

SECRETARIA DE ECONOMIA

RESOLUCION final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de policloruro de vinilo, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

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

RESOLUCION FINAL DEL EXAMEN DE VIGENCIA DE LA CUOTA COMPENSATORIA IMPUESTA A LAS IMPORTACIONES DE POLICLORURO DE VINILO, MERCANCIA CLASIFICADA EN LA FRACCION ARANCELARIA 3904.10.03 DE LA TARIFA DE LA LEY DE LOS IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACION Y DE EXPORTACION, ORIGINARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, INDEPENDIENTEMENTE DEL PAIS DE PROCEDENCIA.

Visto para resolver el expediente administrativo EC. 05/05, radicado en la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía, en adelante la Secretaría, se emite la presente Resolución de conformidad con los siguientes:

RESULTANDOS

Resolución definitiva

1. El 5 de junio de 1991, se publicó en el Diario Oficial de la Federación, en lo sucesivo DOF, la resolución final del procedimiento de investigación antidumping sobre las importaciones de policloruro de vinilo (PVC), mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.01 de la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en adelante TIGI, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, mediante la cual se impusieron cuotas compensatorias definitivas a dicha mercancía de 0.070, 0.121 y 0.196 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo legal, respectivamente, por empresa exportadora.

2. El 14 de agosto de 1995, se publicó en el DOF la resolución final de la revisión a la resolución final antidumping a través de la cual, se confirmaron las cuotas compensatorias definitivas sobre las importaciones de PVC, mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 3904.10.01 de la TIGI, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Monto de la cuotas compensatorias

3. En la resolución a que se refiere el punto anterior, la Secretaría determinó que las importaciones de PVC, originarias de los Estados Unidos de América, se encuentran sujetas al pago de cuotas compensatorias en los siguientes términos:

- A. Las importaciones procedentes de Vista Chemical, Co., 12.5 por ciento.
- B. Las importaciones procedentes de Shintech, Inc., 18.9 por ciento.
- C. Las importaciones procedentes de Occidental Chemical, Co., 34.6 por ciento
- D. Las importaciones procedentes de las demás exportadoras de los Estados Unidos de América, 34.6 por ciento.

Resolución final de examen

4. El 30 de mayo de 2002, se publicó en el DOF la resolución final del examen para determinar las consecuencias de la supresión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de PVC, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la ahora Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en adelante TIGIE, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, mediante la cual se determinó la continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias definitivas descritas en el punto 3 de esta resolución, por cinco años más contados a partir del 15 de agosto del 2000.

Aviso sobre la eliminación de cuotas compensatorias

5. El 24 de diciembre de 2004, con fundamento en los artículos 70 fracción I, 70 A y 70 B de la Ley de Comercio Exterior, en lo sucesivo LCE, se publicó en el DOF el Aviso sobre la vigencia de cuotas compensatorias, a través del cual se comunicó a los productores nacionales y a cualquier persona que tuviera interés, que las cuotas compensatorias definitivas impuestas a los productos listados en dicho aviso se eliminarían a partir de la fecha de vencimiento que se señaló en el mismo, salvo que el productor nacional interesado presentara por escrito, al menos 25 días antes del término de la misma, su interés de que se iniciara un procedimiento de examen y propusiera un periodo de examen de seis meses a un año, comprendido en el tiempo de vigencia de la cuota compensatoria. Dentro del listado de referencia se incluyó a las importaciones de PVC, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia.

Presentación de manifestación de interés

6. El 2 de junio de 2005, las empresas Polímeros de México, S.A. de C.V. y Polycyd, S.A. de C.V., y por su parte, el 30 de junio de 2005 la empresa Grupo Primex, S.A. de C.V., en lo sucesivo Polímeros de México, Polycyd y Grupo Primex, respectivamente, por conducto de sus representantes legales, comparecieron ante la Secretaría para manifestar su interés de que se iniciara el procedimiento de examen sobre las importaciones de PVC, originarias de los Estados Unidos de América y propusieron como periodo de examen el comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004, conforme al artículo 70 B de la LCE.

Información sobre el producto**Descripción general del producto**

7. De acuerdo con lo señalado en los puntos 6 y 7 de la resolución de inicio del presente procedimiento publicada en el DOF el 9 de agosto de 2005, el producto objeto de examen se denomina policloruro de vinilo, el cual es una resina termoplástica constituida por repetición de la unidad química CH_2CHCl , comúnmente conocida con el nombre de PVC (Polyvinyl Chloride). Generalmente se comercializa en forma de gránulos (pellets) o de un polvo blanco. Las características del proceso y el comportamiento del PVC varían de acuerdo con su peso molecular, el cual está referido a un valor K Fikentscher que fluctúa entre 55 y 70. La distribución del peso molecular, el tamaño de las partículas y las características de superficie de las mismas, son otras variables que se controlan durante la polimerización de la resina.

8. Las propiedades típicas de la resina de PVC son el valor K, la densidad aparente en gramos por centímetro cúbico, el tamaño de partícula en porcentaje de paso a través de mallas 40 y 200, el porcentaje máximo de volátiles, estabilidad térmica, absorción de plastificantes en frío, monómero residual, grado de contaminación, porosidad y color.

9. Por su parte, Industrias Plásticas Internacionales, S.A. de C.V., en adelante IPISA, con base en información de la Asociación Nacional de la Industria Química, A.C., en lo sucesivo ANIQ, sostuvo que en el mercado existe una gran variedad de resinas de PVC cuyas propiedades cambian en función de su peso molecular o viscosidad inherente. Señaló que conforme el peso molecular se incrementa, las propiedades físicas de tensión, elongación, compresión, etc. van mejorando; mientras que la resistencia química a los solventes, álcalis y ácidos aumenta, la estabilidad térmica es mayor, el punto de fusión es superior, la procesabilidad se hace más difícil, la resistencia al envejecimiento es menor y la absorción de plastificante a una dureza dada es mayor. De acuerdo con IPISA, en la formulación de un compuesto para un producto determinado, es necesario escoger las resinas conforme a los requerimientos en propiedades físicas finales, flexibilidad, procesabilidad y aplicación.

Clasificación arancelaria

10. De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la TIGIE y las resoluciones señaladas en los puntos 4 y 51 de la presente Resolución, la mercancía sujeta a cuotas compensatorias se clasifica actualmente en la fracción arancelaria 3904.10.03, que se describe como PVC obtenido por los procesos de polimerización en masa o suspensión, y su unidad de medida es el kilogramo.

11. En el contexto de los procedimientos anteriores, la Secretaría observó que el producto objeto de examen ingresó a través de la fracción arancelaria 3904.10.01 de la TIGI hasta el 31 de diciembre de 1995, esta fracción describía al "policloruro de vinilo (PVC), excepto lo comprendido en las fracciones 3904.10.02 y 03".

12. Es importante subrayar que de acuerdo con lo señalado en el punto 11 de la resolución final de examen, mencionada en el punto 4 de esta resolución, a partir del 1 de enero de 1996 las importaciones del producto objeto de examen se reclasificaron en la fracción arancelaria 3904.10.99 de la TIGI.

13. El 18 de enero de 2002 se publicó en el DOF la TIGIE, la cual entró en vigor a partir del 1 de abril de 2002, conforme a dicha tarifa la fracción arancelaria 3904.10.03 sustituyó a la fracción arancelaria 3904.10.99 de la TIGI, tal como se señala en el punto 12 de la resolución final de examen mencionada en el punto 4 de la presente resolución.

14. Conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las importaciones clasificadas en la fracción 3904.10.99 de la TIGI, originarias de los Estados Unidos de América y de Canadá se sujetaron al código de desgravación "C". Mediante dicho código la desgravación se llevó a cabo en diez etapas anuales iguales a partir del 1 de enero de 1994, calculadas sobre una tasa arancelaria base de 10 por ciento, de tal forma que el producto quedó libre de arancel a partir del 1 de enero de 2003.

15. Al respecto, la empresa exportadora Shintech, Inc., en adelante Shintech, presentó los siguientes argumentos:

- A.** En la resolución final antidumping donde se imponen las cuotas compensatorias actualmente en vigor, publicada en el DOF del 5 de junio de 1991, no se expone ninguna característica fisicoquímica que delimite con exactitud cuál es el producto objeto de investigación. Sólo describe la fracción arancelaria 3904.10.01 de la TIGI dentro de la cual debería clasificarse algún producto definido como PVC.
- B.** En la resolución final del 14 de agosto de 1995, por la cual se confirman las cuotas compensatorias aplicadas al PVC, éste se encontraba clasificado en la fracción arancelaria 3904.10.01 de la TIGI.
- C.** Como resultado de la resolución final de examen publicada en el DOF el 30 de mayo de 2002, se determinó la continuación de las cuotas compensatorias a las importaciones de PVC, ahora clasificadas en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la TIGIE, y no así en la fracción arancelaria 3904.10.01 de la TIGI.

16. A partir de los argumentos anteriores, Shintech concluyó que el producto objeto de examen es completamente distinto al producto investigado definido en el procedimiento administrativo original.

17. Por su parte, los fabricantes nacionales señalaron que el producto objeto de este examen es el mismo al que se le impusieron cuotas compensatorias en el procedimiento antidumping, mientras que en el procedimiento de examen el producto se definió detalladamente con sus características fisicoquímicas, con el objetivo de identificar con mayor precisión al producto sujeto a cuotas compensatorias.

18. Al respecto, IPISA señaló que el PVC sujeto a cuotas compensatorias es el obtenido por el procedimiento de polimerización por masa o suspensión, y que es una resina (polvo) de color blanco con dimensiones, viscosidad y características específicas, y que dependiendo del tamaño y la viscosidad de la molécula, será la utilidad de la misma y el producto que se fabrica a partir de ella.

19. Ante las consideraciones sobre la mercancía objeto de examen, realizadas por las partes, la Secretaría procedió al análisis de la resolución final de la investigación antidumping, del procedimiento de revisión, así como de los exámenes de vigencia de las cuotas compensatorias vigentes, observando lo siguiente:

- A.** En el punto 1 de la resolución final de la investigación antidumping, se estableció que la mercancía respecto de la cual se determinaron cuotas compensatorias definitivas era el PVC, conocido técnicamente como resina de cloruro de polivinilo homopolímero en suspensión, mercancía clasificada, en ese entonces, en la fracción arancelaria 3904.10.01 de la otrora TIGI.
- B.** En el punto 5 de la resolución final del procedimiento de revisión a la resolución definitiva, publicada en el DOF del 14 de agosto de 1995, se confirmó que el producto investigado se denomina PVC, y es conocido técnicamente como resina de policloruro de polivinilo homopolímero en suspensión, clasificado en la fracción arancelaria 3904.10.01 de la TIGI.
- C.** En el punto 8 de la resolución final del examen de vigencia publicada en el DOF el 30 de mayo de 2002, el producto examinado fue definido como policloruro de vinilo, resina termoplástica constituida por repetición de la unidad química CH_2CHCl comúnmente conocida con el nombre de PVC (Polyvinyl Chloride), y en el punto 10 se indicó que el producto se clasificaba en la fracción arancelaria 3904.10.99 de la TIGI, cuya partida se refería a "polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias". Asimismo, la subpartida describía al "policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias", y por su parte, la fracción se refería a "las demás".
- D.** Por último, en el punto 6 de la resolución por la que se declaró de oficio el inicio del examen de vigencia de cuota compensatoria, publicada en el DOF el 9 de agosto de 2005, el producto investigado se describió como policloruro de vinilo, el cual es una resina termoplástica constituida por repetición de la unidad química CH_2CHCl , comúnmente conocida con el nombre de PVC (Polyvinyl Chloride). En el punto 8 de dicha resolución se indicó que de acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la actual TIGIE, se clasifica en la fracción arancelaria 3904.10.03 y se describe como policloruro de vinilo obtenido por los procesos de polimerización en masa o suspensión.

20. Con base en los artículos 2.6 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 y 37 fracción II del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior, en adelante Acuerdo Antidumping y RLCE, respectivamente, es menester señalar que los cambios de fracción arancelaria experimentados por el producto investigado durante la vigencia de las cuotas compensatorias aplicadas a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América, no corresponden a cambios en sus propiedades físicas o químicas, ni a productos diferentes, sino sólo a modificaciones en la clasificación arancelaria del producto objeto del presente examen de vigencia, a causa de adecuaciones en el sistema arancelario mexicano. Lo anterior puede confirmarse al observar que invariablemente el producto investigado ha sido el PVC obtenido por los procesos de polimerización en masa o suspensión, tal como se señala en el punto 21 de esta Resolución.

Proceso productivo

21. De acuerdo con lo señalado en los puntos 12 a 15 de la resolución de inicio del presente examen, la resina de PVC objeto de este procedimiento se produce mediante la polimerización del monómero de cloruro de vinilo o VCM (Vinyl Chloride Monomer) por el proceso de suspensión. El VCM en estado líquido se polimeriza suspendiéndolo en agua dentro de un reactor y agitándolo vigorosamente para formar una suspensión de pequeñas gotas de VCM líquido.

22. Para activar la reacción de polimerización se usan productos químicos conocidos como iniciadores o catalizadores de reacción. El agua, además de ser la base de la suspensión, facilita la remoción de calor de la reacción, permitiendo el control del proceso de polimerización.

23. Las pequeñas gotas de líquido suspendidas en el agua reaccionan y dan origen a las cadenas de partículas que forman la resina de PVC. Una vez terminada la reacción de polimerización, se obtiene una lechada integrada por las partículas de resina y el agua, residuos de los agentes de suspensión e iniciadores, así como VCM que no se convirtió en PVC.

24. En una etapa posterior se separa el VCM que no reaccionó, para posteriormente eliminar el exceso de agua, quedando una masa de resina de PVC con alto contenido de humedad. La masa de resina con alto contenido de humedad es secada y cribada, de la cual se obtiene el PVC suspensión como polvo blanco y seco, listo para distribuirse en el mercado en diferentes tipos de envase.

Usos

25. De acuerdo con lo señalado en los puntos 16 a 18 de la resolución de inicio del presente procedimiento, los valores máximos o mínimos de las diversas propiedades físicas definen la aplicación apropiada de la resina de PVC en procesos de conversión por mezclado o transformación, ya que por su naturaleza la resina no puede ser utilizada sola sino que requiere de aditivos como estabilizadores, lubricantes, plastificantes y pigmentos. La mezcla de la resina de PVC con los aditivos es conocida como compuestos de PVC, los cuales tienen dos presentaciones: en forma de mezcla seca (dry blend) y en forma de gránulos (pellets).

