasil cuenta con suficiente capacidad libremente disponible en relación con la producción que pudiera dirigirse al mercado mexicano. Cabe señalar que la Secretaría profundizará en la siguiente etapa de la investigación sobre los efectos potenciales en los indicadores económicos y financieros de la industria nacional, teniendo en cuenta, además de las importaciones investigadas, otros factores que pudieran incidir en el desempeño de los mismos.

229. De conformidad con los resultados del análisis de discriminación de precios señalado en los puntos 38 a 81, del análisis de daño y causalidad descrito en los puntos 82 a 228 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

230. Continúa el procedimiento de investigación antidumping sin imponer cuotas compensatorias provisionales a las importaciones de condensadores de tubo y alambre para refrigeración, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 8418.99.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Federativa de Brasil, independientemente del país de procedencia.

231. Con fundamento en el artículo 164 párrafo tercero del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, se concede un plazo de 30 días hábiles, contados a partir de la publicación de la presente Resolución en el **Diario Oficial de la Federación**, para que las partes interesadas y, en su caso, sus coadyuvantes, presenten las argumentaciones y pruebas complementarias que estimen pertinentes. Este plazo fenecerá a las 14:00 horas del día de su vencimiento.

232. Se modifica hasta nuevo aviso la fecha señalada en el punto 121 de la resolución de inicio, para llevar a cabo la audiencia pública prevista en el artículo 81 de la Ley de Comercio Exterior.

233. 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.

234. 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.

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

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

México, D.F., a 12 de abril de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.