26. La transformación de los compuestos de PVC en productos finales rígidos o flexibles, se realiza a través de varios procesos entre los que destacan: extrusión (mangueras, cables, tubos, perfiles), inyección (juguetes, piezas automotrices, conexiones), calandreo (películas), soplado (envases, botellas) y prensado. Los productos fabricados a partir de la resina de PVC exhiben resistencia mecánica a la intemperie, al agua y a muchas sustancias químicas, incluyendo ácidos minerales fuertes. Además, muestran buena capacidad para aislamiento eléctrico y presentan cualidades termoplásticas, siendo más rígidos conforme la temperatura ambiente es más baja y viceversa.

27. Las propiedades de los plásticos flexibles o plastificados de PVC dependen en gran medida de la cantidad y naturaleza química del plastificante empleado. Las aplicaciones rígidas constituyen alrededor del 65 a 70 por ciento del consumo mundial de PVC. El empleo principal del PVC en productos rígidos está en la fabricación de tubería y conexiones, aunque también se utiliza para la manufactura de perfiles rígidos, ventanas, película de empaque y envases. Asimismo, la resina de PVC se utiliza para fabricar compuestos para productos flexibles tales como películas, tapetes, recubrimientos de piso, perfiles flexibles, "piel" sintética, calzado y mangueras.

28. Por otro lado, IPISA sostuvo que mediante el proceso de calandreo se emplean resinas de suspensión para elaborar películas y láminas (flexibles y rígidas, transparentes y opacas, espumadas o no, encogibles y orientadas con y sin carga, con y sin pigmento, etc.), en grandes volúmenes. El proceso consiste en hacer pasar el compuesto de PVC por un juego de tres o más rodillos de considerable dimensión, alimentándose el compuesto previamente molineado, para que, por rotación y compresión se forme la película o lámina, según el espesor deseado.

29. Al respecto, IPISA argumentó que existe PVC obtenido por el proceso de suspensión o masa con distintos valores K que, por ende, tienen distintas funciones y usos. Cada uno de los fabricantes de PVC a nivel mundial, e incluso los fabricantes nacionales, ofrecen PVC con valores K distintos que sirven como materia prima para productos específicos. Con base en lo anterior, esta empresa señaló que existen distintos tipos de PVC como materia prima, dependiendo del valor K de la misma, y que las importaciones de resina de PVC valor K58 que se utilizan en los procesos de fabricación de película rígida por el proceso de calandreo no es la causante del daño alegado por la producción nacional.

30. Además, IPISA añadió que cuando los productores nacionales le surten PVC valor K58, deben limpiar totalmente la línea de producción si ésta se utilizó para fabricar valores K más altos o más bajos, a fin de que el producto utilizado por la misma no esté contaminado, lo que ha sido una de las razones del desabasto por parte de los productores nacionales.

31. Al respecto, la Secretaría requirió a IPISA que abundará su argumento acerca del desabasto de PVC K58 en el mercado nacional, tomando en consideración entre otros factores, la frecuencia con que ocurre, su duración, así como los efectos sobre los precios a los que compra dicho producto y de las mercancías fabricadas por la empresa.

32. En su respuesta, IPISA manifestó que de acuerdo a un sondeo elaborado por ella misma entre los diferentes consumidores de la resina de PVC obtenida por suspensión en masa y valor K58, determinó que dos empresas concentran un alto porcentaje del consumo total de esta materia prima; que el desabasto sucede con una frecuencia atípica y tiene que ver con el aumento constante del precio del petróleo y el consumo nacional reducido de este tipo específico de resina. Por lo anterior, los fabricantes de la película de PVC vía calandreo, deben elegir entre subir el precio de su producto o absorber el aumento de los precios de la materia prima, teniendo que buscar proveedores alternativos cuyos precios no son competitivos, como lo pudieran ser las empresas oferentes de los Estados Unidos de América o de cualquier otra parte del mundo.

33. Mediante las consideraciones anteriores, IPISA señaló que al no tratarse de mercancías similares, cada uno de los valores K de las resinas de PVC deben ser consideradas por la autoridad investigadora como una mercancía distinta y proceder al análisis de daño a la rama de producción nacional por cada tipo de producto, y no de forma global.

34. Por último, IPISA ofreció como prueba las cifras reales de producción específica por valor K aportada por los fabricantes nacionales, mediante requerimiento, que en su caso, formulara la autoridad investigadora.

35. Los productores nacionales, en su escrito de contraargumentaciones y réplicas, consideraron que el propósito de IPISA consiste en probar que la mercancía sujeta a investigación abarca en realidad a varios tipos de productos con características y funciones específicas, entre ellos la resina de PVC valor K58, por lo que presentaron los siguientes argumentos:

- A.** El tipo de resina de PVC valor K58 es un producto que se encuentra dentro de los parámetros y especificaciones contenidos en la descripción del producto objeto de examen.
- B.** Los productores nacionales fabrican el PVC valor K58 en cantidades suficientes para abastecer la demanda nacional de IPISA.
- C.** IPISA manifestó que la resina de PVC valor K58 únicamente se utiliza para fabricar sus productos a pesar de que la misma tiene otras aplicaciones en el mercado nacional, como es la fabricación de conexiones de tubería mediante el proceso de inyección.
- D.** De ser excluida la resina de PVC valor K58 de la cobertura del producto objeto de examen se causaría daño a una industria nacional.

36. Asimismo, la rama de producción nacional añadió que un examen de vigencia de cuota compensatoria no es la vía idónea para solicitar la exclusión de cierto tipo de mercancía de la cobertura de la cuota compensatoria, toda vez que el artículo 89 A de la LCE prevé el mecanismo de cobertura de producto que es el correspondiente para solicitar la exclusión del PVC valor K58.

37. Con base en la información proporcionada por las participantes en el presente examen de vigencia de cuota compensatoria, la Secretaría observó que de acuerdo con lo señalado en el punto 7 de esta resolución el PVC K58 se encuentra incluido en la cobertura del producto examinado. Lo anterior, sin prejuzgar sobre la posibilidad de que los importadores pudiesen solicitar la exclusión de un determinado tipo de producto, cuando ello esté suficientemente justificado, mediante el procedimiento de cobertura de producto previsto en el artículo 89 A de la LCE.

38. Adicionalmente, IPISA refirió que en el estudio elaborado por IQ Consultores denominado “Mercado de Empaques de Plástico”, se estimó que del volumen total del mercado nacional para 2004, sólo una fracción del mismo fue utilizada para el calandreo, mientras que para el proceso de botellas se destinó el 22 por ciento y al de inyección 27 por ciento, subrayando la segmentación del mercado de resinas plásticas conforme a su proceso de manufactura. Asimismo, IPISA argumentó que del estudio mencionado se desprende que las resinas de PVC K58 tienen una participación prácticamente cercana al 0 por ciento en el mercado de plásticos y, sostuvo que las resinas de PVC K58 tienen el menor crecimiento (4 por ciento), donde otras resinas utilizadas en otros procesos como inyección, rotomoldeo, botellas de plástico y tuberías registraron crecimientos de hasta 24 por ciento.

39. Por lo anterior, IPISA manifestó que dado que los volúmenes de producción y consumo de resina de PVC valor K58 no son representativos, considerando las importaciones sujetas a cuotas compensatorias, concluyó que de forma alguna éstas pueden causar daño a la rama de producción nacional. En consecuencia, son elementos suficientes para concluir que las importaciones de PVC K58 originarias de los Estados Unidos de América no causan daño y que el daño a la rama de producción nacional no se repetiría en caso de que las cuotas compensatorias fueran eliminadas.

40. En la audiencia pública celebrada el 27 de abril de 2006, IPISA cuestionó a los fabricantes nacionales en torno a su producción de PVC valor K58; a la existencia de alguna línea de producción específica para su elaboración; la posibilidad de producir resinas con distinto valor K en un mismo reactor; así como el porcentaje de resina de PVC que produce la industria nacional destinada para la manufactura de película rígida mediante el proceso de calandreo.

41. Al respecto, los productores nacionales manifestaron que sí elaboran la resina de PVC K58 para fabricar película rígida mediante el proceso de calandreo y utilizan para ello las mismas líneas de producción para todos los valores K. Asimismo, en apoyo a su argumento presentaron a la Secretaría los porcentajes de producción de PVC K58 con respecto al total de la resina elaborada mediante el proceso de suspensión, con lo que a su consideración, cubren el 100 por ciento de la demanda nacional y de exportación. Por último, sostuvieron que IPISA omitió mencionar que únicamente adquiere dicho tipo de resina de una sola de las productoras nacionales, por lo que su argumento de que existe desabasto en el mercado nacional de PVC K58 resulta falso, toda vez que cualquiera de los otros productores podría ofrecer este tipo de mercancía.

42. Con el propósito de evaluar el posible desabasto de PVC K58, mediante oficio del 16 de enero de 2006, la Secretaría requirió información adicional a los productores nacionales sobre la producción, precios, ventas, y lista de clientes. Mientras que a IPISA en esa misma fecha le fueron solicitados mayores datos sobre su consumo de PVC, grados adquiridos y empresas proveedoras. En atención al requerimiento de información, los fabricantes nacionales presentaron estadísticas de PVC K58 para cada uno de los años correspondientes al periodo 2000-2004 señalando producción, precios, ventas y lista de clientes. Por su parte, IPISA precisó a la Secretaría su consumo promedio durante el periodo analizado; presentó una estimación del consumo nacional, así como estadísticas del valor y volumen de sus compras de PVC K58 de 2000 a 2004.

43. Con la información descrita en el punto anterior, la Secretaría procedió a estimar la oferta y demanda nacionales de PVC K58. En el caso particular de la oferta, la Secretaría advirtió que la producción total de esa resina creció 30 por ciento a lo largo del periodo analizado, en tanto que el precio interno expresado en dólares por tonelada acumuló un incremento de 9 por ciento durante el periodo analizado.

44. Con respecto a la información estimada por IPISA sobre el consumo nacional, la Secretaría advirtió que no era congruente al contrastarla contra sus adquisiciones totales reportadas por su departamento de compras, motivo por el que la Secretaría determinó utilizar estas últimas y la participación relativa de las compras entre empresas indicada en el consumo nacional a efecto de estimar los requerimientos de PVC K58. Mediante el análisis de los datos obtenidos, la Secretaría observó un crecimiento acumulado para el periodo analizado de 147 por ciento.

45. Asimismo, si se comparan los volúmenes de producción de PVC K58 con la demanda total de esa resina estimada a partir de la información de IPISA, se observa que de 2000 a 2004 sí existió fabricación nacional de este tipo de PVC, y que incluso, la producción fue mayor con respecto a la demanda total entre 2 y 4 veces.

46. Al respecto, cabe señalar que, de acuerdo con la información obtenida de la página de internet de la ANIQ, que tuvo a la vista la Secretaría, una forma común de identificar las resinas es mediante su índice de viscosidad inherente, a la que se denomina “valor K” (viscosidad relativa para 5 gramos de resina de PVC por litro de disolución de ciclohexanona); comercialmente los valores K van de 55 a 70 unidades, pero en ocasiones podrían salir de dicho rango, dependiendo de los requerimientos en propiedades físicas finales, flexibilidad, procesabilidad y aplicación de los usuarios, donde a un “valor K” elevado, se mejoran las propiedades físicas de tensión, elongación y compresión, así como la resistencia química a los solventes álcalis y ácidos, la estabilidad térmica, y el punto de fusión es superior, aunque se hace más difícil la procesabilidad y se tiene una resistencia al envejecimiento menor.

47. Con base en la información proporcionada por las partes sobre las características físicas, así como del mercado nacional del PVC valor K58 y, del análisis integral realizado en los puntos 28 a 46 de esta Resolución, la Secretaría concluyó que este producto se encuentra dentro de los parámetros del valor K Fikenstcher que definen al producto objeto de examen. Asimismo, del estudio realizado a los indicadores del mercado nacional, se determinó que las empresas productoras nacionales fabrican el PVC valor K58 y que lo venden en el mercado nacional. Es importante señalar que esta determinación no prejuzga sobre la procedencia o no de un eventual procedimiento de cobertura de producto, en términos de las disposiciones previstas en la LCE para tal efecto.

48. En otro orden de ideas, en la respuesta al formulario oficial de examen los productores nacionales solicitaron a la Secretaría que analizara la procedencia de incluir en la cobertura de producto de las cuotas compensatorias a las importaciones de compuestos flexibles y rígidos de PVC, clasificados bajo las fracciones arancelarias 3604.22.01 y 3904.21.99 de la TIGIE, respectivamente, porque a su decir, causan daño a la rama de producción nacional de PVC y a los fabricantes nacionales de tubo, motivo por el cual, el 16 de enero de 2006, la Secretaría les requirió una metodología para llevar a cabo la revisión de la información de importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América que ingresan por la fracción arancelaria 3904.21.99 de la TIGIE.

49. Los fabricantes nacionales manifestaron en su respuesta que por error se argumentó que los compuestos flexibles ingresan a los Estados Unidos Mexicanos por la fracción arancelaria 3604.22.01, cuando la fracción correcta es la 3904.22.01 de la TIGIE. Por lo tanto, no era necesaria ninguna metodología para llevar a cabo la revisión citada, puesto que por esa fracción arancelaria ingresan únicamente compuestos rígidos de PVC y sólo en algunos casos, por una mala clasificación arancelaria, es posible que ingresen algunos productos que pudieran no ser compuestos rígidos de PVC.

50. Al respecto, la información que tuvo a la vista la Secretaría indica que los compuestos flexibles y rígidos de PVC son productos que tendrían características diferentes y no cubiertas por el producto objeto de examen, tal como se definió en el punto 7 de esta resolución, sin prejuzgar la procedencia de este argumento en un procedimiento distinto, como el previsto en el artículo 89 B de la LCE.

Resolución de inicio

51. De conformidad con el artículo 89 F de la LCE, el 9 de agosto de 2005, la Secretaría publicó en el DOF la resolución por la que se declaró de oficio el inicio del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de PVC, mercancías clasificadas en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la TIGIE, originarias de los Estados Unidos de América.

Convocatoria y notificaciones

52. Mediante la publicación a que se refiere el punto anterior y de conformidad con lo dispuesto en el artículo 89 F de la LCE, la Secretaría convocó a los productores nacionales, importadores y exportadores, así como a las personas morales extranjeras o cualquier otra persona que considerara tener interés jurídico en el resultado de este examen, para que comparecieran a manifestar lo que a su derecho conviniese y presentaran los argumentos y pruebas que estimaran pertinentes.

53. Asimismo, con fundamento en los artículos 51, 84 y 89 F de la LCE, la autoridad investigadora notificó la resolución de inicio de este examen a los productores nacionales, exportadores e importadores y al Gobierno de los Estados Unidos de América, corriéndoles traslado de la manifestación de interés, así como del formulario oficial de examen, con objeto de que presentaran la información requerida y formularan su defensa.

Empresas comparecientes

54. Derivado de la convocatoria y notificaciones señaladas en los puntos 52 y 53 de esta resolución, comparecieron las siguientes empresas:

Productores nacionales

Polímeros de México, S.A. de C.V.
Río Duero 31, Colonia Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, D.F.

Policyd, S.A. de C.V.
Río Duero 31, Colonia Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, D.F.

Grupo Primex, S.A. de C.V.
Río Duero 31, Colonia Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, D.F.

Importadores

Industrias Plásticas Internacionales, S.A. de C.V.
Avenida de los Insurgentes Sur 724
Piso 10, Colonia Del Valle
C.P. 03100, México, D.F.

Exportadores

Shintech, Inc.
Avenida Paseo de la Reforma 265
Piso 19, Colonia Cuauhtémoc
C.P. 06500, México, D.F.

Prórrogas

55. Conforme a lo dispuesto en el artículo 6.1 del Acuerdo Antidumping, durante el procedimiento se otorgaron las prórrogas que se describen en los puntos subsecuentes.

56. Mediante oficios del 19 de septiembre de 2005, se otorgó una prórroga a IPISA y a Shintech, respectivamente, para la presentación del formulario oficial de examen, misma que venció el 23 de septiembre de 2005.

57. Mediante oficios del 29 de septiembre y 5 de octubre de 2005, se otorgó prórroga a IPISA y a las productoras nacionales, Polímeros de México, Policyd y Grupo Primex para contraargumentar y replicar lo manifestado por sus contrapartes, que vencieron el 3 y 7 de octubre de 2005, respectivamente.

58. Mediante oficio de 20 de enero de 2006 se otorgó prórroga a IPISA para dar respuesta al requerimiento formulado por la Secretaría el 16 de enero de 2006, que venció el 27 de enero del mismo año.

59. Mediante oficios del 17 de febrero de 2006, se otorgó prórrogas a IPISA y a la exportadora Shintech para presentar argumentos y pruebas correspondientes al segundo periodo de ofrecimiento de pruebas que vencieron el 27 de febrero de 2006.

60. Mediante oficio del 7 de abril de 2006, se otorgó una prórroga a Shintech para dar respuesta al requerimiento de información formulado el 5 de abril por la Secretaría, que venció el 10 de abril de 2006.

Argumentos y medios de prueba de los comparecientes**Polímeros de México, S.A. de C.V. Policyd, S.A. de C.V. y Grupo Primex, S.A. de C.V.**

61. El 19 de septiembre de 2005, comparecieron Polímeros de México, Policyd, y Grupo Primex para dar respuesta al formulario oficial de examen. Al respecto, argumentaron lo siguiente:

- A. De eliminarse la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de la mercancía objeto de examen los exportadores estadounidenses continuarían o repetirían la discriminación de precios.
- B. Las exportaciones de PVC procedentes de los Estados Unidos de América se encuentran sujetas al pago de cuotas compensatorias en diversos países.
- C. De eliminarse la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de PVC, el daño a la industria nacional se repetiría, debido a la existencia de productores estadounidenses con disponibilidad para exportar su producto a precios discriminados, una conducta recurrente de los mismos para reorientar hacia otros destinos sus exportaciones y a la existencia de una capacidad libremente disponible en los Estados Unidos de América que representa una amenaza de daño importante y real para la industria nacional.
- D. Durante la vigencia de la cuota compensatoria el mercado nacional mantuvo constante su producción y reubicó ventas del mercado externo al interno en la medida que atendió a los requerimientos de la industria nacional de la construcción.
- E. De eliminarse la cuota compensatoria impuesta, los precios y volúmenes de las importaciones potenciales de PVC originarias de los Estados Unidos de América, realizadas en condición de dumping impactarían en los precios de la mercancía nacional y en la participación del mercado sobre los indicadores económicos y financieros de la producción nacional.
- F. En los últimos años se ha registrado la existencia de una elusión de las cuotas compensatorias impuestas al PVC, a través de la importación de compuestos flexibles y de compuestos rígidos de PVC, mercancías clasificadas en las fracciones arancelarias 3604.22.01 y 3904.21.99 de la TIGIE, por lo que se solicita se incluyan dichos productos en la cobertura del producto sujeto a examen.

62. Para acreditar lo anterior, las productoras nacionales presentaron lo siguiente:

- A.** Listado de importaciones definitivas de PVC realizadas en 2004.
- B.** Documento que contiene el cálculo de los precios de exportación promedio ponderado 2004.
- C.** Documentos que contienen el precio de exportación spot con datos obtenidos de las publicaciones Harriman Chemsult Limited, ICIS-LOR de Reed Business Information, Ltd. y Chemical Market Associates, Inc., en adelante ICIS-LOR y CMAI, respectivamente.
- D.** Precio de exportación a principales mercados del continente americano obtenido del United States International Trade Commission, en lo sucesivo USITC.
- E.** Documento que contiene el cálculo del valor normal con datos obtenidos de las publicaciones Harriman Chemsult Limited, ICIS-LOR, y CMAI.
- F.** Indicadores de las productoras nacionales para 2000 a 2004.
- G.** Estados de costos, ventas y utilidades de la mercancía objeto de examen.
- H.** Indicadores del mercado del país exportador obtenidos con datos del World Vinyls Analysis, CMAI, Issue 2005.
- I.** Documento que contiene un cuadro denominado World Vinyls Capacity Integration, 2004 (Capacidad integrada de vinilos para 2004) obtenido del estudio del CMAI.
- J.** Resumen ejecutivo y extractos de la publicación World Vinyls Analysis, CMAI, Issue 2005.
- K.** Documento que contiene el cuadro denominado United States: Polyvinyl Chloride Supply/Demand Balance (Abastecimiento de Policloruro de Vinilo/ Balance de demanda) del estudio del CMAI.
- L.** Cuadros denominados PVC Trade Grid, 2003 y PVC Trade Grid 2009 (Tablas de comercio PVC) obtenidos del estudio del CMAI.
- M.** Documento que contiene los principales clientes de Polycyd, Grupo Primex y Polímeros de México de 2002 a 2004.
- N.** Estados financieros de Polycyd, Polímeros de México y Grupo Primex para 2001, 2002, 2003 y 2004.
- O.** Volúmenes y precios de la producción nacional pronosticados para 2005.
- P.** Estado de costos, ventas y utilidades para 2005.

Industrias Plásticas Internacionales, S.A. de C.V.

63. El 23 de septiembre de 2005, compareció IPISA para dar respuesta al formulario oficial de examen y manifestar que no importó la mercancía investigada durante el periodo examinado. Al respecto, presentó los siguientes argumentos:

- A.** Las cuotas compensatorias sólo podrán permanecer vigentes en la medida en que se contrarreste el daño causado por las importaciones en condiciones de discriminación de precios, por tanto, las solicitantes deberán acreditar que el daño causado por las importaciones de PVC continúa o ha continuado durante los últimos 15 años, ya que de lo contrario la cuota compensatoria deberá ser eliminada.
- B.** Existen distintos tipos de PVC dependiendo del valor K de los mismos, en este caso IPISA es fabricante nacional de películas rígidas, flexibles y semiflexibles, en las cuales se utiliza PVC valores K56 a 58 como materia prima para la fabricación de diversos artículos por el proceso de calandreo.
- C.** No obstante que el PVC nacional y el importado tienen un proceso de fabricación similar, su uso, los insumos, características y otras propiedades que integran el proceso de fabricación es distinto, además de que existen variaciones importantes en cuanto a porcentaje en los insumos utilizados, por lo que constituyen mercancías distintas.
- D.** En los Estados Unidos Mexicanos sólo se produce resina de PVC con una misma calidad, las resinas sirven como materia prima para la fabricación de diversos productos, sin embargo, una resina con un valor K específico siempre tiene un uso definido y no pueden ser comparadas entre sí. Para la elaboración de un producto determinado es necesario escoger las resinas conforme a sus funciones, calidades y usos.
- E.** Al no tratarse de mercancías similares, cada uno de los valores K de las resinas de PVC deben ser considerados como mercancías distintas, razón para que proceda un análisis de daño a la rama de producción nacional por tipo de producto.

- F. Las importaciones de PVC obtenido mediante el proceso de polimerización en masa o suspensión han representado un mínimo de las importaciones de PVC en sus diferentes formas de obtención y mezclas.
- G. El precio de importación de PVC tiende a la baja mientras que los precios en el mercado mexicano tienden a la alza, debido a las cuotas compensatorias existentes, ya que los productores nacionales y extranjeros las aprovechan para incrementar sus precios a los consumidores finales del producto.
- H. Las importaciones de PVC valor K58, originarias de los Estados Unidos de América, no causan daño a la industria nacional y dicho daño no se repetiría en caso de que la cuota compensatoria fuera eliminada.
- I. El sistema de calandreo es un proceso muy costoso comparado con otros procesos como la extrusión o la inyección. En los Estados Unidos Mexicanos existe un reducido número de calandras en comparación con los Estados Unidos de América.

64. Para acreditar lo anterior, IPISA presentó lo siguiente:

- A. Copia certificada del instrumento notarial 26,151, pasado ante la fe del notario público 148 en México, Distrito Federal.
- B. Cédula profesional 1940866 expedida por la Dirección General de Profesiones de la Secretaría de Educación Pública.
- C. Facturas de venta de PVC en 2004.
- D. Documento denominado Policloruro de vinilo-No plastificado (UPVC)-Información de material, obtenido de la página de internet Goodfellow.
- E. Certificados de calidad del policloruro de vinilo.
- F. Cuadro denominado General Purposes Resins Markets, sin traducción al español.

Shintech, Inc.

65. El 23 de septiembre de 2005, compareció Shintech para manifestar que se reserva su derecho a dar respuesta al formulario oficial de examen y a presentar argumentos y pruebas en el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas del procedimiento.

Contraargumentaciones o réplicas

66. De conformidad con el segundo párrafo del artículo 89 F de la LCE, la Secretaría otorgó a las partes un plazo que venció el 29 de septiembre de 2005 para que presentaran sus contraargumentaciones o réplicas respecto de la información presentada por sus contrapartes en el primer periodo de ofrecimiento de argumentos y pruebas.

Polímeros de México, S.A. de C.V. Policyd, S.A. de C.V. y Grupo Primex, S.A. de C.V.

67. El 7 de octubre de 2005, las productoras nacionales presentaron contraargumentaciones y réplicas a los argumentos expresados por sus contrapartes. Al respecto, manifestaron lo siguiente:

- A. IPISA no es parte interesada en el presente procedimiento, ya que en su respuesta al formulario manifestó no haber importado la mercancía objeto de examen durante el periodo examinado.
- B. La afirmación de IPISA con respecto a que la cuota compensatoria se impuso en 1990, hace 15 años, es imprecisa toda vez que se impuso mediante la resolución publicada en el DOF el 14 de agosto de 1995, por lo tanto, tal afirmación carece de fundamento y debe ser desechada.
- C. Contrario a la interpretación de IPISA, la cuota compensatoria deberá continuar por cinco años más si se determina a través del examen que de eliminarse ésta continuaría o se repetiría el dumping y el daño a la industria nacional.
- D. De conformidad con los artículos 11.3 del Acuerdo Antidumping y 89 F de la LCE, se han aportado todas las pruebas necesarias para que la autoridad llegue a la conclusión que de eliminarse la cuota compensatoria continuaría o se repetiría la práctica desleal.
- E. La resina de PVC valor K58 utilizada por IPISA está cubierta en el presente examen debido a que cumple con las especificaciones y parámetros señalados en la descripción de producto, dicho tipo de

resina tiene otras aplicaciones como es la fabricación de conexiones de tubería mediante el proceso de inyección.

- F. IPISA únicamente adquiere PVC K58 de una productora nacional, por tanto, no existe el desabasto argumentado por dicha empresa, ya que la rama de producción nacional la fabrica en cantidades suficientes para proveerla.
- G. La cobertura de producto es el procedimiento adecuado para que la autoridad excluya a la resina de PVC K58 de la aplicación de la cuota compensatoria impuesta a la mercancía examinada.
- H. De la información presentada por IPISA no se acredita que de eliminarse la cuota el dumping y el daño no continuaría o se repetiría.
- I. Los indicadores nacionales de PVC proporcionados por IPISA no deben ser tomados en consideración toda vez que los aportados por las productoras constituyen la mejor información disponible pues provienen de las empresas propietarias de dicha información.
- J. Debido a que Shintech se reservó el derecho a dar respuesta al formulario oficial en el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, la autoridad no deberá otorgarle una segunda oportunidad y se le deberá tratar como una empresa no cooperante en el presente procedimiento.
- K. Respecto a la Asociación Nacional de Industrias del Plástico, A.C., en lo sucesivo ANIPAC, la autoridad deberá resolver conforme a la mejor información disponible, toda vez que no dio respuesta al formulario oficial de examen.

Industrias Plásticas Internacionales S.A. de C.V.

68. El 3 de octubre de 2005, IPISA presentó contraargumentaciones y réplicas a los argumentos presentados por las productoras. Al respecto, manifestó lo siguiente:

- A. Hace algunos años se realizó una fusión entre la empresa Polímeros de México y Grupo Primex, mediante la cual Polímeros de México adquirió a la empresa Grupo Primex, por lo que la producción nacional se reduce a dos empresas.
- B. La información con respecto a valor y volumen de las importaciones presentada por la solicitante es tendenciosa debido a que no toman en consideración los cambios sufridos en la TIGIE mediante los cuales, la fracción arancelaria en la cual se clasifica la mercancía sujeta a examen se convirtió en específica.
- C. Las solicitantes tomaron para el cálculo del valor normal el precio de la resina General Purpose que es más elevado, por lo que para hacer un análisis adecuado, dicho valor deberá promediarse con el que se ofrece como Pipe que es más bajo.
- D. Los indicadores de las solicitantes son sanos por lo que el daño que se pudo ocasionar hace quince años ha sido reparado.
- E. La producción nacional tiene altos volúmenes de importación de VCM que es la materia prima para elaborar PVC, por lo que es falso que dichas empresas elaboren compuestos del PVC a partir de producto mexicano.
- F. El análisis de daño de las solicitantes se basa únicamente en la discriminación de precios existente y no en pruebas para acreditar la supuesta continuación del daño.
- G. Aun y cuando se siguen realizando importaciones de PVC de los Estados Unidos de América, las ventas de las solicitantes al mercado interno, así como el precio interno del producto nacional y las exportaciones aumentaron durante los últimos cinco años de vigencia de la cuota compensatoria.
- H. Los indicadores nacionales muestran una industria que ha mantenido su capacidad productora, su capacidad exportadora, así como un crecimiento promedio en el consumo nacional aparente, en adelante CNA, durante el periodo 2000 a 2004.
- I. Al amparo de programas de exención de pago de impuestos al comercio exterior, las solicitantes tienen cerrada las fronteras a la importación de PVC obtenido por el proceso de suspensión o masa originario de los Estados Unidos de América.

Shintech, Inc.

69. El 29 de septiembre de 2005, la exportadora presentó contraargumentaciones y réplicas a los argumentos expresados por las productoras nacionales. Al respecto, manifestó lo siguiente:

- A. En el texto del escrito de argumentos y pruebas de las solicitantes se otorga el carácter de información confidencial a datos estadísticos de precio de exportación y valor normal obtenidos de

publicaciones especializadas bajo el argumento de que no está permitida su divulgación, sin acreditar que efectivamente realizaron un pago para acceder a las mismas, asimismo, la protección bajo el derecho de autor sólo limita su reproducción o el cobro de regalías, más no su divulgación.

- B. Las solicitantes no justificaron el carácter de confidencial que le otorgaron a los apartados de su escrito de argumentos y pruebas referentes al precio de exportación obtenido de diversas publicaciones especializadas.
- C. Las solicitantes no realizaron un resumen público de su escrito lo suficientemente detallado para tener una comprensión razonable e integral del mismo, ya que además de suprimir datos y cifras omiten frases completas.

Argumentos y pruebas complementarias

70. Con fundamento en los artículos 6.1 y 11.4 del Acuerdo Antidumping, y 89 F fracción I de la LCE, el 30 de noviembre de 2005 la Secretaría notificó a las productoras nacionales, importadora y exportadora, la apertura de un segundo periodo de ofrecimiento de argumentos y pruebas, que venció el 22 de febrero de 2006.

Polímeros de México, S.A. de C.V., Polycyd, S.A. de C.V. y Grupo Primex, S.A. de C.V.

71. El 3 y 22 de febrero de 2006, las productoras nacionales presentaron los siguientes argumentos y pruebas complementarias:

- A. La Secretaría deberá desechar cualquier información o prueba que presenten Shintech y ANIPAC en el segundo periodo de ofrecimiento de pruebas, debido a que no dieron respuesta al formulario oficial de examen.
- B. IPISA no importó durante el periodo examinado, por tanto, no es parte interesada en el presente procedimiento.
- C. Las partes interesadas no han presentado información o pruebas que sustenten la eliminación de la cuota compensatoria, por lo que la Secretaría deberá resolver conforme la mejor información disponible.
- D. Los productores estadounidenses de PVC incurrir en dumping para poder colocar sus exportaciones en distintos mercados, incluyendo el mexicano. Además, dichas exportaciones se encuentran sujetas a investigaciones antidumping en otros países, por lo que de eliminarse la cuota compensatoria a las importaciones de PVC, la práctica de dumping continuaría o se repetiría.
- E. De eliminarse la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de PVC, el daño a la rama de producción nacional se repetiría en virtud de la disponibilidad de los productores de PVC para exportar, de su conducta discriminatoria y de la existencia de capacidad libremente disponible en los Estados Unidos de América.
- F. Los productores estadounidenses de PVC incrementarán su capacidad instalada en más de 780,00 toneladas métricas anuales.
- G. La resina de PVC valor K58 está incluida en la cobertura del presente examen, ya que se encuentra dentro de los parámetros y especificaciones contenidos en la descripción del producto sujeto a cuota.

72. Al respecto, las productoras nacionales presentaron documentos que contienen referencias sobre el incremento de la capacidad instalada para producir PVC en los Estados Unidos de América y una carta de la ANIQ del 2 de febrero de 2006.

Industrias Plásticas Internacionales, S.A. de C.V.

73. El 27 de febrero de 2006, IPISA presentó los siguientes argumentos y pruebas complementarias:

- A. Las diferencias en los procesos de producción para la obtención de PVC, polimerización por masa o suspensión, dan como resultado productos distintos con características propias y funciones específicas.
- B. No todas las resinas de PVC son idénticas o similares, las resinas de PVC valor K58 utilizadas por IPISA en los procesos de fabricación de película rígida por el proceso de calandreo no causa daño a la rama de producción nacional.

- C. No obstante que para la elaboración de distintos géneros de productos o valores K se utilizan las mismas materias primas, las variaciones en el porcentaje de insumos utilizados determinan su calidad y precio.
 - D. Las resinas con un valor K específico tienen usos determinados y su propio mercado de consumo, por lo que no pueden ser comparables o comercialmente intercambiables con otras resinas de PVC.
 - E. No se justifica la continuación por cinco años más de la cuota compensatoria a las importaciones de PVC, toda vez que durante el tiempo de su vigencia el daño a la rama de producción nacional ha concluido.
 - F. Las solicitantes no han aportado pruebas que de eliminarse la cuota compensatoria el daño se repetiría, ya que la información de las solicitantes con respecto a ventas, producción y exportaciones muestran resultados positivos.
 - G. Las importaciones de PVC valor K58 han representado un porcentaje mínimo respecto del volumen total de importaciones de PVC, en consecuencia, no existe daño a la rama de producción nacional causado por las importaciones de dicha mercancía.
74. Para acreditar lo anterior, IPISA presentó lo siguiente:
- A. Características, nombre de producto y aplicaciones de la resina de PVC.
 - B. Documento que contiene los productos de PVC fabricados por Petco, S.A. y Polycyd.
 - C. Documento que contiene características y especificaciones del Vinytel 432 producido por Polycyd.
 - D. Ofreció como prueba una visita de verificación a IPISA por parte de la autoridad con el objeto de probar la calidad del PVC bajo el proceso de calandreo.

Shintech, Inc.

75. El 27 de febrero de 2006, Shintech presentó los siguientes argumentos y pruebas complementarias:

- A. Durante el periodo examinado la empresa realizó exportaciones del producto investigado a los Estados Unidos Mexicanos.
- B. Shintech cuenta con interés jurídico en la presente investigación ya que produce y exporta PVC, por tanto, tiene el carácter de parte interesada de conformidad con los artículos 6.11 del Acuerdo Antidumping y 51 de la LCE.
- C. De conformidad con los artículos 53 y 89 F LCE, las partes cuentan con el derecho de presentar argumentos y exhibir pruebas en el primer y segundo periodo de ofrecimiento de pruebas y sólo en el caso de que no presenten el formulario en ninguna de estas etapas la autoridad resolverá conforme a la mejor información disponible.
- D. La autoridad deberá tomar en consideración la información presentada por la exportadora, tanto en la investigación antidumping como en el procedimiento de revisión de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de PVC.
- E. Durante el periodo examinado, Shintech realizó exportaciones de PVC a los Estados Unidos Mexicanos a precios superiores al precio de venta en el mercado interno, por lo que no realizó exportaciones en condiciones de discriminación de precios.
- F. El volumen de PVC exportado por Shintech a los Estados Unidos Mexicanos es suficiente y representativo para que la autoridad realice un nuevo cálculo del margen de dumping.
- G. El procedimiento de examen deberá concluir sin la continuación de la cuota compensatoria impuesta, toda vez que la descripción de producto contenida en la investigación antidumping es vaga e inexacta, mientras que la realizada en el inicio del presente procedimiento se realizó de acuerdo con parámetros específicos de las características fisicoquímicas del producto.
- H. No existe daño ni amenaza de daño a la rama de producción nacional de PVC como consecuencia de las exportaciones originarias de los Estados Unidos de América, pues la situación desfavorable argumentada por las solicitantes se debe a la falta de salud financiera de dichas empresas.

76. Al respecto, la exportadora presentó lo siguiente:

- A. Respuesta al formulario oficial de examen.

- B. Operaciones de exportación realizadas por Shintech a los Estados Unidos Mexicanos durante el periodo comprendido de enero a diciembre de 2004.
- C. Facturas de venta de PVC de la exportadora a empresas ubicadas en los Estados Unidos Mexicanos.
- D. Muestra de operaciones de venta realizadas en el periodo examinado por la exportadora en el mercado interno de los Estados Unidos de América.
- E. Facturas de venta de PVC parcialmente legibles, relacionadas en la muestra presentada por la exportadora, que amparan sus ventas destinadas al mercado interno de los Estados Unidos de América.
- F. Declaración jurada de Richard Mason, contralor y secretario corporativo de Shintech, pasada ante la fe del notario público del Estado de Texas, con su correspondiente apostilla.
- G. Documento que contiene la opinión legal de James A. Carmody pasada ante la fe del notario público del Estado de Texas, con su correspondiente apostilla.
- H. Estados financieros consolidados de resultados para 2001, 2002 y 2003.
- I. Acta constitutiva de la empresa con su correspondiente apostilla y traducción al español.

Requerimientos de información

77. Con fundamento en los artículos 54 y 55 de la LCE, la Secretaría requirió a las partes y no partes interesadas los elementos probatorios, información y datos que estimó pertinentes.

Partes

Polímeros de México, S.A. de C.V. Polycyd, S.A. de C.V. y Grupo Primex, S.A. de C.V.

78. El 23 de enero de 2006, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 16 de enero del mismo año, las productoras nacionales reclasificaron como información pública la participación total de las empresas en la rama de producción nacional, presentaron información con respecto a su autoconsumo, ventas de PVC al mercado interno, impacto a la rama de producción nacional de eliminarse las cuotas compensatorias, a la adquisición de Grupo Primex por Polímeros de México y sus planes de inversión a corto plazo e información con respecto a la supuesta existencia de una práctica de elusión de cuota compensatoria impuesta a las importaciones de PVC de los Estados Unidos de América. Al respecto presentaron:

- A. La versión completa, en medios electrónicos, del documento World Vinyls Analysis elaborado por el CMAI, con secciones del mismo traducidas al español.
- B. Documento que contiene el cuadro corregido de "Indicadores de la Industria Nacional".
- C. Datos estadísticos de PVC K58 por empresa solicitante para el periodo comprendido de 2000 a 2004.

79. El 10 de febrero de 2006, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 2 de febrero de 2006, las productoras nacionales manifestaron que el porcentaje que representa el PVC con respecto al costo total de diversos productos fabricados por las industrias nacionales durante 2004, es información de las empresas que conforman dichas industrias, por lo que proporcionó un estimado de dicha información con base en el conocimiento que Polycyd, Polímeros de México y Grupo Primex tienen del mercado.

80. El 10 de abril de 2006, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 4 de abril de 2006, las productoras proporcionaron información relativa a los términos y condiciones de venta reportados en la respuesta al formulario oficial de examen para calcular el valor normal y el precio de exportación, tipos de PVC y precios de venta en el mercado interno. Al respecto presentaron:

- A. Copia de la página 28 del CMAI con su correspondiente traducción al español.
- B. Documento que contiene reporte del USITC con traducción al español.
- C. Reporte de precios obtenido de la publicación Harriman Chemsult Ltd., con traducción al español.
- D. Documento que contiene información respecto a los países en los cuales el PVC, originario de los Estados Unidos de América, se encuentra sujeto al pago de cuotas compensatorias, obtenida del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América con su correspondiente traducción al español.

Industrias Plásticas Internacionales, S.A. de C.V.

81. El 27 de enero de 2006, en respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 16 de enero de 2006, IPISA proporcionó información relativa al CNA de PVC, al desabasto de PVC K58 en el mercado nacional y estadísticas sobre el valor y volumen de compras de la mercancía investigada realizadas de 2000 a 2004. Reclasificó como información pública los documentos relacionados en los incisos A y B del presente punto. Al respecto, IPISA presentó lo siguiente:

- A. Copia del instrumento notarial 26,151 pasado ante la fe del notario público 148 de México, Distrito Federal.
- B. Documento denominado Policloruro de vinilo-No plastificado (UPVC). Información de material, obtenido de la página de internet Goodfellow.
- C. Traducción al español del documento "General Purpose Resins-Market".
- D. Catálogo de la empresa Solvin, S.A.
- E. Copia del documento "IQ Consultores".

Shintech, Inc.

82. El 7 de abril de 2006, Shintech dio respuesta al requerimiento de información formulado por la Secretaría el 5 de abril de 2006, a través del cual se solicitó una versión confidencial completa que permitiera conocer a la autoridad la información contenida en las facturas de venta presentadas en el Anexo C de su escrito de respuesta al formulario oficial de examen, así como la traducción al español de las facturas de venta al mercado de exportación como al mercado doméstico de los Estados Unidos de América, contenidas en los anexos B y C del formulario oficial. Manifestó lo siguiente:

- A. En el escrito de respuesta al formulario oficial de examen presentado el 27 de febrero de 2006, se exhibieron como Anexo C, 480 facturas comerciales de venta realizadas por la empresa en el mercado doméstico de los Estados Unidos de América que constituyen una muestra representativa de las transacciones de la misma realizadas en su mercado interno.
- B. Si bien en dichas facturas se omitió señalar la identidad de los clientes, se declararon datos como: el número de identificación del cliente, la cantidad del producto vendido, el precio, descripción, unidad de medida, importe, número de cliente, fecha de orden, fecha de pago, orden de Shintech, el número de factura y fecha, datos suficientes para que la autoridad pueda determinar los precios domésticos del producto en el mercado doméstico y en consecuencia el valor normal de dicho producto.
- C. La información contenida en las facturas exhibidas en el Anexo C es considerada confidencial por Shintech, al grado de que constituye un secreto industrial, por tanto, no la puede divulgar o revelar. Adicionalmente, de revelar dicha información la empresa transgrediría las leyes de los Estados Unidos de América, así como convenios firmados con sus clientes.
- D. No obstante, la Secretaría podrá realizar una visita de verificación prevista en el artículo 83 de la LCE con objeto de que tenga conocimiento de la información contenida en las facturas presentadas en el referido Anexo C.

83. Al respecto, Shintech presentó únicamente la traducción al español de los rubros de 10 facturas comerciales exhibidas en el Anexo C, así como una relación de términos en español e inglés manifestando que son los utilizados en el resto de las facturas presentadas; así como la traducción total de las facturas comerciales contenidas en el Anexo B de su escrito de respuesta al formulario oficial.

No partes**Asociación de la Industria Química, A.C.**

84. El 7 de febrero de 2006, en respuesta al requerimiento formulado por la Secretaría el 2 de febrero de 2006, la ANIQ señaló que Polycyd, Polímeros de México y Grupo Primex constituyen el cien por ciento de la producción nacional de PVC.

Visita de verificación

85. Con fundamento en los artículos 83 de la LCE, 146, 173 del RLCE, 6.7 y el Anexo I del Acuerdo Antidumping del 18 al 20 de abril de 2006, la Secretaría llevó a cabo una visita de verificación a la productora nacional Polycyd con el objeto de verificar, en el domicilio que dicha empresa señaló y autorizó para tal efecto, la información y pruebas presentadas en el curso del procedimiento.

Audiencia Pública

86. El 27 de abril de 2006, se llevó a cabo en las oficinas de la Secretaría la audiencia pública prevista en los artículos 89 F fracción II de la LCE y 165, 166, 168, 169 y 170 del RLCE y 6.2 del Acuerdo Antidumping, a la que comparecieron los representantes de la rama de producción nacional, IPISA y Shintech según consta en el acta circunstanciada levantada con tal motivo, la cual constituye un documento público de eficacia probatoria plena de conformidad con el artículo 46 fracción I de la Ley Federal del Procedimiento Contencioso Administrativo de aplicación supletoria, conforme a su Segundo Transitorio y al artículo 85 de la LCE, misma que obra en el expediente administrativo del caso.

Alegatos

87. De conformidad con los artículos 89 F fracción II de la LCE y 172 del RLCE, la Secretaría en la audiencia pública referida anteriormente declaró abierto el periodo de alegatos, fijando un plazo de 5 días hábiles que venció el 11 de mayo de 2006, a efecto de que las partes interesadas manifestaran por escrito sus conclusiones sobre el fondo o sobre los incidentes en el curso del procedimiento. De manera oportuna, las partes comparecientes presentaron sus alegatos, mismos que fueron considerados por la autoridad investigadora al momento de emitir esta resolución.

Opinión de la Comisión de Comercio Exterior

88. Una vez concluida la investigación de mérito, el 27 de junio de 2006, la Secretaría presentó el proyecto de resolución final ante la Comisión de Comercio Exterior, en lo sucesivo la Comisión, con fundamento en los artículos 3 fracción II, 17, 58 y 89 F fracción III de la LCE, 80 y 83 del RLCE.

89. El Secretario Técnico de la Comisión, una vez que constató la existencia de quórum en los términos del artículo 6 del RLCE, dio inicio a la celebración de la sesión de conformidad con el orden del día.

90. El Secretario Técnico concedió el uso de la palabra al representante de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, en lo sucesivo UPCI, con objeto de que expusiera de manera oral el proyecto de resolución final del examen de vigencia de la cuota compensatoria impuesta a las importaciones de policloruro de vinilo, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la TIGIE, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, que previamente remitió a esta Comisión para que se hiciera llegar a los miembros, con el fin de que en la sesión referida emitieran sus comentarios.

91. En uso de la palabra el representante de la UPCI expuso y explicó en forma detallada el caso en particular. Enseguida, el Secretario Técnico de la Comisión preguntó a los integrantes de la misma si tenían alguna observación, mismas que fueron aclaradas por el representante de la UPCI. Acto seguido se sometió a votación y se aprobó por unanimidad.

Competencia

92. La Secretaría de Economía es competente para emitir la presente resolución conforme a lo dispuesto en los artículos 16 y 34 fracciones V y XXXI de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, 1, 2 inciso A, fracción I e inciso B, fracción IV, 3, 4, 11, 12 y 16 fracciones I y V del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, 5 fracción VII, 15, 16, 17, 20, 67, 70 y 89 F de la Ley de Comercio Exterior, 80 y 83 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior y 11.3, 11.4 y 12.3 del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Legislación aplicable

93. Para efectos de este procedimiento son aplicables la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

Derecho de defensa y debido proceso

94. Con fundamento en los artículos 82 párrafo primero y 89 F de la LCE, 162 del RLCE, 6.1 y 6.1.1 del Acuerdo Antidumping, las partes interesadas tuvieron amplia oportunidad para presentar toda clase de excepciones, defensas y pruebas a favor de su causa, mismas que fueron valoradas con sujeción a las formalidades esenciales del procedimiento administrativo.

Información desestimada

95. El 27 de febrero de 2006, Shintech presentó los argumentos y pruebas que a su derecho convino, así como la respuesta al formulario oficial de examen. En dicha respuesta, la exportadora presentó facturas de venta, las cuales fueron clasificadas como información confidencial, correspondientes a una muestra representativa del total de sus operaciones de venta realizadas durante el periodo examinado, tanto en el mercado interno de los Estados Unidos de América como en el mercado de exportación de los Estados Unidos Mexicanos, a efecto de realizar el cálculo del margen de discriminación de precios de conformidad con el artículo 6.10 del Acuerdo Antidumping y 64 de la LCE.

96. En virtud de lo anterior, mediante la presentación de las mencionadas facturas, Shintech únicamente documentó algunas de las ventas realizadas durante el periodo examinado. Asimismo, en el caso de las facturas de venta en el mercado de los Estados Unidos de América, proporcionadas por Shintech, la autoridad observó que no obstante que la empresa les otorgó el carácter de confidenciales, lo que de conformidad con la legislación aplicable garantiza la protección, el uso y manejo de dicha información, las mismas se encontraban incompletas al presentar tachaduras en las partes concernientes a los datos del comprador y su ubicación, los términos y condiciones de venta, así como la especificación del producto objeto de las mismas; de forma tal que la propia autoridad no pudo tener acceso a dicha información, e incluso constatar que en efecto dichas facturas correspondieran a operaciones realizadas por Shintech en los Estados Unidos de América.

97. Derivado de lo anterior, el 5 de abril de 2006 la Secretaría formuló un requerimiento a Shintech para que, entre otras cuestiones, con fundamento en los artículos 6.5 del Acuerdo Antidumping, 80 de la LCE y 149 del RLCE, proporcionara una versión confidencial completa que permitiera a la autoridad conocer la información contenida en las facturas de venta presentadas. Cabe destacar que en el oficio de requerimiento, la autoridad apercibió a la exportadora que de no presentar en tiempo y forma la información requerida, con fundamento en los artículos 54 de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping resolvería conforme a la mejor información disponible.

98. El 7 de abril de 2006, Shintech dio respuesta al requerimiento señalado en el punto anterior, en los términos descritos en el punto 82 de la presente resolución. A este respecto, Shintech señaló que se encuentra imposibilitada a revelar los nombres y demás datos de sus compradores, bajo pena de transgredir disposiciones y leyes de los Estados Unidos de América; así como convenios firmados con sus clientes comerciales, por lo que solicitó a la autoridad la práctica de una visita de verificación a efecto de demostrar la autenticidad y veracidad de las facturas exhibidas.

99. Posteriormente, el 27 de abril de 2006, fecha de celebración de la audiencia pública y habiendo concluido tanto el segundo periodo de ofrecimiento de argumentos y pruebas a que se refiere el artículo 89 F fracción I de la LCE como el plazo otorgado a Shintech para dar respuesta al requerimiento formulado, la empresa espontáneamente presentó una base de datos, en medios electrónicos, en la que señala algunos de los datos relativos a la totalidad de las ventas realizadas por dicha empresa tanto en los Estados Unidos de América como de las ventas de exportación efectuadas a los Estados Unidos Mexicanos. Asimismo, argumentó que aun estando consciente de las consecuencias que pudieran derivar de la divulgación de información considerada confidencial por sus clientes, así como de la inminente violación a los convenios y disposiciones legales de los Estados Unidos de América, proporciona a la autoridad la citada información, misma que, a su juicio, resulta relevante, necesaria, idónea y suficiente para demostrar que no incurre en una práctica de discriminación de precios.

100. Al respecto, la citada información fue desestimada por haber sido presentada fuera de los plazos legales establecidos para tal efecto, no obstante haberle sido requerida con toda oportunidad a Shintech. Adicionalmente, la empresa no aportó pruebas de que los datos contenidos en la citada base fueran veraces, esto es así, en virtud de que no presentó el soporte documental de la misma, por lo que esta autoridad de nueva cuenta se vio imposibilitada de corroborar que lo ahí manifestado fuera correcto.

101. Por tanto, debido a que conforme a lo dispuesto en los artículos 54 de la LCE y 6.1 del Acuerdo Antidumping, en el presente procedimiento la Secretaría requirió oportunamente a Shintech que proporcionara una versión confidencial completa de la información proporcionada y le otorgó amplia oportunidad para presentarla, sin que esto ocurriera; de conformidad con lo establecido en los artículos 54 último párrafo de la LCE y 6.8 del Acuerdo Antidumping, resolvió conforme a la mejor información disponible.

102. Derivado de lo expuesto en los puntos 95 a 101 de esta resolución la Secretaría no contó con la información necesaria y requerida para calcular un valor normal específico para Shintech y, en consecuencia, tampoco con los elementos necesarios para realizar el análisis de discriminación de precios individual para dicha empresa exportadora, por lo que de conformidad con lo establecido en los artículos 6.8 del Acuerdo

Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría resolvió conforme a la mejor información disponible que fue la presentada por las productoras nacionales y realizó de conformidad con los puntos 107 a 132 de esta resolución el análisis sobre la continuación de la práctica de discriminación de precios.

103. Con fundamento en los artículos 51 de la LCE y 19 del Código Fiscal de la Federación, de aplicación supletoria a la LCE, la ANIPAC no se considera parte interesada en el presente procedimiento, debido a que dicha asociación no acreditó su legal existencia como tampoco las facultades de su representante legal no obstante que la autoridad la previno para tal efecto.

Visita de verificación

104. En relación con la visita de verificación a cargo de la autoridad, ofrecida por IPISA con el objeto de acreditar que el producto nacional no es similar al importado y referida en el punto 74 inciso D de la presente resolución, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 82 de la LCE, la Secretaría no estimó necesario realizar la visita de verificación prevista en los artículos 83 de la LCE y 146 y 173 del RLCE y 6.7 del Acuerdo Antidumping, en virtud de que el producto examinado es el PVC descrito en el punto 7 de la presente resolución, independientemente del proceso de transformación al que se sometan los compuestos de PVC en función de su uso final, tal y como se expuso en los puntos 37 y 47 de esta resolución.

105. Por su parte, por lo que respecta a la visita de verificación solicitada por Shintech con el objeto de que la autoridad pueda tener conocimiento de la información contenida en las facturas proporcionadas de manera incompleta por la empresa, al presentar tachaduras, y referida en el punto 82 inciso D de esta resolución; resulta relevante señalar que la finalidad de dichas visitas consiste en que la autoridad corrobore información proporcionada por las partes interesadas en el transcurso de los procedimientos, tal como se desprende de lo establecido en los artículos 83 de la LCE y 6.7 del Acuerdo Antidumping. Por tanto, obedeciendo al citado propósito y toda vez que la información que Shintech pretendía fuera verificada por la autoridad no fue aportada por la empresa en el transcurso del presente procedimiento de examen, no obstante haber sido debidamente requerida, la Secretaría no estimó procedente realizar la visita de verificación mencionada.

Confidencialidad de la información

106. Respecto de los argumentos señalados en el punto 69 de la presente resolución, conviene mencionar que las solicitantes justificaron el carácter confidencial de la información obtenida de fuentes especializadas, toda vez que el artículo 148 del RLCE establece que no será pública aquella información cuya divulgación esté prohibida, consecuentemente al prohibirse expresamente la divulgación de la información contenida en las citadas publicaciones por estar protegidas por un derecho de autor, ésta debe ser considerada como confidencial.

Examen sobre la repetición o continuación de la discriminación de precios

107. La Secretaría analizó la información presentada por las empresas productoras nacionales, Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd en su respuesta al formulario oficial de examen, a los requerimientos de información adicional formulados por la Secretaría, en los alegatos finales y en las respuestas a las preguntas formuladas en la audiencia pública. De dicha información se desprende que las empresas antes mencionadas, presentaron argumentos y pruebas para demostrar que la eliminación de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones PVC originarias de los Estados Unidos de América, traería como consecuencia la continuación de la práctica de discriminación de precios por parte de los exportadores de ese país. La descripción de los argumentos y pruebas presentados por las empresas productoras nacionales se detallan en los puntos 113 a 131 de la presente resolución.

108. Asimismo, la Secretaría analizó la información presentada por la empresa exportadora Shintech en su respuesta al formulario oficial de examen y al requerimiento de información adicional formulado por la Secretaría a que se refiere el punto 82 de la presente resolución, así como en sus alegatos finales.

109. En la respuesta al formulario oficial de examen, Shintech no reportó la totalidad de sus ventas en el mercado de los Estados Unidos de América correspondientes al periodo de examen, únicamente se limitó a presentar una muestra de operaciones que identificó como realizadas en el mercado de los Estados Unidos de América durante el periodo de examen. Adicionalmente, del soporte documental de la muestra de facturas no permitió a la autoridad identificar si las operaciones se realizaron en los Estados Unidos de América, como tampoco fue posible determinar la descripción completa del producto ni los términos de venta de las transacciones.

110. El 5 de abril de 2006, la Secretaría requirió a Shintech que develara los datos omitidos en la muestra a que se refiere el punto anterior; sin embargo, por las razones que se explican en los puntos 95 a 102 de la presente resolución, la empresa exportadora no aportó la información solicitada. Por lo anterior, la Secretaría no contó con la información necesaria y requerida para calcular un valor normal específico para Shintech y, en consecuencia, tampoco con los elementos necesarios para realizar el análisis de discriminación de precios individual para dicha empresa exportadora.

111. Debido a que en el expediente administrativo del caso no existen elementos ni pruebas que desvirtúen la información proporcionada por las productoras nacionales y de conformidad con lo establecido en los artículos 6.8 del Acuerdo Antidumping y 54 de la LCE, la Secretaría realizó el análisis sobre la continuación de la práctica de discriminación de precios con base en la mejor información disponible, la cual se refiere a la proporcionada por las empresas productoras nacionales que comparecieron durante el presente procedimiento.

112. Con fundamento en el artículo 83, fracción I, literal B del RLCE, la Secretaría no puede revelar públicamente la información presentada con carácter de confidencial.

Precio de exportación

113. Para acreditar el precio de exportación, las empresas productoras nacionales Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd presentaron el listado de importaciones definitivas de PVC originarias de los Estados Unidos de América que ingresaron a los Estados Unidos Mexicanos por la fracción arancelaria 3904.10.03 de la TIGIE durante el periodo de examen, cuya fuente de información fue la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mismo que obtuvieron a través de la ANIQ.

114. Las empresas productoras propusieron calcular un precio de exportación para el periodo de examen a partir del volumen reportado en kilogramos y del valor comercial en pesos, reportados en el listado mencionado en el punto anterior, el cual no incluye el valor del seguro y flete. La empresa propuso convertir los pesos a dólares de los Estados Unidos de América utilizando el tipo de cambio reportado para cada transacción.

115. La Secretaría aceptó la propuesta de las empresas productoras nacionales y calculó un precio de exportación promedio ponderado para el periodo de examen, con fundamento en el artículo 40 del RLCE. La ponderación refiere la participación del volumen importado de cada una de las transacciones reportadas en el listado a que se refiere el punto 113 de la presente resolución en el volumen total de las importaciones definitivas reportadas.

116. Adicionalmente, las empresas productoras Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd presentaron referencias del precio de exportación de PVC de los Estados Unidos de América para el periodo de examen cuya fuente de información fueron 3 publicaciones especializadas: Harriman Chemsult, Ltd., ICIS-LOR y CMAI.

117. Con respecto a las publicaciones de Harriman Chemsult, Ltd. e ICIS-LOR las empresas presentaron los precios de exportación de PVC, para todos los meses del periodo de examen, a nivel comercial libre a bordo (FOB) puerto estadounidense. Adicionalmente, en relación con la publicación de CMAI, las empresas reportaron el precio de exportación de PVC de forma anual para el periodo de examen, a nivel comercial libre al costado de la embarcación (FAS), sin embargo, las empresas manifestaron que no cuentan con información para ajustar el precio y llevarlo a nivel ex fábrica (EXW).

118. Por otra parte, las empresas productoras nacionales presentaron los precios de exportación a los 5 principales mercados de exportación de los Estados Unidos de América, a nivel comercial libre al costado de la embarcación (FAS), para todos los meses del periodo de examen, cuya fuente de información fueron las estadísticas de USITC. Las empresas manifestaron que no cuentan con información para ajustar los precios y llevarlos a nivel ex fábrica.

119. Para el cálculo del precio de exportación, la Secretaría consideró únicamente la información de las operaciones de exportación efectivamente realizadas, señaladas en el punto 113 de esta resolución porque constituyen cifras oficiales de importación.

Valor normal

120. Para acreditar el valor normal, las empresas productoras Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd presentaron referencias del precio del PVC en el mercado de los Estados Unidos de América para el periodo de examen cuyas fuentes de información fueron 3 publicaciones especializadas: Harriman Chemsult, Ltd., ICIS-LOR y CMAI.

121. Con respecto a las publicaciones de Harriman Chemsult, Ltd. e ICIS-LOR las empresas presentaron los precios en el mercado de los Estados Unidos de América de PVC para todos los meses del periodo de examen, a nivel comercial entregado (Delivered).

122. La Secretaría calculó un valor normal promedio para el periodo de examen con base en los precios de cada una de las publicaciones a que hace referencia el punto anterior, de conformidad con el artículo 40 del RLCE.

123. Adicionalmente, en relación con la publicación del CMAI, las empresas reportaron el precio en el mercado de los Estados Unidos de América de PVC de forma anual para el periodo de examen, a nivel comercial entregado.

124. La Secretaría aceptó calcular el valor normal con base en las referencias de precios en el mercado de los Estados Unidos de América a que se refiere el punto 120 de la presente resolución, de conformidad con lo establecido en los artículos 2.2 y 6.8 del Acuerdo Antidumping, 31 y 54 de la LCE.

Ajustes

125. Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd propusieron ajustar los precios en el mercado de los Estados Unidos de América a que hacen referencia los puntos 121 y 123 de esta resolución por términos y condiciones de venta, en particular por concepto de gastos de entrega, para lo cual presentaron información de la publicación especializada CMAI correspondiente al periodo de examen.

126. La Secretaría aceptó ajustar el valor normal por concepto de gastos de entrega de conformidad con lo dispuesto en los artículos 2.4 del Acuerdo Antidumping, 36 de la LCE y 54 del RLCE.

Pruebas adicionales

127. Las empresas productoras presentaron información sobre los países en los que las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América están sujetas al pago de cuotas compensatorias, así como el monto y la fecha de aplicación de las mismas.

128. En particular, las empresas productoras presentaron información de las cuotas compensatorias impuestas por la República Argentina al producto objeto del presente examen, cuya fuente de información fueron el Informe Semestral presentado por ese país a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y un reporte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

129. Asimismo, presentaron información relativa a las cuotas compensatorias impuestas por la Comunidad de Australia al producto objeto del presente examen, cuya fuente de información fue un documento del Servicio de Aduanas de ese país, y un reporte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

130. Por último, presentaron información de las cuotas compensatorias impuestas por las Repúblicas de Sudáfrica y Bolivariana de Venezuela al producto objeto del presente examen, cuya fuente de información fue un reporte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América.

131. La Secretaría revisó la información mencionada en los puntos 128 a 130 de la presente resolución y observó que se trata de cuotas compensatorias impuestas a productos idénticos a la mercancía objeto de examen originarios de los Estados Unidos de América y que la vigencia de dichas cuotas incluyen al periodo de examen.

Conclusiones

132. Con base en las pruebas presentadas por las empresas productoras nacionales Grupo Primex, Polímeros de México y Polycyd; y de acuerdo con lo descrito en los puntos 111 a 131 de la presente resolución, la Secretaría comparó el precio de exportación y el valor normal, y determinó que existen elementos suficientes para suponer que de eliminarse las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de PVC clasificadas en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la TIGIE, originarias de los Estados Unidos de América, la práctica de discriminación de precios de los exportadores de ese país continuaría de conformidad con lo establecido en el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping.

Examen sobre la continuación o repetición del daño importante

Análisis de la continuación o repetición del daño importante

133. Con fundamento en los artículos 89 F y 70 fracción II de la LCE, 4 y 11.3 del Acuerdo Antidumping y una vez que la autoridad formuló una determinación positiva sobre la continuación del dumping en el presente examen, tal y como se describe en el punto que antecede, la Secretaría procedió a analizar los argumentos y pruebas contenidas en el expediente administrativo con el fin de determinar si existen elementos para acreditar que la eliminación de las cuotas compensatorias definitivas daría lugar a la continuación o repetición

del daño importante a la rama de producción nacional de la mercancía similar al producto objeto de examen. La evaluación incluyó información del periodo de examen comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2004, así como información para efectos de daño importante correspondiente al periodo de vigencia de la cuota compensatoria o periodo analizado, esto es, 2000 a 2004.

Mercado internacional

134. Los productores nacionales presentaron información proveniente del estudio 2005: World Vinyls Analysis elaborado por CMAI, el cual estima la capacidad instalada en cada región del mundo, a través de su capacidad de absorber VCM. Esta información indica que en 2004 el noreste de Asia contó con la mayor capacidad instalada para absorber VCM, mientras que para Norteamérica y Europa Occidental las cifras muestran una menor capacidad de absorción.

135. Los productores nacionales señalaron que las mejores circunstancias económicas, aunadas a la existencia de poca capacidad instalada nueva, contribuyeron a que la industria mundial de PVC mejorase sus perspectivas a partir de 2004 con respecto a la utilización de la capacidad instalada y su rentabilidad, a pesar de los incrementos en el precio del VCM.

136. Los productores nacionales manifestaron, con base en el documento del CMAI, que la volatilidad mundial en los precios de los energéticos, y el elevado precio del gas natural en la región de Norteamérica, han reducido la competitividad de esta región como exportador de PVC en grandes cantidades.

137. Asimismo, los fabricantes nacionales señalaron que la República Popular China sostendrá un ritmo de crecimiento muy agresivo en su demanda de PVC en el futuro cercano, debido en buena medida a la expansión de sus sectores de construcción, agrícola y de manufacturas de exportación. No obstante, ese país será cada vez más autosuficiente en su balanza de PVC.

138. Los fabricantes nacionales subrayaron con base en el estudio del CMAI, que más de la mitad de las exportaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América se concentran en el mercado norteamericano, es decir, son dirigidas hacia Canadá y los Estados Unidos Mexicanos.

Mercado nacional

139. En respuesta a la convocatoria y dentro del plazo establecido para tal efecto, las empresas Polímeros de México, Polycyd y Grupo Primex, comparecieron ante la Secretaría para manifestar su interés de que se iniciara el procedimiento de examen sobre las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América, señalando que en 2004 participaron en la producción nacional de la mercancía investigada con el 10, 31 y 59 por ciento, respectivamente.

140. En este sentido y de conformidad con la ANIQ, durante el periodo comprendido entre 2000 y 2004, tales empresas representaron el 100 por ciento de la producción nacional de PVC.

141. En virtud de lo anterior, y tomando en cuenta que no se encuentran registradas como importadoras significativas del producto objeto de examen, con fundamento en el artículo 4.1 del Acuerdo Antidumping, 50 de la LCE y 60 del RLCE, la Secretaría consideró que las empresas mencionadas están legitimadas, y son representativas del 100 por ciento de la producción nacional durante el periodo objeto de examen.

Volumen de las importaciones

142. IPISA señaló que las empresas productoras tienen altos volúmenes de importación de VCM, que es la materia prima utilizada para fabricar PVC, y que no ofrecen a la autoridad investigadora ninguna prueba de daño o continuación de éste en caso de que las cuotas compensatorias para las importaciones de PVC valor K56 a 58 fuese eliminada.

143. Por su parte, los productores nacionales de PVC argumentaron que uno de los factores que generan amenaza de daño en la actualidad, es la inevitable pérdida de volumen de ventas en el mercado interno que enfrenta la producción nacional.

144. Con el propósito de valorar los argumentos presentados, así como de efectuar el análisis del comportamiento registrado por las importaciones definitivas del producto investigado originarias de los Estados Unidos de América, la Secretaría consideró la información oficial obtenida mediante el Sistema de Información Comercial de México (SICM).

145. En este sentido, la Secretaría utilizó para su análisis las importaciones definitivas de PVC que ingresaron por la fracción arancelaria 3904.10.03 de la TIGIE, ya que como fue señalado en el punto 37 de esta resolución se trata de la mercancía cuyas características corresponden al producto objeto de examen.

146. Las estadísticas oficiales muestran que en el periodo 2000 a 2004 se registraron importaciones originarias de las Repúblicas Federal de Alemania, Argentina, de Colombia, de Corea, Francesa, de Guatemala, Italiana, los Reinos de España, de los Países Bajos, de Bélgica y de Tailandia, la Comunidad Europea, los Estados Unidos de América, Canadá, Japón, y Taiwán. A pesar de la vigencia de las cuotas compensatorias, las importaciones originarias de los Estados Unidos de América continuaron siendo la principal fuente de abastecimiento del mercado nacional durante el periodo investigado. En 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004 representaron el 21, 18, 61, 31 y 49 por ciento de las importaciones totales, respectivamente.

147. Asimismo, la Secretaría advirtió que las importaciones totales de PVC disminuyeron 6 por ciento de 2003 a 2004, acumulando una contracción de 65 por ciento durante el periodo analizado, al pasar de 4,258 a 1,491 toneladas.

148. Sobre las importaciones del producto objeto de examen originarias de los Estados Unidos de América, los datos disponibles indican que éstas acumularon una reducción de 17 por ciento durante el periodo analizado, pasando de 882 toneladas en 2000 a 732 toneladas en 2004.

149. Adicionalmente, la participación de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América con respecto al mercado nacional, medido en términos del CNA, es decir, la producción nacional más importaciones totales menos exportaciones totales, con respecto a la producción nacional, muestran que en ambos casos dichas mercancías representaron menos del 1 por ciento durante el periodo analizado.

150. A partir de los resultados descritos en los puntos 142 a 149 de la presente resolución, así como de las pruebas y argumentos que obran en el expediente administrativo, se colige que las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América registraron durante el periodo de examen un crecimiento de 46 por ciento, y que su participación con respecto al volumen total importado ganó 28 puntos porcentuales, aunque se mantuvo estable su participación en relación con el mercado interno y la producción nacional debido a la vigencia de las cuotas antidumping.

Análisis sobre los precios

151. Los fabricantes nacionales manifestaron que los precios nacionales siguieron el ciclo económico de la industria de PVC. Señalaron que los precios spot utilizados por los productores estadounidenses para exportar PVC, puestos en frontera mexicana, están discriminados y son menores a los prevalecientes en el mercado interno tanto de los Estados Unidos de América como de los Estados Unidos Mexicanos.

152. Las empresas nacionales señalaron que los compradores del PVC son sensibles al precio porque en sus propios mercados compiten básicamente a través de esta variable, y cualquier diferencial por pequeño que fuera, dejaría a los productores nacionales fuera del mercado, en particular, tratándose de aplicaciones relacionadas con tubería, películas rígidas y flexibles, así como calzado.

153. Al respecto, Shintech argumentó que sus precios de exportación no fueron causa de contención o supresión de los precios internos de la producción nacional.

154. Por su parte, Polímeros de México y Grupo Primex señalaron que los precios de venta para el autoconsumo y sus costos de venta siguieron el ciclo económico, en virtud de que el precio para su material de autoconsumo se fija con referencia a los precios de mercado en cualquier momento.

155. Con el propósito de valorar los argumentos presentados por las partes en torno al comportamiento de los precios de las importaciones y sus efectos reales o potenciales sobre los precios de la producción nacional, la Secretaría calculó el precio implícito de las importaciones del producto originario de los Estados Unidos de América y lo cotejó con el precio del producto nacional similar, con base en la información obtenida tanto del SICM como la proporcionada por las partes interesadas.

156. Los datos disponibles indican que el precio de las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América mostraron una tendencia a la baja durante el periodo analizado, ya que disminuyeron 38 por ciento de 2000 a 2001, y 14 por ciento de 2001 a 2002, mientras que se registró una recuperación de 27 por ciento de 2002 a 2003, para volver a decrecer en 26 por ciento en el periodo de examen, con lo cual acumularon una contracción de 50 por ciento durante el periodo analizado. Es importante señalar que estas cifras contrastan el comportamiento de los precios de importaciones procedentes de orígenes distintos a las mercancías en condiciones de dumping, ya que en promedio registraron un incremento de 27 por ciento entre 2003 y 2004, y acumularon un crecimiento de 5 por ciento en el periodo de vigencia de la cuota compensatoria (2000 a 2004); cabe señalar que dichas importaciones provinieron durante 2004 de países, tales como la

República Francesa, los Reinos de los Países Bajos, de Bélgica, la República Federal de Alemania y la Italiana, los cuales concurren al mercado mexicano a precios significativamente mayores que los precios de las mercancías de los Estados Unidos de América (en porcentajes mayores a 72 por ciento).

157. Por lo que se refiere a los precios del PVC de fabricación nacional, las cifras disponibles mostraron un comportamiento más parecido al de importaciones de países distintos a los Estados Unidos de América que a las mercancías en condiciones de dumping, ya que registraron una tendencia a la baja que se contrarrestó al final del periodo analizado, al disminuir 17 por ciento de 2000 a 2001, y 5 por ciento de 2001 a 2002, mientras que registraron crecimientos de 11 por ciento de 2002 a 2003, 24 por ciento de 2003 a 2004, acumulando una recuperación de 8 por ciento durante el periodo analizado.

158. Por otro lado, la Secretaría procedió a evaluar si sería factible que se registren márgenes de subvaloración en los precios de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América en relación con el precio nacional, además de la subvaloración que registraron con respecto a otras fuentes de abastecimiento, para las cuales no existe evidencia de dumping, como se señaló en el punto 156 de esta resolución.

159. Al respecto, las cifras disponibles muestran la existencia de márgenes de subvaloración de las importaciones investigadas durante cuatro años del periodo analizado, el precio de las importaciones de los Estados Unidos de América solamente se ubicó 2 por ciento por arriba del precio promedio nacional en 2000. En contraste, se ubicó sistemáticamente por debajo del precio nacional durante los cuatro años restantes del periodo analizado, 23, 30, 20 y 53 por ciento en 2001, 2002, 2003 y 2004, respectivamente.

160. Con base en la evidencia disponible en el expediente administrativo, así como el análisis de los precios efectuado en los puntos 151 a 159 de esta resolución, la Secretaría advirtió una significativa tendencia a la baja del precio de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, de 26 por ciento en el periodo de examen y 50 por ciento en el periodo analizado, misma que ha influido en los márgenes de subvaloración entre el precio de las mercancías investigadas con respecto a los promedios nacionales, ya que pasaron de 20 por ciento en 2003 a 53 por ciento en 2004. Esta diferencia es relevante para presumir que, de no ser por la vigencia de las cuotas compensatorias, se generaría un aumento en la demanda por el producto objeto de examen el cual se efectuaría en condiciones de dumping, de acuerdo con los resultados sobre la continuación de la discriminación de precios señalada en los puntos 107 a 132 de la presente resolución.

Efectos reales o potenciales sobre la producción nacional

161. Los productores nacionales señalaron que abastecen el PVC que es empleado para la fabricación de diversos productos clasificados en rígidos y flexibles. La industria nacional añadió que durante el periodo de vigencia de las cuotas compensatorias a las importaciones de PVC, originarias de los Estados Unidos de América, mantuvo constante su producción y reubicó ventas del mercado externo al mercado interno, en buena medida para atender a la industria nacional de la construcción que requirió de tubería y materiales asociados, dada su elevada tasa de crecimiento, al tiempo que la producción nacional de PVC atravesó por el punto bajo del ciclo de precios del material, en un contexto de racionalización de inventarios y personal.

162. IPISA subrayó que hace unos meses se realizó una fusión entre las empresas Polímeros de México y Grupo Primex, adquiriendo la primera a esta última, con la cual se redujo a dos empresas la producción nacional de PVC. En consecuencia, los argumentos relativos al probable impacto de las mercancías objeto de examen sobre la rama de producción nacional si se renuevan las cuotas compensatorias dejan de estar actualizados, razón por la cual no deben ser tomados en consideración por la autoridad investigadora.

163. Al respecto y con objeto de fundamentar su análisis de la estructura de la industria de PVC, la Secretaría requirió información a los productores nacionales mediante oficio de 16 de enero de 2006, quienes explicaron que la adquisición de Grupo Primex por parte de Polímeros de México se concluyó en diciembre de 2004. Sin embargo, ambas empresas operaron como entidades separadas durante 2005, por lo que cada una contaba con su propia política de precios, volúmenes y tipos de producción.

164. Sobre el particular, es importante señalar que, de conformidad con lo establecido en los artículos 11.3 del Acuerdo Antidumping y 70 B de la LCE, el número de empresas que integran la rama de producción nacional no son óbice *per se*, para solicitar la renovación de las medidas antidumping, máxime cuando se tienen elementos probatorios de la continuación o repetición del dumping y del daño a la industria nacional de productos similares.

165. Por otro lado, IPISA argumentó que la capacidad instalada no ha cambiado durante cinco años y que la misma se utilizó en promedio en 80 por ciento. Los indicadores nacionales muestran una industria que ha mantenido su capacidad para producir y exportar, mientras que el CNA creció en promedio 9 por ciento durante el periodo 2000 a 2004.

166. Adicionalmente IPISA consideró que las cifras de comercio exterior de la fracción bajo examen muestran un aumento considerable de las exportaciones de 2002 a 2004. Señaló que la industria nacional de PVC está más orientada a la exportación que al mercado interno, y que las cuotas compensatorias impuestas

a diferentes empresas estadounidenses han cumplido su objetivo, además de que los fabricantes nacionales necesitan del VCM para fabricar PVC.

167. En relación con las importaciones de VCM efectuadas por los fabricantes nacionales de PVC, es importante señalar que, con base en los artículos 2.6 del Acuerdo Antidumping y 37 fracción II del RLCE, no se trata de bienes similares al producto investigado en el presente procedimiento, de manera que no pueden ser consideradas en el análisis de vigencia de cuotas compensatorias.

168. Por otra parte, Shintech señaló que la salud financiera de la producción nacional no debe verse afectada por el hecho de que una empresa exporte a los Estados Unidos Mexicanos bajo condiciones leales de comercio internacional, por lo que carece de fundamento la suposición de que al eliminarse las cuotas compensatorias Shintech podría incrementar sus exportaciones a los Estados Unidos Mexicanos y constituir así una amenaza de daño para la producción mexicana. Al respecto, es importante señalar que la empresa exportadora no acreditó que sus exportaciones fueran realizadas en condiciones leales de comercio; por el contrario, de conformidad con lo señalado en la sección relativa a la determinación de discriminación de precios, el dumping continúa, determinación que incluye a las exportaciones realizadas por la empresa Shintech durante el periodo investigado.

169. Shintech manifestó que los productores nacionales se acostumbraron a contar con cuotas compensatorias que les permiten incrementar sus precios en la misma magnitud que éstas, y no realizar mejoras tecnológicas en sus plantas, absorbiendo artificialmente los incrementos en los costos de los insumos y materias primas a lo largo de la vigencia de las cuotas compensatorias. Su continuación ha propiciado una desprotección arancelaria efectiva frente a los productos finales, dando lugar a una reducción en la cantidad demandada del PVC.

170. IPISA argumentó que las ventas de los productores nacionales al mercado interno y el precio de las mismas aumentaron, y sus exportaciones también crecieron, de manera tal que, no existió durante la vigencia de las cuotas compensatorias algún elemento negativo para la industria nacional, aun cuando se siguen realizando importaciones de la mercancía investigada desde los Estados Unidos de América: los indicadores nacionales muestran una industria que ha mantenido su capacidad para producir y exportar durante el periodo 2000 a 2004; el CNA ha crecido y aumentó la utilización de la capacidad instalada.

171. Por su parte, los fabricantes nacionales manifestaron que la imposición de las cuotas compensatorias sobre el producto originario de los Estados Unidos de América ha sido efectiva, permitiéndoles un desempeño económico y financiero sano.

172. Con base en los argumentos antes referidos, así como la información disponible en el expediente administrativo, incluyendo los resultados arrojados por la visita de verificación practicada a la empresa Policyd, la Secretaría evaluó el comportamiento de los indicadores económicos y financieros que describen a la industria nacional productora de PVC.

173. Para efectos de estimar el tamaño del mercado nacional, la Secretaría procedió a calcular el consumo interno a través del CNA de acuerdo con lo señalado en el punto 149 de la presente resolución. A partir de esta información se observa que el mercado nacional de PVC registró una tendencia creciente de 7 por ciento en el periodo de examen y de 12 por ciento durante el periodo analizado, en tanto que la producción nacional mostró un incremento menor a 1 por ciento en el periodo de examen, y acumuló un aumento de poco más de 1 por ciento a lo largo del periodo analizado.

174. En relación con la participación de la producción nacional dirigida al mercado interno en el CNA, los datos disponibles reflejan que ésta aumentó un punto porcentual en el periodo de examen, y prácticamente se mantuvo en el mismo nivel a lo largo del periodo analizado.

175. Sobre las ventas internas de la industria nacional se observó un crecimiento de 9 por ciento en el periodo de examen, acumulando un incremento de 20 por ciento en el periodo analizado, en tanto que los inventarios disminuyeron 1 por ciento en el periodo de examen, y acumularon una reducción de 46 por ciento a lo largo de los años considerados.

176. Por otra parte, la capacidad instalada nacional se expandió 11 por ciento durante el periodo analizado, en tanto que la utilización de ésta se redujo en 8 puntos porcentuales. Por lo que respecta al empleo nacional, se apreció una tendencia a la baja durante todo el periodo analizado, pues registró una reducción de 12 por ciento.

177. Por otro lado, la Secretaría procedió a realizar para el periodo 2002-2004 un examen de los resultados y situación financiera de las empresas nacionales y los resultados de operación del producto similar para el periodo 2000. Para tal fin, la información financiera se actualizó mediante el método de cambios en el

nivel general de precios prescrito en el Boletín B-10 de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

178. Así, se advirtió que los ingresos por ventas de PVC, representaron en el lapso 2002-2004 el 68 por ciento en promedio de los ingresos totales, por lo que se colige que dicho producto influye en la condición financiera de la industria.

179. En cuanto a los resultados operativos de PVC durante el periodo 2000-2004 tuvo lugar, en general, un desempeño errático: en 2001 presentó una disminución de 33 por ciento en la utilidad operativa, sin llegar a registrar pérdida; para 2002 la utilidad operativa disminuyó 20 por ciento; en tanto que, para 2003 y 2004, las utilidades de operación se incrementaron 24 y 21 por ciento, respectivamente.

180. En cuanto al margen operativo de PVC en 2000 fue de [información confidencial]; en 2001 se redujo a [información confidencial]; en 2002 nuevamente se reduce al quedar en [información confidencial], porcentaje que se mantuvo en 2003, y en 2004 volvió a reducirse dicho indicador para quedar en [información confidencial]. Es importante mencionar que durante el periodo 2000-2004 el ingreso por ventas aumentó 7 por ciento, en promedio, el costo de venta creció 9 por ciento, los gastos operativos se redujeron 2 por ciento, dando lugar a una disminución en la utilidad operativa de 2 por ciento.

181. Por otra parte, los resultados acumulados de operación de las empresas nacionales (incluye a todos sus productos, y no sólo al PVC objeto de investigación) en el periodo 2002 a 2004 en general son crecientes: en 2003 aumentaron las utilidades de operación 61 por ciento, con respecto a 2002, y en 2004 nuevamente aumentaron 21 por ciento; al respecto, se debe tomar en cuenta que el margen de operación aumentó tan sólo en 1 punto porcentual, pasando de [información confidencial] en 2002 a [información confidencial] en 2003; sin embargo, en 2004, prácticamente se mantuvo sin cambio, ubicándose en [información confidencial].

182. Asimismo, el rendimiento sobre la inversión (ROI) de las empresas nacionales, mantuvo una tendencia creciente durante el periodo analizado, ya que pasó de [información confidencial] a [información confidencial] en promedio aritmético entre 2002 y 2004, mientras que el retorno de la inversión fue también positivo, debido a que en el periodo 2003 a 2004 aumentó 0.7 puntos porcentuales, y en el periodo 2002 a 2003 aumentó 2 puntos porcentuales.

183. Por otro lado, el flujo de caja a nivel operativo en 2003 muestra cifras positivas en virtud de que en el año anterior dicho flujo operativo fue negativo. Para 2004 el flujo de operación aumentó en una proporción mínima de 0.4 por ciento con respecto a 2003, debido básicamente a un incremento en la utilidad neta en dicho año, aun cuando el capital de trabajo se redujo 52 por ciento.

184. Por su parte, la razón de circulante presentó una tendencia a la baja, así en 2002 fue de 1.6, para 2003 de 1.5, y 1.3 en 2004; de igual forma, la razón de activos rápidos presentó un comportamiento descendente, 1.1 en 2002, 1.0 en 2003 y 0.9 en 2004. El nivel de deuda en relación con los activos con que se cuenta para cubrir los pasivos contraídos aumentó en el periodo analizado, tan es así que en 2002 representó una proporción de [información confidencial] de sus activos, en 2003 de [información confidencial] y en 2004 de [información confidencial]. El índice de apalancamiento financiero aumentó de [información confidencial] en 2002, a [información confidencial] en 2003 y a [información confidencial] en 2004. A partir de estos resultados, en términos generales, se considera que la capacidad de reunir capital de la industria nacional fue limitada durante el periodo analizado.

185. Por otra parte, las empresas nacionales presentaron una estimación del probable impacto sobre la rama de producción nacional en el caso de que se eliminaran las cuotas compensatorias aplicadas a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América. En la elaboración de sus estimaciones, los productores nacionales de PVC procedieron de la siguiente forma: las ventas pronosticadas para la producción nacional en el mercado interno en 2005 fue el volumen alcanzado en 2004 menos las toneladas que podrían perder ante las importaciones originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios, con los siguientes efectos esperados:

- A.** Las ventas al mercado interno, así como el volumen de la producción nacional decrecerían en el corto plazo, debido al potencial de exportación de la industria norteamericana, y los precios dumping a los que concurrirían en el mercado nacional.
- B.** Con la mayor participación de importaciones en condiciones de dumping, los inventarios crecerían y la utilización de la capacidad instalada de la producción nacional disminuiría varios puntos porcentuales.

- C. El valor de las ventas bajaría como resultado de su menor volumen y la reducción de su precio promedio en el mercado interno, de tal manera que la utilidad bruta disminuiría de manera significativa.

186. Sobre los pronósticos elaborados por los fabricantes nacionales, la Secretaría les solicitó que presentaran los criterios o metodología utilizados para anticipar el comportamiento en las principales variables de la industria nacional. En su respuesta, las empresas señalaron que tales estimaciones parten de la base de una reducción en los precios de venta al mercado interno, con motivo de una mayor participación de importaciones en condiciones de dumping y la subvaloración con respecto a los precios nacionales, y la disminución subsecuente en el volumen de ventas al mismo. Las otras partes interesadas no presentaron elementos para desvirtuar los resultados arriba descritos.

187. Con base en la información que obra en el expediente administrativo, así como del análisis integral efectuado en los puntos 161 a 186 de esta resolución, en términos generales, se colige que a pesar de la presencia de importaciones del producto objeto de examen, la industria nacional productora de PVC registró un comportamiento relativamente positivo que se refleja en incrementos de la producción, ventas al mercado interno, capacidad instalada, entre otros, que podría revertirse sin la adopción de medidas compensatorias.

Potencial de exportación y capacidad disponible en los Estados Unidos de América

188. Los fabricantes nacionales sostuvieron que de eliminarse las cuotas compensatorias a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América, se repetiría el daño importante a la rama de producción nacional en virtud de los siguientes factores:

- A. La disponibilidad de los productores de PVC en los Estados Unidos de América para exportar su producto a precios discriminados.
- B. La recurrente conducta de los productores estadounidenses de PVC en materia de discriminación de precios hacia otros destinos de exportación.
- C. La existencia de una importante capacidad instalada libre para exportar desde los Estados Unidos de América.
- D. El daño importante que las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios le ocasionaría a la rama de producción nacional.

189. Asimismo, añadieron que la producción nacional sigue en riesgo inminente de sufrir graves daños económicos y financieros, ya que su existencia y desempeño dependen de que la protección efectiva en contra de las importaciones a precios discriminados de los Estados Unidos de América, no sea suprimida.

190. Las empresas nacionales argumentaron, con base en el estudio del CMAI citado en el punto 134 de la presente resolución, que las estadísticas de 2004 correspondientes a la capacidad instalada, producción y utilización de la capacidad instalada muestran que los Estados Unidos de América tienen una capacidad libremente disponible para exportar superior a la capacidad instalada de la industria de PVC y al tamaño del mercado doméstico mexicanos.

191. Adicionalmente, la industria nacional sostuvo que el potencial de exportación de los Estados Unidos de América hacia el mercado mexicano se incrementó para 2005 y se espera que continúen en aumento en los años subsecuentes, por los siguientes factores:

- A. El mercado regional norteamericano de PVC es un mercado maduro, donde el crecimiento estimado en la elaboración de PVC para los próximos años será mayor a la tasa de crecimiento económico, por tanto, los fabricantes de los Estados Unidos de América no podrán colocar su producción excedente en su mercado doméstico o en Canadá.
- B. El mercado regional norteamericano es el mercado natural de exportación para los fabricantes de los Estados Unidos de América.
- C. La logística de PVC en el Golfo de México es sencilla para los productores estadounidenses, ya que muchas de sus plantas de producción se encuentran localizadas en esa región y las distancias a recorrer son relativamente cortas.

- D. En Norteamérica, el mercado mexicano de PVC se distingue por ser dinámico, en buena medida por el auge de la industria de la construcción, con fuerte énfasis en la vivienda.
- E. Los Estados Unidos de América exportan relativamente poco PVC a todos los demás destinos y el mayor mercado potencial, la República Popular China, puede ser abastecido de manera más eficiente desde los países asiáticos.
- F. Los Estados Unidos de América han mostrado durante el periodo de vigencia de las cuotas compensatorias, un patrón de conducta de discriminación de precios por el que se han hecho acreedores a la aplicación de cuotas compensatorias en varios países.

192. Por otra parte, los productores nacionales presentaron información, según la cual dos de los más importantes productores y exportadores de PVC en los Estados Unidos de América, recientemente anunciaron sus planes para incrementar la capacidad instalada estadounidense en más de 780,000 toneladas métricas de PVC al año. Tan sólo esta cantidad sería mucho mayor a la capacidad de producción de la industria nacional y duplicaría la capacidad libremente disponible para elaborar PVC en los Estados Unidos de América. La localización de dichas plantas será en la región del Golfo de México, lo que hace al mercado mexicano más atractivo para colocar el producto de dichas plantas.

193. Por su parte, la autoridad en la audiencia pública solicitó a Shintech información precisa sobre los planes para incrementar su capacidad instalada, señalando destinos, fechas programadas, así como los montos en que se incrementaría su capacidad. La empresa respondió que es [información confidencial], misma que dirigirá la implementación del proyecto mediante una inversión global de [información confidencial], y Shintech construirá y operará un complejo integrador que tendrá la capacidad de producir [información confidencial] toneladas de PVC por año. Sin embargo, la empresa manifestó que no pretende comercializar el PVC de la nueva capacidad instalada en el mercado mexicano o internacional. Cabe señalar que independientemente de los argumentos presentados por Shintech, esta empresa omitió presentar en su respuesta al formulario oficial para exportadores la información correspondiente a su empresa y a la industria de los Estados Unidos de América relativa a capacidad instalada, producción, inventarios, ventas y exportaciones totales.

194. Al respecto, Shintech añadió que la ampliación de la capacidad instalada habrá de iniciar operaciones a fines de [información confidencial], el 74 por ciento de la capacidad de la planta servirá para fabricar productos distintos al PVC objeto de investigación, y el restante 26 por ciento para producir PVC. De acuerdo con Shintech, el hecho de incrementar su capacidad instalada no es condición suficiente para que exporte parte de su producción a los Estados Unidos Mexicanos bajo prácticas desleales.

195. Por otro lado, la industria nacional argumentó que las exportaciones estadounidenses de PVC se encuentran sujetas a cuotas compensatorias en otros países. Asimismo, presentó información del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América, que posteriormente amplió a solicitud de la Secretaría, indicando que diversos mercados de exportación para el producto bajo examen originario de los Estados Unidos de América cuentan con cuotas compensatorias.

196. De acuerdo con las productoras nacionales, en virtud de que los mercados de exportación para el producto de los Estados Unidos de América referidos en los puntos anteriores cuentan con cuotas compensatorias para las importaciones originarias de ese país, el mercado mexicano, aún con las cuotas compensatorias vigentes se encuentra amenazado por la capacidad libremente disponible de los productores, la cual se duplicará por su recurrente práctica desleal.

197. Por su parte, la Secretaría corroboró este argumento a través de una consulta en los informes presentados a la OMC por las Repúblicas Argentina, Popular China, de Sudáfrica, de Turquía, Bolivariana de Venezuela y la Comunidad de Australia.

198. De los informes mencionados, se observó que la República Argentina aplica una cuota compensatoria de 17.92 por ciento a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América. Por su parte, la Comunidad de Australia confirmó el 9 de noviembre de 2005 la aplicación de cuotas compensatorias a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América. De igual forma, la información que obra en el expediente administrativo indica que la República de Sudáfrica aplica una cuota compensatoria de 2 por ciento a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, en tanto que la República Bolivariana de Venezuela aplica una cuota compensatoria de 11.7 por ciento a dichas importaciones. Asimismo, la República Popular China aplica cuotas compensatorias de entre 11 y 83 por ciento a las importaciones originarias de los Estados Unidos de América. Por último, la República de Turquía aplica una cuota compensatoria de 29.8 por ciento a dichos productos.

199. Además de ello, con base en la información más reciente del CMAI aportada por las empresas nacionales, la Secretaría observó que el tamaño de la capacidad instalada en los Estados Unidos de América continuó siendo significativo durante el periodo analizado, más de 10 veces mayor, en relación con la capacidad nacional.

200. Por otro lado, se observó que las cifras correspondientes al tamaño de la capacidad instalada en los Estados Unidos de América muestran que durante el periodo analizado ésta fue superior al tamaño del CNA mexicano entre 20 y 25 veces. Asimismo, la información disponible muestra que la capacidad instalada para producir PVC en los Estados Unidos de América en el periodo 2000-2004, representó entre 14 y 17 veces su similar existente en los Estados Unidos Mexicanos.

201. Cabe señalar que para el periodo 2005-2009 las proyecciones de la producción de PVC en los Estados Unidos de América elaboradas por el CMAI también prevén un crecimiento acumulado de 6 por ciento, independientemente de que no se hubiesen considerado los anuncios sobre la construcción de nuevas plantas descritos en el punto 192 de esta resolución, y ese hecho podría contribuir a un crecimiento de la producción aún mayor al estimado.

202. Además de ello, se advierte que las proyecciones de precios de PVC en el mercado de los Estados Unidos de América realizadas por el CMAI para el periodo 2005 a 2009, prevén que el precio de contrato pudiera reducirse en 28 por ciento, mientras que el precio spot registraría una disminución de 39 por ciento. Tales proyecciones conllevan a prever que el margen de subvaloración de los precios internos de los Estados Unidos de América con respecto al precio del PVC en el mercado nacional pueda aumentar en los años siguientes.

203. Por otro lado, la Secretaría revisó, durante el procedimiento de examen anterior, las características prevalecientes en la industria estadounidense productora de la mercancía objeto de examen. En el punto 74 de la resolución final de examen, mencionada en el punto 4 de la presente resolución, se señalaron las magnitudes de la capacidad libremente disponible y del potencial exportador.

“74. De hecho, la capacidad libremente disponible de la industria de PVC en los Estados Unidos de América pasó de 497,000 en 1995 a 790,000 toneladas métricas en 1999, lo que significó un incremento de 59 por ciento. Los niveles de la capacidad libremente disponible representaron el 350 por ciento del consumo nacional aparente del mercado mexicano en 1995 y el 300 por ciento del registrado para 1999. Asimismo, el potencial exportador de dicho país definido como la capacidad instalada menos la demanda interna pasó de 726,000 toneladas en 1995 a 753,000 toneladas en 1999.”

204. Con base en la información proporcionada por las partes, así como del análisis descrito en los puntos 188 a 203 de esta resolución, se concluye de manera razonable que la capacidad instalada para la producción de PVC y el potencial exportador en los Estados Unidos de América es significativamente mayor en relación con el tamaño de la industria y del mercado mexicanos, y que dicho país ha sido objeto de medidas antidumping en diversos países, como en las Repúblicas Argentina, Popular China, de Sudáfrica, de Turquía, Bolivariana Venezuela o la Comunidad de Australia. Asimismo, se contó con elementos para prever que se registrará un incremento aún mayor en la capacidad instalada en el país investigado, elementos que apoyan el argumento en el sentido de que, de eliminarse las cuotas compensatorias, la producción nacional enfrentaría daño, ante el ingreso creciente de importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América en condiciones de discriminación de precios.

Otros factores de daño

205. IPISA consideró que 15 años han sido un tiempo razonable para que el daño causado a la industria nacional por las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América fuera contrarrestado. A su decir, las cuotas compensatorias carecen de justificación para continuar por otros cinco años, al demostrarse que el daño cesó y que la producción nacional se fortaleció, aumentaron sus precios internos, concluyó los planes de inversión proyectados, aumentaron sus ventas nacionales y exportaciones, de manera tal que, la consecuencia lógica sería que las cuotas compensatorias fueran eliminadas.

206. Shintech señaló que no existe el daño y amenaza de daño argumentado por la producción nacional a consecuencia de las exportaciones de esa empresa. Los potenciales daños a la producción nacional quizá provenían de otros factores, pero claramente no del comportamiento de Shintech. Al respecto, es importante señalar que el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping y 70 fracción II de la LCE no prevén que el análisis sobre la continuación o repetición del daño se efectúe por empresa exportadora, sino que el examen se efectúa de manera prospectiva, sobre la base de las condiciones específicas de la industria de que se trate.

207. Por su parte, la Secretaría observó que durante el periodo investigado las exportaciones de la industria nacional registraron una contracción de 13 por ciento. Asimismo, la Secretaría advirtió que

la productividad laboral de la industria nacional creció 3 por ciento en el periodo investigado, acumulando un aumento de 15 por ciento durante el periodo analizado. En virtud de lo descrito en los puntos 133 a 206 de la presente resolución, no se tuvo conocimiento de que fueran otros factores, distintos a las importaciones investigadas, los que pudieran afectar real o potencialmente el estado de la industria nacional productora de PVC.

Conclusiones

208. Con base en los argumentos y pruebas proporcionadas por las partes y que obran en el expediente administrativo, así como del análisis efectuado en los puntos 107 a 207 de la presente resolución, la Secretaría determinó que existen elementos suficientes para considerar que la eliminación de las cuotas compensatorias definitivas impuestas a las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América daría lugar a la continuación del dumping y repetición del daño a la rama de producción nacional, en los términos previstos en el artículo 11.3 del Acuerdo Antidumping. Entre los elementos que permitieron llegar a esta conclusión, sin que éstos puedan considerarse exhaustivos o limitativos, figuran los siguientes:

- A.** Las importaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América se continúan efectuando en condiciones de discriminación de precios.
- B.** Dichas importaciones si bien mantuvieron estable su participación sobre el mercado interno y la producción nacional, como consecuencia de la vigencia de las cuotas compensatorias, registraron durante el periodo de examen un crecimiento de 46 por ciento, mientras que su participación con respecto al volumen total importado ganó 28 puntos porcentuales.
- C.** Se presentó una significativa tendencia a la baja del precio de las importaciones originarias de los Estados Unidos de América, de 26 por ciento en el periodo de examen y 50 por ciento en el periodo analizado, misma que ha influido en los márgenes de subvaloración entre el precio de las mercancías investigadas en condiciones de dumping con respecto a los promedios nacionales, ya que pasó de 20 por ciento en 2003 a 53 por ciento en 2004.
- D.** La capacidad instalada para la producción de PVC y el potencial de exportación en los Estados Unidos de América es significativamente mayor en relación con el tamaño de la industria y del mercado mexicano, y se tienen elementos para prever que se registrará un incremento aún mayor en el país investigado.
- E.** Las exportaciones de PVC originarias de los Estados Unidos de América se encuentran sujetas a la aplicación de cuotas compensatorias en diversos países, como las Repúblicas Argentina, Popular China, de Sudáfrica, de Turquía, Bolivariana de Venezuela y la Comunidad de Australia que van desde 11 hasta 83 por ciento, lo que confirma las condiciones en que incurren las empresas exportadoras estadounidenses en los mercados de exportación, y que otros países han adoptado también remedios para contrarrestar el daño a su producción nacional.
- F.** Los elementos anteriores permiten prever que, de no continuar con la vigencia de las cuotas compensatorias, aumentará significativamente la demanda por nuevas importaciones en condiciones de discriminación de precios, con los consiguientes efectos negativos sobre los precios nacionales y otras variables reales de la rama de producción nacional (producción, ventas, participación de mercado, utilización de la capacidad instalada, empleo, crecimiento), así como los resultados operativos de la industria (utilidades o beneficios, además de la afectación en las inversiones).

209. Cabe señalar que la determinación anterior no se basó en un solo factor o varios de ellos aisladamente, sino en la evaluación conjunta de todos los índices y factores pertinentes que influyen en el estado de la rama de producción nacional.

RESOLUCION

210. Se declara concluido el procedimiento de examen y se determina la continuación de la vigencia de las cuotas compensatorias referidas en el punto 3 de la presente resolución sobre las importaciones de policloruro de vinilo, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 3904.10.03 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, o por la que posteriormente se clasifique, originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia, por cinco años más contados a partir del 15 de agosto de 2005.

211. Con fundamento en el artículo 87 de la Ley de Comercio Exterior, las cuotas compensatorias referidas en el punto que antecede, se aplicarán sobre el valor en aduana declarado en el pedimento correspondiente.

212. Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar las cuotas compensatorias a que se refiere el punto 3 de esta resolución en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

213. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley de Comercio Exterior, los importadores de policloruro de vinilo que conforme a esta resolución deben pagar la cuota compensatoria determinada, no estarán obligados al pago de las mismas si comprueban que el país de origen de la mercancía es distinto al de los Estados Unidos de América. La comprobación del origen de la mercancía se hará conforme a lo previsto en el Acuerdo por el que se establecen las normas para la determinación del país de origen de las mercancías importadas y las disposiciones para su certificación, en materia de cuotas compensatorias publicado en el Diario Oficial de la Federación el 30 de agosto de 1994, y sus modificaciones publicadas en el mismo órgano de difusión el 11 de noviembre de 1996, 12 de octubre de 1998, 30 de julio de 1999, 30 de junio de 2000, 1 y 23 de marzo y 29 de junio de 2001, 6 de septiembre de 2002, 30 de mayo de 2003, 14 de julio de 2004 y 19 de mayo de 2005.

214. Notifíquese 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.

215. Notifíquese a las partes interesadas el sentido de esta resolución.

216. Archívese como caso total y definitivamente concluido.

217. La presente resolución entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

México, D.F., a 29 de junio de 2006.- El Secretario de Economía, **Sergio Alejandro García de Alba Zepeda**.- Rúbrica.